

Orizon: tecnología española que maximiza la eficiencia de las infraestructuras y optimiza los costes

Orizon es un ejemplo de cómo la tecnología española se abre paso cada vez con más fuerza. La compañía alicantina, que también opera en Brasil, Perú y Colombia, garantiza, con su tecnología, la eficiencia de las infraestructuras y la optimización de costes. ¿Cómo? Analizando cómo está construido el software, responde José Manuel Desco, director general de Orizon. Rendidos a su plataforma BOA la banca, el sector asegurador y el mercado Telecom, el punto de mira lo han fijado para 2024 en el *retail*.

Inma Elizalde



José Manuel Desco, director general de Orizon

Orizon es un ejemplo de cómo una empresa española puede estar a la altura de las grandes multinacionales internacionales. ¿Cómo definiría la tecnología "made in Spain" en este momento? ¿Qué caracteriza a las empresas tecnológicas españolas en la actualidad? Nosotros ofrecemos un servicio. Para ofrecer ese servicio desarrollamos una tecnología desde hace años, que ha tenido que competir con grandes compañías, fundamentalmente americanas, con capacidades de inversión descomunales.

La verdad es que el único reconocimiento que hemos tenido hasta ahora, por llamarlo de alguna manera, ha sido cuando solicitamos dos proyectos de financiación CDTI, que constan de una parte financiada y otra como subvención. Cuando nos dirigimos a los clientes y les comentamos que vamos a darles un servicio utilizando una herramienta que hemos desarrollado nosotros mismos, lo aprecian y quieren conocerla.



¿La tecnología "made in Spain" está siendo reconocida?

Yo creo que sí. Cuando hablamos del mundo del software es complicado porque estamos en un entorno muy estandarizado, especialmente en los grandes clientes a los que nos dirigimos. Es sota, caballo, rey. Es decir, lo que se compra es muy típico y a grandes multinacionales. En soluciones más pequeñas o especializadas es

donde tecnologías como la nuestra, o de otras compañías españolas, tienen su nicho.

En su crecimiento continuado, ¿cómo cerrarón 2023? ¿Tras estos resultados, qué queda de aquella empresa que empezó a dar sus primeros pasos en 2007?

Empezando por lo último, quedamos quienes la fundamos, fundamentalmente.



Como empresa nos gusta llamarnos “la hormiga atómica” porque peleamos todas las oportunidades. Estamos trabajando con clientes muy grandes. Nos cuesta mucho llegar, pero damos un *delivery*. El sector bancario nos reconoce un muy buen *delivery*, Y el resto de nuestros clientes, en general, también. No deja de ser un pequeño milagro que una compañía tan pequeña como nosotros trabaje para estos

monstruos, consiga recurrencia y sigamos con una buena relación.

Respecto a los resultados, estamos cerrando 2023 y esperamos que nuestro crecimiento en ventas sea, aproximadamente, de un 25 %. Esperábamos un mayor crecimiento pero la coyuntura no nos ha ayudado mucho. Y nuestros clientes, en algunos casos, se han enfrentado a procesos de cambio importantes.

Cuando hablamos de la banca parece que estamos hablando de organizaciones monolíticas y poco flexibles o que cambian poco, pero no es cierto. La banca española está en procesos de transformación continuos. Y algunas de las oportunidades que hemos cerrado en 2023 van a variable, es decir, nos hemos comprometido con los clientes a que si conseguimos el resultado vamos a obtener un premio y si no lo conseguimos, no. Yo creo que en 2024 recogeremos parte de eso. Tenemos expectativas de seguir creciendo.

¿Siguen definiéndose como una pyme? Con el crecimiento en el número de empleados ya son más una mediana empresa.

Somos alrededor de 57 trabajadores entre personas internas y subcontratistas. Este año vamos a seguir invirtiendo en nuestro producto y vamos a seguir creciendo en personas. A principios de año hemos cerrado tres nuevas contrataciones.

La UE siempre alude al reducido tamaño de la pyme española frente a las empresas europeas. ¿Cuál es el éxito del crecimiento de Orizon?

Siempre hemos estado focalizados en brindar un servicio diferencial que no ofrezca nadie y que dé un resultado claro a nuestros clientes. Pensamos que en el mundo de la tecnología hay muchas promesas. Nuestro servicio y nuestro portfolio son muy claros. Es decir, si el software funciona mal, nos dirigimos a solventar los problemas que presenta, informando al cliente sobre cómo podemos hacerlo. Y esto los clientes lo aprecian. Cumplir lo que decimos y el "boca a boca" de los CIO nos ha llevado a este crecimiento, además de una inversión descomunal en nuestro producto.

Y sin recibir prácticamente ayudas, como ha comentado. ¿Qué pediría a CEPYME, a CEOE, e incluso al recién creado Ministerio de Digitalización y Función Pública en este sentido?



Yo soy extremadamente crítico con lo que hacen, en términos generales, la Administración pública y los gobiernos, en general. Por ejemplo, de las ayudas europeas no hemos visto absolutamente nada. Hemos tenido ofertas por parte de administraciones públicas y universidades de subirnos a proyectos, tal y como estaban configurados los fondos europeos. Había siete líneas, de las que no coincidíamos en ninguna, a pesar de ser una compañía tecnológica.

Cuando hablamos, por ejemplo, de procesos de financiación como el CDTI, son extremadamente largos y complejos, tediosos desde el punto de vista burocrático.

Yo creo que todo este contexto no facilita mucho el crecimiento de compañías como la nuestra, por no hablar de los temas fiscales y de contratación, una pelea continua.

En términos generales creo que no tenemos un ecosistema como el que he vivido en otros paí-

ses de que empresas como Orizon, pequeñas, pero razonablemente punteras en términos tecnológicos, tengan alguna ayuda.

Punteros también en el desarrollo de las mismas. CDTI les elogió por su I+D, calificándola como altamente innovadora. ¿Qué rasgos diferenciales presenta?

Es una solución sencilla a la hora de utilizar. No inventamos nada. Utilizamos fundamental-

mente tecnologías que están en cualquier hiperescalar o similares, injertando con nuestra tecnología muchísimos datos sin que el cliente tenga impacto sobre ellos. Es decir, no instalamos agentes, ni vendemos licencias ni nada por el estilo. Procesamos y aplicamos algoritmos de inteligencia artificial para decir qué es lo que está ocurriendo en la arquitectura tecnológica del cliente. El cliente no tiene que administrar nada, simplemente tomamos los datos que ya

tiene, los procesamos y les pasamos a algoritmos de inteligencia artificial. Le decimos dónde tiene los posibles puntos de mejora en los parámetros clásicos en los que nos movemos: coste, tiempo de respuesta, cumplimiento de *leads* y calidad en términos generales de software.

¿Cuál cree que es el presente y el futuro del *mainframe*? ¿Cuál es el foco que está poniendo Orizon en el mismo?

Creo que es difícil que desaparezca. Es una arquitectura tecnológica extremadamente estable y segura. Tiene una compañía detrás que es un monstruo financiero y tecnológico. Sigue invirtiendo y vendiendo. Cada día venden más servicios alrededor del *mainframe*. Lo que sí es cierto es que ya no estamos hablando probablemente de Cobol, sobre *mainframe* clásico. Los servicios que da en este momento el *mainframe* son diferentes.

Nosotros nacimos en el *mainframe*. Ahora seguimos trabajando en el mismo porque, algo



más del 50 % de su proceso sigue en la banca española. Se está produciendo una traslación hacia sistemas medios, fundamentalmente hacia *cloud*. Cuidado con los procesos de migración al *cloud*. Hay organizaciones que han parado los proyectos. Según una encuesta que hemos llevado a cabo, aproximadamente el 40 % de los proyectos *cloud* fracasan, muchos de ellos en términos de coste, además de en términos tecnológicos.

Nosotros, en principio, trabajamos en todas las tecnologías.

Si nos adentramos en las soluciones de Orizon, tanto en la parte del *mainframe* como los sistemas distribuidos y la nube, la optimización de costes es una máxima. ¿Cómo lo consiguen?

Básicamente analizando cómo está construido el software. Nuestros algoritmos identifican cuáles son las estéticas que están mal construidas, que están llevando a un consumo de CPU exce-

"Lo que aportamos desde BOA es que el concepto de calidad de software es, en algunas ocasiones, erróneo"

sivo y por lo tanto a costes elevados. O bien espacios de almacenamiento desorbitados, que es un elemento clave, por ejemplo, cuando calculas el coste del *cloud*. En definitiva, vemos cómo está construido el software.

Sin duda alguna, su plataforma BOA es la estrella de la corona de Orizon. ¿Cómo ha ido evolucionando en cuanto a las necesidades del mercado?

Ha crecido desde el punto de vista de su evolución. Es un sistema que creamos hace ocho años, por lo que ha quedado un poco antiguo. Lo estamos cambiando, metiendo algo de inteligencia artificial, capacidad de ingesta, muchos datos en múltiples formatos, mucha capacidad

de mostrar información... Nuestros *dashboards* serán *dashboards* clásicos, por llamarlo de alguna forma.

Cuando habla de inversión ¿a cuánto asciende?

En el nuevo BOA llevamos invertidos aproximadamente 2,8 millones de euros, sin contar el mantenimiento que tenemos sobre la plataforma antigua. Esto lo hemos financiado con la generación de caja por parte de la compañía y pidiendo dinero a nuestros accionistas. Este año esperamos invertir menos porque ya tenemos montada la estructura y, por lo tanto, lo que nos queda es empezar a desarrollar algoritmos y producto destinado al mercado directamente.

Las infraestructuras son fundamentales, pero las aplicaciones también. ¿Cómo están evolucionando las mismas y sobre todo su rendimiento?

Yo creo que lo que aportamos desde BOA es que el concepto de calidad de software es, en algunas ocasiones, erróneo. Se prueba mal, en entornos inadecuados. Que un software esté bien escrito no significa que vaya a funcionar bien. Eso es básicamente lo que aporta BOA.

Orizon es muy potente en el entorno bancario. ¿Qué les demanda el CIO de las entidades bancarias?

Coste, coste y coste. Y evitar los problemas de migración al *cloud*. Normalmente la banca española no tiene problemas de tiempo de respuesta en aplicaciones web, salvo casos excepcionales. Los acuerdos de nivel de servicio se cumplen razonablemente.

¿Cuáles son sus objetivos en el sector *retail*?



Estamos haciendo nuestros pinitos, pero desde el punto de vista de venta todavía no tenemos ningún proyecto.

¿Podemos decir que este año quieren adelantarse en este sector?

Es un objetivo. Yo creo que en un mes y medio, más o menos, probablemente entraremos ahí. El problema de este sector es diferente, es tiempo de respuesta, de integración de sistemas.

¿Qué pueden aportar al mismo?

Lo mismo, es decir, ver dónde está mal el software porque el tiempo de respuesta no es el adecuado. O cómo los sistemas no se comunican adecuadamente.

Un *retailer* quiere saber, en tiempo real, todo lo que tiene, lo que vende, lo que mueve...

Los *retailers* clásicos han pasado del *mainframe* a otras cosas y eso genera problemas de rendimiento brutales. Nosotros podemos ayudar en términos de costes, pero sobre todo de asegura-

miento de la calidad del servicio y de la solidez.

¿Aparte del sector *retail*, qué otros objetivos se han planteado para 2024?

Introducimos en más bancos. Por otro lado el sector seguros sigue siendo muy importante para nosotros. Tenemos varios clientes en el mismo pero queremos profundizar más porque es un negocio bastante conexo al de la banca. Y seguir explorando el mercado Telecom, un mercado grande y divertido porque invierte mucho en tecnología y en tecnología en tiempo real, algo que nos interesa mucho. *Utilities* nos está costando y no acabamos de entender la razón..

Para terminar ¿podemos decir que la tecnología de Orizon es infalible?

Es altamente fiable pero no infalible. Intentamos huir de lo que llamamos falso positivo. Tenemos un proceso específico para detectar falsos positivos.

A tener en cuenta

- **Ante los siete cierres de mes en días hábiles que llevarán a cabo las entidades bancarias en 2024, desde Orizon aseguran que estos cierres implican un volumen ingente de procesos, con un procesamiento que dura, de media, entre tres y 10 horas. Orizon, con su plataforma BOA, que vigila de manera constante el comportamiento del software y asegura su ejecución eficiente mediante una optimización del *mainframe*, reduce el consumo de capacidad de proceso entre un 35 % y un 49 %, con una reducción de costes de entre un 5 % y un 34 %. En el caso de los SLA, mejora los procesos entre un 40 % y un 66 %, así como los denominados caminos críticos, con una media del 20 %.**
- **La migración a la nube supone para las grandes organizaciones con entornos tecnológicos complejos sobrecostes en torno al 45 % por la falta de una política real de gestión del rendimiento de sus infraestructuras tecnológicas, según un informe de Orizon, por lo que desde la compañía española aconsejan contar con una tecnología de valor. BOA, la plataforma de Orizon, proporciona una visión global, única y detallada de las infraestructuras y aplicaciones, con independencia del entorno y de si se usan bajo un modelo *on-premise o cloud*. También puede bucear, correlacionar, detectar y resolver problemas para optimizar de forma continua y lo hace, en gran medida, de forma automática.**

Orizon mejora el rendimiento del software y ahorra costes a las organizaciones

Mejorando el rendimiento del software, la empresa tecnológica española Orizon ayuda a las organizaciones a ahorrar entre un 30 y un 40 % por transacción media en la facturación, tanto en el *mainframe* como en los sistemas distribuidos y la nube. En este vídeo José Manuel Desco, director general de la compañía, nos adentra en cómo lo consiguen.

