

byte



Síguenos en twitter: (@BYTE_TI)

ANÁLISIS

- HP Elite PAD 900
- Ricoh Aficio SG 3110SFNw

¿Quién se beneficia de la nube?

- Las últimas novedades
- Nuevas tendencias
- Una nube para todos

Premios **BYTE TI** 2013

HP recomienda Windows.



Por fin una tablet pensada para la empresa.

Presentamos la HP ElitePad 900. La tablet que hace lo que necesita, que ha sido creada para cubrir las necesidades de su empresa, que es compatible con Windows 8 Pro¹ y que incorpora la potencia de Intel Inside[®]. Ahora a la movilidad se une la versatilidad gracias a una gama de accesorios que permiten mejorar la productividad, tales como Chaquetas Inteligentes que permiten convertirla en una productiva herramienta de sobremesa cuando está en la oficina o en una tablet ligera pero eficaz con la que podrá trabajar desde cualquier lugar. Además su empresa necesita contar con herramientas de seguridad tales como HP Client Security, Microsoft Defender y elementos de plataforma segura y encriptación. Haga que sus empleados cuenten con las utilidades que necesitan.

Para obtener más información visite

hp.es/elitepad



Chaqueta de expansión para HP ElitePad 900²

2 puertos USB, 1 salida de vídeo HDMI, ranura SD a tamaño completo, ranura de audífono y salida estéreo. Batería opcional para disfrutar de más autonomía.



Funda ruggedizada para HP ElitePad 900²

Proteja su ElitePad vaya donde vaya. Incluye un asa integrada y una correa para el hombro.



Base de Expansión para HP ElitePad 900²

Transforme su ElitePad en un completo equipo de sobremesa al conectarlo a una gama de accesorios opcionales.

¹ PIP recomendado de 32GB.

² Este sistema está certificado para Windows 8 y es compatible con la navegación de usuario de Windows. La resolución de la pantalla integrada está por debajo del estándar de Sharp. Los sistemas pueden requerir una actualización y/o la adquisición de hardware, controladores y/o software para aprovechar al máximo las funcionalidades de Windows 8. Consulte microsoft.com

³ Accesorios opcionales. Vendidos por separado. Productos disponibles en diversas fechas a partir de febrero de 2013. Por favor, consulte con su mayorista habitual para obtener información detallada.

©2013 Hewlett-Packard Development Company, L.P. La información aquí contenida está sujeta a cambios sin previo aviso.

Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Logo, Intel Inside, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi, y Xeon Inside son marcas registradas de Intel Corporation en Estados Unidos y en otros países.

Microsoft, Windows y Windows Mobile son marcas registradas de Microsoft Corporation en Estados Unidos y en otros países. Todos los demás nombres se indican a título informativo únicamente y pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.



Windows 8 no parece que se esté implantando como estaba previsto en nuestro país. No es que las expectativas fueran para tirar cohetes, pero, al parecer, no llega a los mínimos previstos. Al menos, esa conclusión se puede sacar por las veladas quejas que hacen (en privado) altos responsables de empresas punteras, que esperaban un incremento de la venta de sus productos gracias al nuevo sistema operativo de Microsoft.



Premios Byte TI

Un año más abrimos este número de abril con los tradicionales Premios que llevan el nombre de esta revista. En esta ocasión, a pesar de la penuria general, no ha sido difícil encontrar personas y productos destacados.

En el apartado de las personas, donde tenemos tres galardones, Personalidad del Año, Mejor Director de Marketing y Mejor Director de Comunicación, insisto que no ha sido complicado, dada la relevancia de los tres nombres elegidos: Javier Colado, Pedro Fernández de Córdoba y Juan Carlos Malet, respectivamente.

Javier Colado, Personalidad del Año, con poco tiempo al frente de SAP, persona inteligente, prudente y político, se ha consolidado como un directivo respetado. Ha conseguido encauzar la marcha de una filial controvertida por el entorno tan dependiente de la economía general, poniendo toda su experiencia y conocimiento en un proyecto a largo plazo.

Pedro Fernández de Córdoba, director de Marketing de Dell, veterano joven de nuestro sector, cuya experiencia trasciende al obligado devenir diario de una gran multinacional como es Dell. Domina como pocos el arte de convencer y tiene conocimientos de sobra para solventar cualquier dilema que se le plantee.

Juan Carlos Malet, director de Comunicación de Ibermática, es otro profesional dedicado en cuerpo y alma a su empresa. Hábil, dominador del entorno, a lo largo de muchos años al frente de esa dirección, se ha sabido ganar el aprecio de tanto de la prensa especializada como de la económica, con un tacto y saber hacer que pocos tienen la habilidad de poseer y poner en práctica.

El resto, hasta veintidós premios, han correspondido a otras tantas empresas, que pueden consultar en las páginas siguientes. ¡Enhorabuena a todos!

Juan Manuel Sáez. **Director**

Sumario

A B R I L 2 0 1 3



EN PORTADA

El mundo está en la nube

43

N.º 204 • ÉPOCA III

Director

Juan Manuel Sáez
(juanmsaez@mkm-pi.com)

Redactor Jefe

Manuel Navarro
(mnavarro@mkm-pi.com)

Coordinador Técnico

Javier Palazon

Colaboradores

S. Velasco, R. de Miguel, I. Pajuelo, O. González, D. Rodríguez, JR. Jofre, F. Jofre, JL. Valbuena, M^ªJ. Recio, MA. Gombáu, J. Hermoso, JC. Hernández, C. Hernández, M. Barceló, A.Barba.

Fotógrafos

E. Fidalgo, S. Cogolludo, Vilma Tonda

Ilustración de portada

Javier López Sáez

Diseño y maquetación

E. Herrero

WebMaster

NEXICA
www.nexica.es

REDACCIÓN

Avda. del Generalísimo, 14 - 2º B
28660 Boadilla del Monte
Madrid
Tel.: 91 632 38 27 / 91 633 39 53
Fax: 91 633 25 64
e-mail: byte@mkm-pi.com

PUBLICIDAD

Directora comercial: Isabel Gallego
(igallego@mkm-pi.com)
Tel.: 91 632 38 27
Ignacio Sáez (nachosaez@mkm-pi.com)

DEPARTAMENTO DE SUSCRIPCIONES

Tel. 91 632 38 27
Fax.: 91 633 25 64
e-mail: suscripciones@mkm-pi.com
Precio de este ejemplar: 5,75 euros
Precio para Canarias, Ceuta y Melilla:
5,75 euros (incluye transporte)

Impresión

Gráficas Monterreina
Distribución
DISPAÑA
Revista mensual de informática
ISSN: 1135-0407

Depósito legal
B-6875/95

© Reservados todos los derechos
Se prohíbe la reproducción total o parcial por ningún medio, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, grabados o cualquier otro sistema, de los artículos aparecidos en este número sin la autorización expresa por escrito del titular del Copyright. La cabecera de esta revista es Copyright de CMP Media Inc. Todos los derechos reservados. Publicado con la autorización de CMP Media Inc. La reproducción de cualquier forma, en cualquier idioma, en todo o parte sin el consentimiento escrito de Publicaciones Informáticas MKM, queda terminantemente prohibida. Byte es una marca registrada de CMP Media Inc.

ABRIL de 2013
Printed in Spain



EDITA

Publicaciones Informáticas MKM



16 NOVEDADES



46
COMPARATIVA



60

TENDENCIAS



Premios 2012

- 3 **CARTA DEL DIRECTOR**
- 8 **RECOMENDAMOS**
- 10 **PREMIOS**
- 16 **NOVEDADES**
- 34 **ANÁLISIS**
- 43 **EN PORTADA**
Cloud Computing
- 44 **COMPARATIVA**
Bases de datos
- 60 **TENDENCIAS**
- 66 **TEMPORAL**
Por Miquel Barceló

Análisis

Tableta HP ElitePad 900



1&1 HOSTING

WINDOWS O LINUX

2 SISTEMAS OPERATIVOS AL MISMO PRECIO... ¡TÚ ELIGES!



MEMBRO DE
united
internet

DOMINIOS | CORREO | HOSTING | TIENDAS ONLINE | SERVIDORES

*Ofertas "6 meses gratis" aplicables durante los 6 primeros meses de contrato, sujetas a un compromiso de permanencia de 12 meses y con costo por alta de servicio. Los precios mostrados no incluyen IVA. Para más información, consulta nuestras Condiciones Particulares en www.1and1.es. Windows es una marca registrada de Microsoft Corporation en Estados Unidos y en otros países. Linux es una marca registrada de Linus Torvalds en Estados Unidos y en otros países.



ALOJAMIENTO WINDOWS O LINUX

En 1&1 eliges tú el sistema operativo de tu pack de hosting: Linux o Windows ¡al mismo precio! Si apuestas por Windows, podrás disfrutar de **ASP.NET**, la última tecnología en programación para desarrollar páginas web profesionales basadas en este sistema.

Para los profesionales de Linux, te presentamos el entorno perfecto de desarrollo con **PHP 5.4** y diversas 1&1 Aplicaciones Click & Build como, por ejemplo: Wordpress, Joomla!, Typo3 y muchas más!



A PRUEBA DE FALLOS

Almacenamiento en paralelo en dos centros de datos independientes: georredundancia.

Además, completamos tu seguridad con backups de servidor diarios.



ATENCIÓN PERSONALIZADA

Todos los packs de 1&1 Dual Hosting cuentan con asesoramiento personalizado 24/7. Podrás resolver cualquier duda cuando lo necesites gracias al soporte por teléfono y por e-mail de nuestro equipo de expertos.



¡SOLO HASTA EL 30/04/13!



**1&1 Dual Avanzado
Windows**



**1&1 Dual Avanzado
Linux**

100 GB de espacio web

Tráfico **ILIMITADO** a 100 Mbit/s

100 Cuentas de correo (2 GB)

2 dominios incluidos

Máxima disponibilidad a través de la georredundancia

Soporte 24/7 por teléfono y por e-mail

Y mucho más...

¡NUEVO!
ASP.NET 4, 4.5

Microsoft
ASP.net

Zend Framework, PHP 5.4, PHP Dev,
Perl, Python, Ruby

¡NUEVO! 10 Bases de
datos MS SQL (1 GB cada una)

Microsoft
SQL Server 2008

10 Bases de datos MySQL
(1 GB cada una)

¡NUEVO! ASP.NET MVC 3 y 4

¡NUEVO! Cronjobs, SSI, CGI,
Acceso shell SSH

¡NUEVO! Grupo de aplicaciones dedicado

Aplicaciones Click & Build ilimitadas
E.g. Wordpress, Joomla!, Typo3

6 MESES GRATIS

Después, desde 4,99 €/mes*

6 MESES GRATIS

Después, desde 4,99 €/mes*



Nuestros Centros de Datos funcionan con energía renovable, lo que nos permite reducir en 30.000 toneladas al año las emisiones de CO₂.

1&1



902 585 111

1and1.es

HP e Intel potencian la experiencia táctil

HP e Intel han presentado su visión sobre el futuro de la informática personal, que a día de hoy se concentra en la tecnología táctil pero que irá más allá. “Está cambiando completamente la forma en la que los usuarios interactúan con sus dispositivos y el papel que éstos juegan en su vida, convirtiéndose en verdaderos asistentes personales en un breve plazo de tiempo”, afirman.

En un acto conjunto al que asistieron numerosos periodistas, ambas compañías coinciden en que la experiencia táctil es la clave para extender aún más el uso de los equipos informáticos y los dispositivos móviles, tanto en el ámbito personal como en el profesional. El éxito radica en que se trata de una tecnología mucho más cómoda, limpia y especial-

mente rápida que mejora la experiencia de usuario, cuya explosión en el mercado de consumo se está trasladando al mercado profesional.

LA TRANSFORMACIÓN DE LA INFORMÁTICA PERSONAL

“Hoy en día estamos en plena fase de adolescencia y transformación de la informática personal, en la que se producirán los mayores cambios para el usuario y la industria”, declara Salvador Cayón, director de Marketing de la división de Impresión y Sistemas Personales (PPS) de HP Iberia. “Hasta ahora hemos tenido verdaderas limitaciones físicas con el mundo virtual, al que sólo teníamos acceso a través

de una ventana y de elementos como el teclado y el ratón. Sin embargo, estamos rompiendo esas barreras y permitiendo al usuario interactuar de una forma natural con los dispositivos, a través de sus sentidos. Ya es posible una verdadera interacción con el mundo virtual”.

Hace 30 años que HP presentó el primer ordenador táctil del mercado y hace más de una década fue uno de los precursores de los smartphones con su conocida PDA táctil Compaq iPaq H3100. Pero es ahora cuando esta tecnología está viviendo su mayor apogeo como consecuencia principalmente del 'boom' de los tablets y los smartphones; tiene un alto porcentaje de penetración en ordenadores all-in-one (el

63% de ellos ya incorporaban pantalla táctil a finales de 2012) y está llegando poco a poco a los portátiles. Se prevé que cuando finalice 2013 el 10% de los portátiles del mercado incorporarán esta tecnología.

Tanto para HP como para Intel, ubicuidad, inteligencia y cercanía serán los puntos clave de los nuevos dispositivos y su tecnología. Los asistentes personales interactuarán de forma natural con los usuarios a través de un amplio conjunto de dispositivos con factores de forma nunca vistos e, incluso invisibles. La tecnología táctil está provocando que el paradigma del escritorio se esté cuestionando, pasando a crearse interfaces totalmente diferentes a cómo las vemos ahora, reconciliando las necesidades de precisión permitiendo interactuar de forma natural con objetos virtuales: tocándolos y hablándoles.

Según Jorge Lang, director de innovación y crecimiento de mercado de Intel para el sur de Europa, “la experiencia del usuario es la que marca la dirección hacia la que tenemos que dirigirnos las empresas de tecnología. Desde Intel somos conscientes de ello y por eso desarrollamos tecnologías y productos que se adecuan al estilo de vida de los usuarios y que son sostenibles con el medio ambiente y el mundo que nos rodea”.





Econocom: Gestión Integral y Cloud Computing

El portfolio de Econocom España estará centrado en ofrecer a los clientes Soluciones de Gestión Integral y de pago por dispositivo, que den respuestas a las necesidades del mercado fundamentadas en soluciones paquetizadas que aporten los servicios complementarios a la gestión de las distintas fases del ciclo de vida de los activos tecnológicos al igual que, soluciones de movilidad para la gestión de los dispositivos móviles. Destaca entre los proyectos de la compañía, soluciones tales como Desktop On Demand para el control y agilización en la cadena de aprovisionamiento de equipos IT bajo un pago global por equipo o puesto de trabajo, o soluciones de movilidad como Mobileasy para

la gestión de la flota de smartphones o Everpad para la gestión de las tablets, ambas soluciones bajo una estructura de arrendamiento flexible y siempre bajo una tarifa por dispositivo, usuario o centro de coste. Econocom bajo estas soluciones actuará siempre como único interlocutor y responsable del despliegue y ejecución de todos los proyectos, pudiendo orientar al cliente desde el arranque en la selección de los dispositivos y/o sistemas operativos que se van a implementar y siempre desde una perspectiva multifabricante. Otra de las nuevas Soluciones de Econocom es viCUBE, que surge a partir de el know how de Econocom en la gestión de las infraestructuras del data center .

Vodafone y Orange invierten en fibra

Los Consejeros Delegados de Orange España, Jean Marc Vignolles, y de Vodafone España, António Coimbra, han anunciado un acuerdo para desplegar en España de forma complementaria y coordinada una red de fibra óptica hasta el hogar (FTTH) con el objetivo de llegar, en más de 50 ciudades, a 6 millones de unidades inmobiliarias en los próximos 4 años y medio, con una inversión total de 1.000 millones de euros, repartidos a

partes iguales. El acuerdo contempla que cada compañía despliegue su propia red FTTH en zonas complementarias, tanto el tramo horizontal como los cableados verticales necesarios para el acceso a los edificios, y que ambas compañías se faciliten el acceso mutuo y el uso de sus respectivas infraestructuras. Asimismo, ambos operadores negociarán de forma conjunta acuerdos de compartición con cualquier otro operador que disponga de

verticales en los territorios cubiertos por este acuerdo.

El plan de despliegue ha sido acordado por ambas compañías, tanto en lo que respecta a los ritmos como a los territorios sobre los que se desplegarán las redes, que serán todo lo similares que sea posible para garantizar la reciprocidad y el equilibrio del acuerdo. Dicho plan prevé alcanzar 3 millones de hogares en 2015 y 6 millones en 2017, cubriendo más de 50 ciudades.

TARJETA PREPAGO PAYPAL

PayPal lanza en España la tarjeta prepago más flexible del mercado. Se trata de una tarjeta que no necesita estar vinculada a una cuenta bancaria y que ofrece variadas y cómodas opciones para recargar el importe deseado. Con ella es posible controlar los gastos de una forma sencilla, además de permitir la compra en España y en el extranjero, tanto en tiendas online que acepten PayPal como en tiendas física que acepten MasterCard.

El lanzamiento de esta tarjeta prepago recargable es una propuesta más de PayPal, en su afán de facilitar los pagos en cualquier lugar, en cualquier momento y de la forma que resulte más idónea para cada persona. Con ella, quiere facilitar la planificación del presupuesto y que las personas puedan decidir cuándo y cuánto se quiere recargar, de modo que solo se podrá gastar la cantidad que se haya cargado. Entre sus características más destacadas figuran que no requiere la vinculación a una cuenta bancaria y que sus formas de recarga son variadas para mayor comodidad del usuario: por Internet (tanto con PayPal como con tarjeta de débito o crédito), por transferencia bancaria, en 12.800 puntos de venta (kioscos, estancos, locutorios, etc.) o en la red de cajeros automáticos 4B. Asimismo, también permite la retirada de efectivo en cualquier cajero automático.

Premios 2012



Como cada año, la revista BYTE TI ha seleccionado a las personas y productos, soluciones y servicios más destacados del año. Durante este mes de abril se celebrará la entrega de los galardones de la que les daremos cumplida información en el próximo número. Estos son los premiados de esta edición.



Personalidad del año

JAVIER COLADO, director general de SAP

La innovación dentro de las TIC empresariales ha sido la principal característica de SAP durante el año. La multinacional alemana ha obtenido el beneplácito de toda la prensa con sus nuevas soluciones. En España, de la mano de su director general, Javier Colado, domina mercados como el de la movilidad o el del cloud computing, además de su mercado natural de las aplicaciones empresariales. La compañía, también es capaz de crecer a doble dígito a pesar de las circunstancias económicas

Mejor director de marketing

PEDRO FERNÁNDEZ DE CÓRDOBA, Country Marketing Manager de Dell

La política de marketing de Dell está perfectamente diseñada y enfocada específicamente a atraer nuevos clientes, con una estrategia clara y muy bien definida. Todas las acciones tomadas desde la dirección de marketing tienen un nombre: Pedro Fernández de Córdoba, máximo responsable en la creación de estrategias e iniciativas que sean el motor de impulso de las ventas de productos y soluciones y servicios de la multinacional norteamericana.



Mejor director de comunicación

JUAN CARLOS MALET, director de comunicación de Ibermática

Es todo un clásico de Ibermática y de la comunicación del mercado TIC. Malet ha sabido ganarse a pulso un reconocido prestigio entre la prensa por su buen hacer, su gran labor y su elevado conocimiento de la compañía. Es un director de comunicación muy cercano, siempre dispuesto cuando la prensa le requiere y que no rehúye ninguna pregunta por muy incómoda que ésta sea.



Mejor solución de movilidad

Módem inalámbrico Dual Carrier de Vodafone. Se trata del primer módem inalámbrico Dual Carrier HSPA+ WiFi que permite descargar información de Internet con una velocidad teórica de hasta 42 Mbps y soporta una velocidad en subida de datos de hasta 5,7 Mbps a través de la red 3G de Vodafone.

Mejor empresa de servicios IT

IECISA

La compañía es desde hace años uno de los principales líderes y referentes del mercado de servicios TI. La calidad que presta en ellos hace que una vez que consigue un cliente éste se mantenga fiel durante años. El incremento en la cartera de clientes, así como el cumplimiento de plazos y el ajuste a lo presupuestado, hacen que las empresas se fijen en IECISA como la primera opción.

Mejor ERP

Primavera ERP executive

Las principales ventajas de este ERP es que está dotado de gran una flexibilidad y extensibilidad. Se trata de una solución dirigida a las empresas más grandes que buscan herramientas de gestión capaces de convertir estrategias de negocio en procesos impulsores de elevados niveles de desempeño y rendimiento empresarial.

Mejor servidor

Fujitsu Primergy TX150S8

Destaca por poseer una de los mejores relaciones precio-rendimiento del mercado, gracias a su mono-doble procesador potente, que combina altos niveles de memoria y capacidad de expansión. Se trata de un servidor de confianza, gracias a su probada calidad que garantiza la seguridad y continuidad de los datos y de las operaciones



Mejor ultrabook

Toshiba Portégé Z930-148

Es uno de los ultrabooks más ligeros del mercado (pesa 1,12 Kg) y, de entre sus características, destacan la pantalla mate de alta definición de 13,3 pulgadas, el teclado resistente al derrame de líquidos y su tecnología de reconocimiento facial.

Mejor Monitor

Philips LCD 221S3UCB

Se trata de un monitor que puede ser conectado al ordenador utilizando sólo un cable USB que, además de enviar las señales de vídeo, le sirve de fuente de energía. El nuevo monitor LCD 221S3UCB de Philips es un diseño innovador que le permitirá al usuario trabajar con un segundo monitor siempre que lo necesite.

Mejor innovación tecnológica

Intel ultrabook

Aunque hace un par de años aparecieron los primeros modelos de ultrabook ha sido ahora cuando empiezan a triunfar. Equipos portátiles, muy ligeros, con grandes prestaciones y a precios asequibles son sus características principales y están haciendo que sean cada vez más valorados por los usuarios.



Premios 2012



Mejor outsourcing documental

Kyocera Document Solutions

Desde hace varios años Kyocera Document Solutions ha apostado por las soluciones y los servicios a los clientes. Ya no es un mero fabricante de impresoras. El hecho de ser una pionera en este sentido la ha hecho convertirse en toda una referencia en el outsourcing documental. Una oferta perfectamente estructurada y la satisfacción de sus clientes hacen de la compañía una elección perfecta.

Mejor impresora multifunción



Epson Workforce AL C500DN

La impresora láser WorkForce AL-C500DN se caracteriza por ofrecer unas excelentes impresiones láser en color. Esto es debido a que Epson utiliza en este modelo una amplia gama de colores. Se trata de un equipo ideal para departamentos con grandes volúmenes de impresión. Rápidez y eficacia son sus mejores características.

Mejor oferta de servidores web

1&1. La oferta de 1&1 en servidores web es casi imbatible. A un precio atractivo, la multinacional alemana ofrece a los usuarios una amplia gama de servicios a un coste más que atractivo, convirtiéndola en una de las principales referencias del sector.

Mejor Solución de seguridad hardware

Dell SonicWALL SuperMassive 9000 Series

Dell SonicWALL SuperMassive 9000 Series es la serie de firewalls de próxima generación de Dell diseñada para ofrecer a las empresas escalabilidad, fiabilidad y seguridad a velocidades de multigigabit. SuperMassive proporciona lo último en seguridad sin comprometer el rendimiento y permite a las empresas emplear de forma segura la potencia de las iniciativas de movilidad y BYOD.



Mejor Proveedor de Internet

Strato

Poco a poco este proveedor se está convirtiendo en uno de los principales líderes del sector. Su gama de soluciones y servicios a un coste más que optimizado para los usuarios y pequeñas empresas hacen de él, el proveedor ideal, situándose en lo que se refiere al precio por delante de su competencia.

Mejor aplicación para empresa

Solución MDM de NTS

Las herramientas de MDM (Mobile Device Management) están pensadas para gestionar de forma remota y eficiente grandes volúmenes de terminales móviles, que podrían estar incluso distribuidos por todo el mundo, con limitados recursos TI. Las prestaciones de las herramientas de MDM de NTS les han permitido desarrollar proyectos de envergadura tanto en el sector público como privado.

¿Cómo vas a subirte a la nube?



¿Cómo asume una organización el impacto del Cloud Computing para ahorrar costes y mejorar la eficiencia de sus infraestructuras?

Sólo una estrategia adaptada a tu negocio y a sus capacidades te ayudarán a conseguirlo.

Pregúntanos, sabemos cómo hacerlo.

Premios 2012



Mejor smartphone

Samsung Galaxy Note II

Su formato innovador ha hecho de este uno de los smartphones más vendidos de la compañía coreana a pesar de que cuando nació nadie apostaba por unas buenas ventas. Con este tipo de terminal, Samsung no sólo ha conseguido un gran móvil, sino que ha creado tendencia haciendo que sus competidores imiten su modelo.



Mejor estrategia de gestión documental

Canon

Al igual que ocurre con otras compañías que provienen tradicionalmente del mundo de la impresión, Canon ha sabido renovarse y adaptarse a los nuevos tiempos convirtiéndose claramente en una multinacional de la gestión documental. Sus soluciones y servicios no sólo es que sean buenos sino que ellos mismos se ponen como ejemplo ya que en sus oficinas utilizan sus propias soluciones de gestión documental, lo que sirve de referencia para sus clientes.

Mejor solución de virtualización

Red Hat Enterprise Virtualization.

La compañía ya no es sólo un proveedor de software libre. De hecho es todo un referente en el mundo de la virtualización. Buena prueba de ello es Red Hat Enterprise Virtualization que ofrece virtualización completa de escritorios y servidores así como una gran capacidad para obtener un rápido ROI

Mejor empresa de telecomunicaciones

Orange

Dentro del mundo de las operadoras, es de las pocas que experimenta crecimientos en el número de usuarios. Su acierto a la hora de seguir subvencionando terminales móviles, la calidad de sus redes y el mantenimiento de las cifras de negocio en nuestro país, la convierten sin duda en la mejor telco del año.

Mejor empresa de seguridad

Symantec

Lleva años siendo un referente en la seguridad mundial. Sus soluciones para usuarios, así como para empresas son eficientes, rápidas y efectivas. Además sigue gozando de una gran fidelidad por parte de sus clientes, algo difícil de lograr en el mundo de la seguridad IT.

Mejor tablet

HP Elite PAD 900

Práctica, ligera, elegante y de gran diseño. Esta tablet de HP dirigida al segmento profesional está diseñada para los usuarios más exigentes, empresas y entornos sanitarios y comercios. Viene acompañada de un amplio abanico de accesorios opcionales, las "HP ElitePad Smart Jackets" que añaden opciones de conectividad, mayor autonomía de batería y complementos que personalizan el tablet.



Samsung recomienda Windows 8.

ALGUNAS COMBINACIONES
NO FUNCIONAN



Samsung
ATIV smart PC



OTRAS SON PERFECTAS

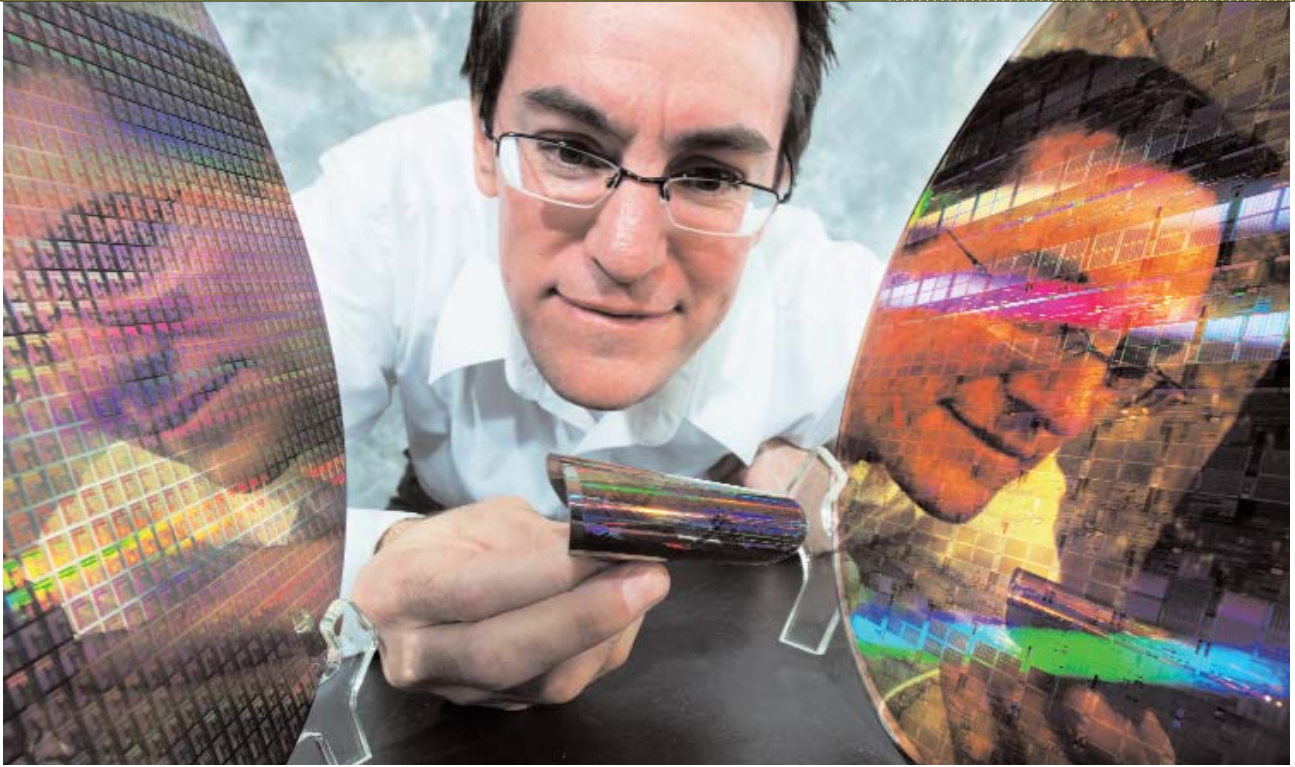
Nuevo Samsung ATIV smart PC



Lo mejor de un PC y lo mejor de un TABLET
Juntos en un solo producto.

Atractivo, rápido, fluido  Windows 8

Windows 8 está diseñado para un sistema táctil, de ratón y de teclado para que puedas elegir la forma que mejor te convenga.



IBM elimina la complejidad de los entornos cloud

IBM ha presentado nuevos sistemas integrados expertos PureSystems para que las pymes puedan mejorar el análisis de grandes cantidades de información y conocer tendencias críticas que puedan afectar a su negocio.

Estos nuevos sistemas también eliminan la complejidad de los servicios cloud, facilitando su implantación y gestión en un entorno seguro.

El nuevo IBM PureData System for Analytics, basado en tecnología Netezza, dispone de un 50% más de capacidad por bastidor para almacenar información y puede procesar datos tres veces más rápido que modelos anteriores. Está diseñado para ayudar a las empresas a gestionar un mayor volumen de datos manteniendo la eficiencia del centro de datos y es pieza clave de IBM Big Data Platform, una ar-

quitectura integrada que ofrece servicios de analítica inteligente a través de sistemas optimizados para estas cargas de trabajo.

ADOPCIÓN DE ENTORNOS CLOUD

Las pequeñas y medianas empresas pueden proporcionar mayor agilidad a sus negocios, minimizar riesgos y obtener beneficios de manera inmediata, simplificando y acelerando la implantación de entornos cloud. Para ello, IBM presenta las siguientes soluciones:

Un sistema PureApplication de ta-

maño más pequeño que ofrece a las organizaciones con presupuesto y recursos limitados un entorno cloud “listo para usar”. Proporciona el software de infraestructura y de gestión necesario para un rápido despliegue de aplicaciones tanto en entornos cloud como en las propias instalaciones, eliminando complejos procesos de implantación.

Un sistema PureApplication con tecnología POWER7+, que permite a las grandes empresas una mejor gestión y mantenimiento de aplicaciones informáticas con alta actividad transaccional en entornos de



SOBRESALIENTE

SOCIAL MEDIA

Actualmente el 66% de las grandes empresas españolas utiliza ya alguna herramienta social, según el primer estudio real sobre tecnologías sociales en el mundo empresarial elaborado por IDC. Otra de las conclusiones derivadas del estudio es que entre 2013 y 2020, el 90% del crecimiento de la industria de las tecnologías de la información será protagonizado por tecnologías que a día de hoy solo representan el 25% del gasto tecnológico en España.

SAS

SAS alcanzó el pasado año una facturación global de 2.870 millones de dólares, un 5,4% superior a 2011. El pasado año marcó un nuevo récord de ingresos en la compañía tecnológica estadounidense, que suma ya 37 años seguidos dando beneficios y ayudando a sus clientes a tomar decisiones precisas y proactivas.



MUY DEFICIENTE

TELCOS

Según la CMT los ingresos minoristas cayeron un 11,4% interanualmente hasta los 1.157,4 millones de euros. Los ingresos de comunicaciones móviles decrecieron el 10,1% debido a la caída en los ingresos de voz y mensajes. Los ingresos de banda ancha fija fueron 898,1 millones de euros, un 4,5% menos que en el cuarto trimestre de 2011.

EDUCACIÓN

Un estudio de RICOH revela que el sector de la educación en Europa padece métodos de trabajo obsoletos más que ninguna otra industria mientras intenta mantener el ritmo de los cambios propiciados por la tecnología. El 88% de los encuestados entre las instituciones educativas afirmó que su trabajo está obsoleto y les impide ser tan efectivos y eficientes como deberían, lo que tendría un impacto en su capacidad para ofrecer servicios educativos.



misión crítica. En los mercados emergentes, donde las grandes empresas ya ejecutan muchas aplicaciones en sistemas POWER, les permite desplegarlas rápidamente en la nube y ejecutarlas de manera más eficiente.

Un catálogo más amplio de patrones de software, a través de PureSystems Centre, que automatiza el despliegue y la gestión del software, reduciendo el tiempo de instalación, gestión y mantenimiento de las aplicaciones. Además de patrones de proveedores independientes de software, incluye patrones para la gestión de aplicaciones móviles, integración de aplicaciones, gestión de activos y social business.

Managed Service Provider Editions para sistemas PureFlex y Flex ofrece una implantación en cloud computing más rápida, fácil de gestionar y rentable, ayudando al proveedor de servicios gestionados a reducir gastos de explotación, administración e instalación de sistemas.

SmartCloud Desktop Infrastructure para sistemas PureFlex y Flex con el que los responsables de TI pueden gestionar, proteger e implantar fácilmente soluciones de escritorio virtual, mejorando su calidad y fiabilidad. Permite implantar accesos de escritorio en los dispositivos móviles en cuestión de minutos, así

como llevar a cabo una rápida recuperación ante robos, fallos y desastres.

PureSystems forma parte de IBM SmartCloud, una gama de soluciones basadas en estándares abiertos. Los clientes pueden crear nubes privadas con IBM SmartCloud Foundation, que proporciona un entorno operativo común con diversidad de opciones y que permite implementar tanto nubes privadas como híbridas, para proporcionar capacidades de infraestructura como servicio (IaaS), así como de plataforma como servicio (PaaS).

PureApplication también se ha ganado la credibilidad de los proveedores independientes de software (ISVs). IBM trabaja ya con 275 proveedores para poder ofrecer más de 325 aplicaciones de 21 sectores diferentes de actividad, que están considerados como “listos para PureSystems.”

FINANCIACIÓN DE IBM

IBM Global Financing ayuda a los clientes a adquirir las soluciones de una manera sencilla, con pagos asequibles. Las soluciones de financiación para la familia PureSystems incluyen arrendamientos a Valor de Mercado a 36 meses con 3 de carencia y préstamos a 0% de interés en 12, 24 ó 36 meses para Pure Application y PureData.

Lexmark apuesta por las soluciones y los servicios

Lexmark ha hecho público el nombramiento de Juan Leal Cárdenas como director General de Lexmark Ibérica.

"Estoy muy ilusionado con esta nueva etapa. Lexmark vive un momento apasionante y me llena de orgullo estar al frente de este equipo humano único en el mercado. El 70% de los procesos de gestión documental en las organizaciones de este país son manuales. Lexmark tiene mucho que decir en el sector de la gestión documental para ayudar a las empresas a ser más eficaces, más eficientes y más productivas. Hemos demostrado que la adopción de soluciones completas de gestión de contenidos e impresión ayuda a las empresas a reducir costes y afrontar sus necesidades de crecimiento con garantía", destacó Leal. "Esta gran aventura llega en un momento estratégico para Lexmark. Si bien es cierto que es un cambio interno que llevamos viviendo hace ya unos años, ahora ha sido el momento de hacerlo visible. Así, además de seguir ofreciendo los productos y servicios de gestión de la impresión por los que nos conocen en el mercado, estamos incorporando soluciones de software de gestión de contenidos para empresas que no solo les ayudan a reducir costes sino que hacen que sus procesos de gestión de los documentos sean más eficaces y eficientes" recalca el nuevo director general de Lexmark Ibérica.

"La actual situación local hace más que necesario que compañías con una larga tradición sectorial deban reconfigurar sus estructuras y busquen socios estratégicos para obtener una mayor rentabilidad y continuar sien-



Juan Leal.

do competitivos. Desde Lexmark, que inició su andadura hace más de 20 años en el mundo de la impresión, esta filosofía siempre ha estado patente", aclara Leal. "Por ello, hemos evolucionado hacia mercados clave como la banca, la sanidad, administraciones públicas o la distribución en empresas de grandes superficies del territorio ibérico, como partners que ayudan a evolucionar a sus clientes, a través de productos y servicios adaptados a sus necesidades", añade. "Los recientes anuncios sobre adquisiciones de Lexmark responden precisamente a esa necesidad de avanzar al mismo tiempo o, incluso, más rápido".



Por Fernando Jofre

La movilidad transforma gastos y comportamientos

Según una encuesta de Gartner, la adopción y el gasto en productos de tecnologías de consumo en los hogares está cambiando más rápido de lo esperado en favor tanto de los gadgets como de los servicios dotados de portabilidad o movilidad y los que ofrecen capacidades de red y de entretenimiento. El cambio más importante es que la movilidad está remodelando el comportamiento de consumo imperante en aspectos fundamentales, que afectan a la forma con la que las personas organizan su vida y los espacios en los que viven.

La tendencia es dejar el portátil doméstico en su funda y abandonar el puesto de trabajo a domicilio en favor del sofá del cuarto de estar o el dormitorio para realizar actividades online en un entorno más cómodo, usando una tableta o un teléfono inteligente. Y según Nick Ingelbrecht, director de investigación de Gartner, esta tendencia se está convirtiendo en comportamiento habitual. Curiosamente, el gasto medio por hogar en tablets, e-books, ordenadores portátiles y cámaras digitales ha caído, a pesar de que la penetración de estos dispositivos ha aumentado. Esto se debe a la caída de los precios y a las mejoras en el rendimiento tecnológico de estos dispositivos. Según esta misma encuesta, la gente renueva sus productos tradicionales -televisores y PCs de sobremesa- a un ritmo menor, mientras que la mayoría de los encuestados ya están pensando en renovar sus tabletas y libros electrónicos. La sustitución y actualización de "dispositivos fijos" -PCs y consolas de juegos- se aplazará o será abandonada ya que los consumidores se han dado cuenta de que pueden hacer más cosas, donde quieren y cuando quieran con sus nuevos "aparatos". Por otro lado, también se está produciendo un estiramiento en el ciclo de vida de estos nuevos dispositivos, y se debe a varias razones: la madurez que se está alcanzando en el hardware, la presión de la crisis económica, y por las innovaciones que se están llevando a cabo en el terreno del software, dado que tanto los ecosistemas de aplicaciones y contenidos están siendo soportados por servicios cloud, aliviando la necesidad de actualizaciones "locales" de hardware.

Toshiba recomienda Windows 8 Pro.

➤ ANTES VERÁS UN OSO EN BICICLETA QUE UN TOSHIBA QUE FALLA.



Pero si se te rompe tu Tecra, Toshiba te lo arregla y además te regala otro portátil.

Promoción válida para los modelos Tecra R950 y R940, comprados entre el 10 de abril y el 25 de mayo de 2013, mediante registro obligatorio de la garantía.

Los portátiles profesionales Toshiba están equipados con procesadores Intel Core de 3ª generación y se distinguen por su calidad y por la legendaria fiabilidad Toshiba.



Consulte las condiciones en Toshiba.es/notefalla

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

Intel, el logotipo Intel, Intel Inside, Intel Core, el logotipo Intel Core y Core Inside son marcas registradas de Intel Corporation en los EE. UU. y en otros países. Para más información sobre Intel Core i7 vPro, visite www.intel.com/corei7vpro. Toshiba y el logotipo Toshiba son marcas registradas de Toshiba Corporation en los EE. UU. y en otros países. Solo se aplican a los productos de Toshiba. Consulte las condiciones de garantía de Toshiba en www.toshiba.com.

NTS: “Windows Phone no cuaja en las grandes corporaciones”

“Windows Phone no está cuajando en las grandes corporaciones”, asegura en rueda de prensa Jagoba González, director general de NTS, sobre su negativa a desarrollar bajo este sistema operativo

En la misma reunión se informó de que esta empresa vasca cerró su ejercicio fiscal 2012 con un incremento del 7% en su facturación y crecimientos del 13% y del 12% en el número de proyectos y en su cartera de clientes, respectivamente.

También se puso de relieve que durante los últimos doce meses, la compañía ha incorporado 20 nuevas cuentas a su cartera hasta tener en la actualidad más de 186 clientes, entre los que se encuentran empresas como Pikolín, Universidad de Deusto o Securitas Direct. En lo que se refiere a proyectos, NTS acometió 74 nuevos proyectos en 2012, lo que eleva hasta más de 600 el número de iniciativas en las que ha participado la compañía hasta la fecha.

Este crecimiento del negocio ha llevado aparejado una inversión en instalaciones y nuevas contrataciones. En 2012, la compañía ha incorporado seis personas más a la plantilla y espera que ésta siga creciendo entre un 8% y un 10% en 2013, hasta alcanzar el medio centenar de profesionales. Además, la compañía ha mantenido una política activa de inversión en calidad y expertise de su plantilla. Prueba de ello, es la obtención de la certificación CMMI, Capability Maturity Model Integration, creada por el

Software Engineering Institute (SEI) y orientada a la mejora continua del desarrollo de proyectos y productos de software, y el incremento de personal certificado en Salesforce.com y Google, clave en el desarrollo de su área de Cloud Computing.

Si bien, desde su creación en el año 2002, la movilidad ha sido el core de negocio de la compañía, ésta ha ido cediendo peso en la facturación a favor de las otras dos divisiones, Cloud Computing y la ya mencionada MDM. El negocio de la movilidad generó el 55% de la facturación de 2012, seguido de Cloud Computing (28%) y MDM o Mobile Device Management que, sólo dos años después de su lanzamiento, representa el 17% de la facturación de la compañía, lo que pone de manifiesto el expertise y el rol de consultor tecnológico de la compañía en este segmento.

Para el nuevo ejercicio, NTS quiere mantener su foco en el negocio MDM y reforzar su división de Cloud Computing invirtiendo en recursos técnicos y humanos. Con todo ello, la compañía espera incrementar el peso de este negocio del 37% al 40%. En conjunto, NTS proyecta un crecimiento del 10% sobre la facturación obtenida en 2012.



Por Manuel Navarro

Las mujeres son las que compran

Fuera de los típicos típicos sobre hombres y mujeres, parece que el despegue del comercio electrónico en nuestro país viene en buena parte dado del lado femenino de la sociedad.

Pero, ¿por qué son ellas las que tiran del carro de la compra online? Son varios factores los que influyen según un informe realizado por el portal venteprivee.com y entre otros nos encontramos con los siguientes: Altos niveles de responsabilidad, poco tiempo y un uso generalizado de la tecnología son las claves para que el perfil ‘tipo’ de comprador online sean mujeres trabajadoras.

Con más de 2,5 millones de visitantes al día y con 18 millones de socios en Europa, venteprivee.com – compañía líder y creadora mundial del modelo de negocio de las ventas flash con más de 10 años de experiencia en comercio electrónico- ha analizado el perfil de la mujer trabajadora en el shopping online.

Con una edad media en torno de los 36 años, residente en grandes núcleos urbanos, encuentra en Internet una solución a las compras de artículos de moda, calzado, moda infantil y lencería apostando por la combinación de marcas y descuento. Además, según los datos aprovecha las horas laborales para las compras, sin tener que sacrificar sus horas de ocio y tiempo libre fuera del trabajo. Cada vez más adepta de la tecnología, se decanta crecientemente por las compras a través del móvil. Razonable, pragmática y ahorradora suele ser el perfil mayoritario de las mujeres trabajadoras que compran online.

Según los datos del estudio ‘El laboratorio europeo de tendencias de e-shopping’ elaborado por Survey Lab by venteprivee.com, las españolas en sus compras son especialmente sensibles a la comodidad; también se hallan por encima de la media europea en dar valor a la relación calidad-precio, a la calidad y/o la solidez, el material y/o el tacto, así como a la facilidad en el cuidado.

Despegue su negocio con Cloud

Reduzca los costes de su
infraestructura tecnológica

Pague solo por lo que utiliza, sin
inversión inicial

Acceda a su empresa desde
cualquier lugar

Soluciones de gestión para todo
tipo de empresas

- Soluciones ERP
- Plataformas Self-service
y Colaborativas
- Soluciones Verticales para
los sectores de Construcción,
Industria y Retail
- Soluciones Especializadas
para procesos transversales
(Calidad, Reporting)

PRIMAVERA Business Software Solutions
T/ 916 366 683
comunicacion@primaverabss.com
www.primaverabss.com/es

 **Primavera**
BUSINESS SOFTWARE SOLUTIONS

Samsung a por la impresión B2B

Samsung ha iniciado la reconversión de su división de impresión con una renovada apuesta por el segmento B2B conjugando su gama de hard, soluciones y servicios. **Juan Manuel Sáez**. Hannover. Alemania



La coreana ha aprovechado la edición de este año de CeBIT para presentar un buen número de productos de impresión y servicios. Además, ha puesto de relieve su interés por ampliar modelos de negocio en los que sus partners van a tener mucho que decir.

Como parte de su estrategia para hacer crecer su cartera de servicios de impresión, Samsung también ha anunciado una asociación estratégica con Getronics, especialista en el mercado de servicios de TIC, sobre todo en "workspace management", servicios en la nube, aplicaciones, comunicaciones unificadas, consultoría TI, data center y "service desk".

Proporciona estos servicios integrados para el sector público y grandes empresas en 90 países.

Samsung ha anunciado asimismo en CeBIT varias soluciones de impresión que se ejecutan en la plataforma XOA, incluyendo las soluciones inter-

nas, así como soluciones desarrolladas por más de 50 proveedores de software independientes (ISVs). Una de esas innovaciones es una solución NFC que permite imprimir en impresoras de color desde teléfonos móviles mediante el etiquetado, la primera solución de su clase en el mercado de las impresoras láser. La solución se puso en marcha en conjunto con la primera impresora NFC láser color y multifunción C410W el, C460W y C460FW, sobre la base popular de impresión móvil de Samsung App-lanzado el pasado año y que demuestra su continua innovación en soluciones de impresión móviles.

Otras aplicaciones de ISVs que se exhiben en la feria CeBIT incluyen una gama de soluciones que se ejecutan en dispositivos multifunción de Samsung, incluyendo PrintFleet, Nuance y Ringdale, así como dispositivos de Samsung para el entorno de soluciones de Gestión Documental.



Por Óscar González

Miguel de Icaza se ha pasado

La noticia que ha convulsionado (relativamente hablando) el mundillo del software abierto ha sido la publicación por parte de Miguel de Icaza en su blog acerca de su decisión de abandonar el uso diario de Linux en favor del sistema operativo de la compañía de Cupertino.

Desde hace muchos años, el escritorio de Linux viene siendo fuente de interminables polémicas. Un cúmulo de malas decisiones, la fragmentación de librerías y distribuciones distintas, y un alto requisito al usuario final en materia de instalación, configuración y resolución de problemas, hacen que el mercado de Linux en este aspecto no acabe de despegar.

Pero no sólo eso. Hay que recordar que recientemente incluso han surgido iniciativas paralelas de grandes compañías como Canonical de desarrollar partes del servidor gráfico por su cuenta y riesgo (abandonando el servidor X tradicional por el nuevo Wayland).

Lo cierto es que esta decisión ha tenido mucha repercusión mediática, ya que recordemos que Miguel de Icaza fue el fundador del proyecto GNOME, y ha sido siempre una figura muy controvertida por sus supuestos "flirteos" con Microsoft, derivados de su trabajo con Mono.

Lo cierto es que la misma decisión es tomada día a día por miles de desarrolladores a lo largo y ancho del mundo, que eligen sistemas como Windows o Mac como sistemas de escritorio para desarrollar, y sistemas Linux para entornos de integración y producción.

Al final comprobaremos si Miguel de Icaza tiene razón o, como creo yo, se ha pasado bastante con su cambio radical. Todo está por ver y desde aquí lo contaremos.



II Smart Energy Congress

"Infraestructuras más inteligentes"

10-11 ABRIL

Centro de Convenciones Norte - IFEMA en Feria de Madrid

El Congreso, es un marco de encuentro y difusión de las principales tendencias y soluciones tecnológicas disponibles en la actualidad para mejorar la eficiencia energética, así como para divulgar buenas prácticas en ámbitos como las SmartCities, SmartGrids, SmartDataCenters, etc, en el que se darán cita los principales stakeholders.

Una oportunidad única para que Directores de Innovación y de Tecnologías de la Información, tanto del sector público como privado, conozcan el potencial e importancia de estas tecnologías para reducir los gastos energéticos de las Infraestructuras, así como para ofrecer servicios más competitivos y sostenibles.

#Smart

#SECongress

Smart Cities

Smart Grid

Smart ITInfrastrutture

Smart Cloud

Smart Buildings

Smart Mobility

Smart DataCenter

Smart eGovernmentConsolidation

ORGANIZA

enerTIC

Plataforma de empresas TIC para la mejora de la Eficiencia Energética

Programa e Inscripción en enerTIC.org/Congreso

Aforo limitado



CELEBRACIÓN SIMULTANEA

Cloud Network Future
@SLAN2013

CON LA COLABORACIÓN ESPECIAL DE



7%

El 7% de las inscripciones individuales a nuestros eventos en 2012-2013, lo destinaremos a innovación a través de enerTIC Awards.

Más de 1000 participantes en el Foro Asesores de WKE

Bajo el lema “El Camino de la Excelencia”, los asistentes analizaron intereses comunes para optimizar su negocio con ponentes como Risto Mejide o José María Gay de Liébana.

El Foro Asesores de Wolters Kluwer es el punto de encuentro por excelencia para la actualización y el intercambio de información con el propósito de abrir nuevos horizontes, crear nuevas oportunidades y lograr la excelencia de las asesorías y despachos profesionales. “El objetivo del Foro es ofrecer un tiempo y un espacio para detenerse a reflexionar sobre el presente y el futuro del negocio de asesorías y despachos profesionales y adquirir las claves para hacerlos más competitivos”, afirmó Josep Aragonès, Director General de Wolters Kluwer, que inauguró el evento recordando la “vocación” de Wolters Kluwer de proveer a estos profesionales de las soluciones que contribuyan a este propósito como primer fabricante mundial de soluciones para el despacho profesional, con 19.000 empleados en más de 40 países y una facturación de 3.603 millones de euros.

Una de estas soluciones, presentada en el 10.º Foro Asesores, es el Portal NEOS, desarrollada conjuntamente por Wolters Kluwer | A3 Software y su partner Artic Soluciones. El Portal NEOS automatiza la recepción y gestión de las notificaciones electrónicas obligatorias que emi-



ten organismos públicos como la Agencia Tributaria y la Dirección General de Tráfico, que en breve empezará a emitir también la Seguridad Social y que se extenderá de forma paulatina a otros organismos.

El 10.º Foro Asesores sentó en una mesa redonda a representantes de estas Administraciones para explicar a los asistentes la gestión de las notificaciones electrónicas obligatorias, que, según cálculos que ofrecieron, suponen un ahorro de 15 millones de euros anuales para la Agencia Tributaria y de casi 90 millones en el caso de la Seguridad Social. El Director de la

Unidad de Negocio Despachos Profesionales de Wolters Kluwer | A3 Software, Tomàs Font, que presentó el Portal NEOS y otras novedades de Wolters Kluwer | A3 Software, ofreció a los asistentes algunas claves para optimizar su negocio. Font emplazó a las asesorías y despachos profesionales a dejar en un segundo plano estrategias de crecimiento de sus negocios centradas en la estructura de costes o en la ampliación de su portfolio y les invitó a apostar por un “uso intensivo del modelo colaborativo”, lo que implica estrechar lazos con el cliente por medio de soluciones vinculadas que simplifican

la actividad de ambas partes, como a3ERP, el Portal Asesor o el Importador de Datos.

Font anunció también que Wolters Kluwer | A3 Software reforzará este año su compromiso para favorecer la competitividad de los despachos profesionales.

LA IMPORTANCIA DE LA MOTIVACIÓN Y LA MARCA

Además de esta mesa redonda, el 10.º Foro Asesores contó con varias ponencias encaminadas a mejorar el negocio de asesorías y despachos profesionales desde distintas perspectivas. El especialista en liderazgo, coaching y competencias directivas Carlos Andreu compartió con los profesionales de asesorías y despachos las “coordenadas” que, a su juicio, deben guiar su actividad profesional para optimizar su negocio”. Por su parte, José María Gay de Liébana analizó el actual contexto económico en la ponencia “Auscultando y diagnosticando la realidad económica actual. Así estamos, aquí estamos”. Criticó la “falta de voluntad política” y aseguró que el “milagro económico español” es que en un país de 47 millones de habitantes solo trabajen 17 millones.

20ª edición, nuevo
**Congreso y
Exposición**
@asLAN.2013

10 | 11 abril 2013

Cloud & Network Future
Un mundo de oportunidades

Centro de Convenciones
Feria de Madrid Norte - IFEMA

VISION 2020 Visión 2020: Cloud & Network Future 		TENDENCIAS Tendencias Movilidad & BYOD			
VISION 2030 Tendencias Cloud & Data Center		VISION 2040			
VISION 2050 Casos de Éxito e iniciativas de las AAPP	VISION 2060 Soluciones en Cloud: Tecnología accesible a la PYME	VISION 2070 Soluciones integradas para Sectores Clave	VISION 2080 Demostraciones y Talleres	VISION 2090 Modelos y Oportunidades de negocio	VISION 2100 EMEA & LATAM Bridge
VISION STANDS asLAN.2013 EXPO					

+ 10 salas + 150 ponentes + 1.500 m² de exposición + 4.000 visitantes profesionales...

www.CNF2013.asLAN.es/Inscripcion

Introduce el código 06MKM y consigue ahora tu "Pase gratuito",
35% descuento en "Pase Oro", el Avance de Programa
Conferencias, participa en el sorteo del nuevo iPad y una
entrada para la "Gran Cena de Gala Premios @asLAN".

CNF
**Cloud &
Network
Future**
@asLAN.2013 CONGRESO Y
EXPOSICIÓN

ORGANIZA:



COORGANIZA:



PATROCINADORES SALA VISIÓN 2020:

arsys | es cloud

ASTEIN

colt
smaller / faster / further



PATROCINADORES SALAS TENDENCIAS:

ARUBA
NETWORKS

Cambium Networks

enterasys
Secure Networks

Schneider
Electric

unitronics

PATROCINADORES SALAS ESPECIFICAS:

Alcatel-Lucent

AVOW

Allied Telesis

GLOBAL SWITCH

ONO

SIEMENS

VozTelecom

*Formalizando antes del 1 de abril el "Pase Oro".

Síguenos en @asLAN_es y participa en #asLAN2013

MySaaSPlace amplía su red de servicios

MySaaSPlace, la primera solución de gestión integrada de proyectos, facturación y contabilidad desde la nube para potenciar la productividad en los negocios, dispone desde ahora de una completa red de servicios avanzados para empresas de cualquier tamaño y profesionales de cualquier sector de actividad.

Con esta iniciativa, MySaaSPlace refuerza su propuesta de valor al sector, al tiempo que amplía las posibilidades de sus clientes a través del acceso a servicios tecnológicos ofrecidos por sus partners.

Para acceder a toda la gama de servicios, los clientes disponen de la nueva Página de Servicios de MySaaSPlace, desde la que no tienen más que rellenar un formulario solicitando información. MySaaSPlace analizará sus necesidades y les recomendará el mejor partner para su proyecto en concreto. Los servicios que se incluyen son:

■ **Consultoría de Implantación.** Para organizaciones de tamaño medio o grande, MySaaSPlace ofrece, a través de su red de partners, consultoría de implantación de su sistema de gestión adaptada a la operativa de cada cliente y a su sector de actividad, a fin de asegurar una puesta en marcha eficaz y ajustada en plazos y costes.

■ **Migración de datos.** Para todo tipo y tamaño de organizaciones que necesitan introducir datos de proyectos o ejercicios anteriores a la hora de empezar a trabajar con MySaaSPlace, su red partners les aseguran una migración de datos rápida y económica.

■ **Exportación de datos.**



MySaaSPlace ofrece, de forma estándar, una amplia variedad de métodos de exportación de datos. Sin embargo, en caso de que sea necesario personalizarlo para facilitar dicha exportación -por ejemplo a otros sistemas de la organización-, MySaaSPlace cuenta con partners que aseguran que el proceso se realice adecuadamente.

■ **Back-up personalizado.** MySaaSPlace realiza un Back-up diario de los datos de cada cliente. Pero en el caso de organizaciones que requieren un estricto control de Back-ups a través de procedimientos personalizados, pueden obtener este servicio a través de la red de partners, que aseguran que la implantación de MySaaSPlace se adapte plenamente a los procesos de cada organización.

■ **Nube Privada.** Puede haber empresas que requieran, en fun-

ción de su tamaño y actividad, desplegar MySaaSPlace en una Nube Privada dentro de su infraestructura de sistemas. Microsoft Azure, como plataforma de servicios Cloud de MySaaSPlace, permite responder sin problema a esta necesidad. Asimismo, los partners recomendados por MySaaSPlace disponen del conocimiento y metodología para ayudar al cliente en todo el proceso de despliegue.

“Nuestro compromiso con nuestros clientes es ofrecerles todo lo que les ayude a gestionar con éxito su negocio, desde potentes herramientas para gestionar sus proyectos, su facturación y su contabilidad de forma integrada y online, hasta un abanico de servicios ofrecidos por reconocidas firmas tecnológicas, a fin de que siempre puedan contar con lo mejor y más

innovador, y hacer uso de lo que necesiten”, asegura Iosu Buenetxea, director general de MySaaSPlace.

Desarrollada en España con tecnología estándar y sobre la plataforma Microsoft Azure, MySaaSPlace es la primera solución para la gestión de proyectos, facturación y contabilidad, integrada y online, dirigida a pymes y profesionales de cualquier sector de actividad.

Ofrece una forma fácil, segura y práctica de gestionar los negocios e incrementar la productividad reduciendo costes y tiempos. Asimismo, permite acceder y controlar las variables del negocio desde cualquier lugar y dispositivo, sin costes de infraestructura, mediante una pequeña cuota de suscripción.

Existe un servicio gratuito de MySaaSPlace, que incluye la Gestión Integrada de Proyectos, el módulo de Contabilidad y el de Facturación, con la posibilidad de gestionar un proyecto y emitir cinco facturas al mes. A medida que crezca su negocio, el usuario podrá ampliar el servicio a partir de 16,50 euros al mes, así como dar de alta a nuevos usuarios de su organización. Todo ello en el portal de MySaaSPlace, desde el que podrá gestionar todos sus servicios.

nexica^o Cloud

tranquilidad 24x7 garantizada



Siéntete respaldado por expertos en servicios gestionados TIC con Data Center propio y con más de 14 años de experiencia.

Disfruta de un servicio y una plataforma tecnológica innovadores y flexibles, adaptables a tus necesidades. Paga sólo por el uso que realices.

Asegura el negocio de tu empresa sin necesidad de hacer inversiones en infraestructuras y recursos. Nosotros te los garantizamos 24x7.

www.nexica.com

Llámanos al 902 20 22 23
Visita nuestro Data Center

nexica^o

Alojamientos y gestión de servicios web críticos.
Gestión de correo corporativo.
Gestión y monitorización 24x7x365.
Plataformas de stress.
Centro Virtual de Contingencia.

SAP Business One para SAP HANA

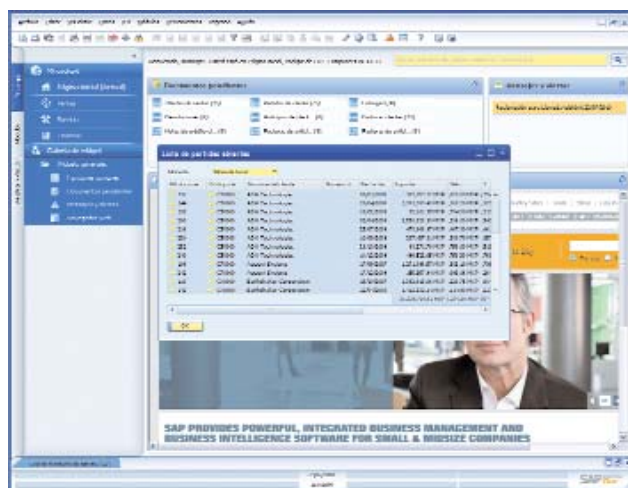
SAP ha anunciado SAP Business One, versión para SAP HANA, la primera solución de gestión empresarial para pymes que funciona completamente en memoria. Es una aplicación asequible y escalable que integra el área analítica y el área transaccional para permitir a las pymes gestionar sus negocios .

Tal y como informa la propia compañía, la versión de SAP Business One para SAP HANA, que ha estado hasta ahora en fase de ramp-up (utilizada sólo por un grupo restringido de clientes), ofrecerá en una única interfaz de usuario todos los elementos esenciales para las pymes, con el fin de ayudar a los usuarios a gestionar todos los aspectos de sus negocios -desde el nivel estratégico hasta el operativo- con una mayor visibilidad y control. SAP Business One, versión para SAP HANA, ayudará a las empresas a reducir drásticamente los tiempos de respuesta de los informes, lo que redundará en una mayor productividad de los empleados y una mayor efectividad en la toma de decisiones. La velocidad ofrecida por la computación en memoria ayudará a las pymes a responder a problemas que antes no tenían solución y permitirá a todos los usuarios ser más eficientes al beneficiarse de funcionalidades de la aplicación dirigidas a mejorar la experiencia de usuario. Esto incluye búsquedas empresariales y un potente análisis operacional interactivo, que permite a los empleados trabajar con la información de forma más eficaz en sus labores diarias.

La posibilidad de obtener una visión más profunda de las analíticas operacionales, permitirá a las pymes acelerar los procesos de negocio a través de una plataforma diseñada

para dar escalabilidad y un rendimiento del sistema mejorado en un entorno altamente concurrente. La nueva aplicación, potenciada por SAP HANA, integrará las capacidades de una plataforma en memoria con las de la aplicación SAP Business One existente. La versión de SAP Business One para SAP HANA ofrece una visión en tiempo real de los negocios desde el mismo sistema que ejecuta el procesamiento transaccional, elimina la necesidad de tener un almacén de datos separado y, por tanto, ayuda a reducir los costes y la complejidad de los entornos de TI. SAP Business One, versión para SAP HANA, ayudará a las pymes a luchar contra el crecimiento sin precedentes del “big data”, que resulta de la convergencia de los datos corporativos, de los procedentes del equipamiento, de los dispositivos y de los medios sociales.

Los partners pueden crear una nueva variedad de soluciones innovadoras para los sectores y mercados geográficos en que estén especializados a través de la integración de SAP HANA con SAP Business One. Está previsto que la oferta se ponga a la venta en todo el mundo a través de VARs del programa PartnerEdge. SAP y Portugal Telecom han anunciado recientemente sus planes para poner a disposición de las empresas una edición para desarrolladores de SAP



Business One, versión para SAP HANA. Está previsto que se proporcione a los desarrolladores un entorno completamente configurado para SAP Business One, versión para SAP HANA, con el fin de ayudar a acelerar el desarrollo de las extensiones y añadidos construidos sobre la plataforma SAP HANA Cloud disponible en SmartCloudPT.

“Cuando esté disponible SAP Business One, versión para SAP HANA, junto con la velocidad y la capacidad para manejar mejor el desafío del crecimiento de los datos, debería ser la primera opción para aquellas compañías que no tuvieran una aplicación de gestión empresarial”, ha señalado Cindy Jutras de Mint Jutras. “Los clientes existentes deberán revisar la opción de hacer la

transición. Para estos clientes, no hay que asumir que pyme significa datos pequeños y no hay que pasar por alto que también tienen una necesidad de velocidad”.

“Nuestro negocio clave es la distribución y comercialización en Uruguay de productos y servicios para el hogar, de productos procedentes de China y de hardware, y nuestra gama de productos es crítica para nuestros clientes y para sus posibilidades de conseguir oportunidades de negocio”, ha manifestado Jorge Tocar, director de TI de Goldfarb. “Con SAP Business One, versión para SAP HANA, estaremos en posición de analizar nuestros artículos en tiempo real y de tener un control más estrecho de nuestras transacciones comerciales”.

Intel mejora la productividad en las tabletas gracias a sus nuevos procesadores

La tableta representa el nuevo paradigma de las TICs actuales. Ya sea por motivos laborales o por ocio, estos equipos están transformando el mercado y aquellas equipadas con Windows 8 y los nuevos chips de Intel representan una experiencia definitiva para cualquier tipo de usuario.

Cada vez más los usuarios demandan dispositivos adaptados a sus necesidades y que incorporen la mayor flexibilidad posible. Además exigen un sinfín de herramientas y aplicaciones que sean intuitivas, accesibles y familiares. Los últimos dispositivos que incorporan los nuevos procesadores de Intel, ya sean tabletas, Ultrabook™ convertibles y Ultrabook con formato tradicional ofrecen al usuario estas y otras de sus demandas. Y es que, la 3ª generación de la familia Intel® Core™ así como los nuevos chips Intel® Atom™ Z2760 superan antiguas limitaciones, y ofrecen un amplio espectro de tabletas con nuevas capacidades.

Gracias a ellos aparecen en el mercado nuevos dispositivos capaces de proporcionar a los usuarios la mejor de las experiencias. En buena parte estas mejoras vienen también proporcionadas por el nuevo Microsoft Windows 8, un sistema operativo ideado específicamente para cubrir las necesidades de los usuarios en movilidad y que aprovecha de manera total las prestaciones de los nuevos procesadores de Intel.

SEGURIDAD POR ENCIMA DE TODO

Uno de los aspectos que se ha tenido en cuenta de forma muy particular fueron los relacionados

con la seguridad.. La protección de la información sensible de cada uno de los usuarios mediante un conjunto de capacidades (que incluyen tanto software como hardware) a fin de mantener protegida cualquier información personal o profesional se valora mucho en los entornos profesionales.

Con esta serie de características, ¿con cuál de los dos procesadores debería quedarse un usuario? Damos unas claves: La 3ª generación de la familia Intel® Core™ se caracteriza por su adaptación sin esfuerzo para la multitarea y así como para trabajos que requieren de una alta productividad. En este caso tanto la seguridad y como la capacidad de respuesta es excepcional.

Por su parte los nuevos procesadores Intel® Atom™ Z2760 son la base de tabletas en las que se ha priorizado el tamaño así como su delgadez. Hablamos por tanto de tabletas muy ligeras en las que destaca la larga duración de la batería.

WINDOWS 8

Tanto las tabletas con los procesadores Intel® Core™ como las que incorporan los Intel® Atom™ incorporan todas las ventajas de Windows 8, por lo que están especialmente indicadas para aquellos usuarios que no requieren de un teclado físico



para realizar sus tareas cotidianas. Pero no sólo eso. Para aquellos usuarios que sí requieren de un teclado físico, las nuevas tabletas con los procesadores Intel y Microsoft Windows 8 son un complemento perfecto para aquellos usuarios de Ultrabook, Ultrabook convertibles, portátiles o de PC de sobremesa, por ejemplo cuando se produzca un viaje relámpago y necesite estar conectado de forma permanente. En ejemplos como este, la tableta es perfecta.

Y es que gracias a la conjunción de los últimos procesadores

de Intel con el nuevo Windows 8 contará con un equipo adaptado perfectamente adaptado a sus necesidades, que aporta nuevos niveles de flexibilidad, gestionabilidad y seguridad.

Para más información:

www.intel.es/content/www/es/es/tablets/tablets.html

<http://www.intel.es/content/www/es/es/enterprise-security/tablet-for-business.html>

España domina el e-commerce

El e-commerce se afianza en nuestro país. Aunque el arranque ha sido lento, en estos momentos España es uno de los países que tiene un mayor crecimiento. Para hablar de la situación de este mercado, BYTE TI organizó un desayuno que contó con la presencia de Ángel Barrio, Solution Marketing Manager de España y Portugal de Colt Technology Services; Daniel Escribano, Gerente eBusiness de Grupo Euclídes; Roberto Testa, Director de Marketing de Norton; Carmen Clemente, Product Marketing Manager Applications de 1&1 Internet España; Mercedes Gómez Varela, Country Marketing Manager de Sage Pay y Jesús Martínez, director de comunicación de Strato.

El tema de partida correspondió a la situación del comercio electrónico en nuestro país. Todos fueron bastante claros y coincidieron en que el e-commerce tiene un futuro brillante en España. Daniel Escribano, Gerente eBusiness de Grupo Euclídes aseguró que “España va a liderar el comercio electrónico en Europa, porque el Reino Unido o Francia son mercado asentados. Creo que está en buena situación. Nosotros llevamos varios años desarrollando estrategias de e-commerce y vemos que cada vez hay más empresas interesadas y gente especializada”. Aunque está de acuerdo con el crecimiento, Mercedes Gómez Varela, Country Marketing Manager de Sage Pay señaló alguna característica del mercado español: “España va a mejorar mucho. No en cuanto a tamaño, porque nos queda mucho, pero sí en crecimiento, con aumentos del 17%. De todas formas nos hace falta explotar herramientas que en otros países están más que asentadas. La crisis favorece. Advertimos que tiene una gran fortaleza, pero le queda mucho por crecer. Por ejemplo todavía te encuentras con pymes que no tienen web, con lo que ese es el primer paso que deberían dar”. “Para los proveedores de herramientas está siendo una oportunidad y estamos viendo un crecimiento altísimo. Es cierto que mucha gente está empezando a emprender negocios, porque ven que es algo que en principio parece barato. Al e-commerce hay que entrar con un proyecto igual que si se abre un negocio traidiconal”, señaló Carmen Clemente, Product Marketing Manager Applications de 1&1 Internet España.

La realidad es que el comercio electrónico ha cambiado mucho desde que se empezaron a abrir las primeras tiendas allá por la década de los noventa del siglo pasado. Como señaló Ángel Barrio,

Solution Marketing Manager de España y Portugal de Colt Technology Services, “el e-commerce ha pasado de ser algo que hacían unos innovadores a ser algo habitual. La gran ventaja es que físicamente no puedes alcanzar a todos los compradores que te gustaría y gracias a Internet, sí. Además ya no existe el miedo a dejar los datos de las tarjetas y nos estamos acostumbrando a hacer compras en Internet de una forma habitual”

Roberto Testa, Director de Marketing de Norton puso el énfasis en el mundo móvil como el siguiente paso que tiene que dar el comercio electrónico: “Los datos indican que el e-commerce sigue creciendo. Si estamos entre los primeros países en el uso de smartphones para acceder a Internet es lógico que el e-commerce vaya por ahí. El móvil va a ser el dispositivo del futuro en el comercio electrónico”.

Finalmente, Jesús Martínez, director de comunicación de Strato apuntó que “la crisis está favoreciendo el desarrollo del e-commerce sobre todo en el desarrollo de tiendas virtuales para pequeños negocios. Nosotros estamos viendo que el pequeño autónomo se está lanzando a crear tiendas online”.

LANZARSE AL CIBERESPACIO

Partiendo del hecho de que cada vez más hay más tiendas en Internet, es lógico pensar que no todas ellas tienen éxito, así que la pregunta es ¿qué hacer para vender a través de la red. Para Martínez, “hay que hacer un plan de negocio para que se desarrolle bien. Hay que ver en cada caso cuál es el modelo de ecommerce más adecuado dependiendo de cómo sea la tienda y lo que se quiera vender. La



construcción de la tienda online empieza desde muy pocos euros. Para empezar nosotros recomendamos utilizar herramientas como las que proponemos nosotros para después, si tiene éxito, plantearse un desarrollo más específico como una asesoría, y contratar una consultoría de e-commerce” Por su parte Roberto Testa afirma que “lo primero que se necesita es tener una buena idea. No vale con montar sólo una tienda. A día de hoy no se puede diferenciar el mundo offline del online. Muchos piensan que si se empieza a vender online, la parte offline desaparece. Lo que hay que tener muy claro es qué queremos conseguir con la presencia online y saber que no va a luchar con tu parte offline. Hace años cuando no existía el boom de las tiendas físicas, existían cadenas que no eran las más baratas pero añadían más cosas al proceso de compra y por eso triunfaban. Lo mismo va a pasar en el mundo online. La experiencia de usuario va a ser fundamental”. “La base es tener un modelo de negocio claro, que sea sólido, que escale, es decir que sepas y puedas asumir un posible crecimiento. El ecommerce refuerza todo lo que tengas. Por ejemplo, los grandes de la industria textil ha apostado por el ecommerce y esto le ha beneficiado cuando era lo nunca visto: comprar ropa por Internet, cuando es algo que hay que probarse. Luego hay que tener en cuenta el proceso de logística o el proceso de atención al cliente... y eso hay que pensarlo muy bien”, asegura el portavoz de Colt Technologies. Este aspecto, el de la logística, también es señalado como fundamental por parte de Carmen Clemente de 1&1: “La logística es muy importante (poder devolver el producto, entregarlo al cliente...) porque el culpable de cualquier fallo eres tú y no la empresa de transporte... y con ello se pierde al cliente. Lo

mismo con la atención al cliente, que tiene que ser capaz de responder bien y dar la solución. Por ello hay que considerar toda la cadena, no sólo la parte de montar la página web”. Para Mercedes Gómez de Sage Pay, “hay que tener muy claro el tipo de empresa y también su tamaño. El cliente tiene que saber qué plataforma es la más conveniente a su producto. En un cliente mediano, además hay que integrar la herramienta con el ERP. Es muy importante la pasarela de pago. Muchas veces se te caen las ventas por este motivo. También es muy importante el marketing, porque nadie sabe lo que es el SEO y esto es fundamental y nadie se lo explica. En lo que se refiere a la logística ocurre lo mismo. Hay que ser muy claro en lo que se le ofrece al usuario”. Para el portavoz de Grupo Euclides la clave ha que encontrarla en la diferenciación: “Nosotros tenemos muchos clientes que no trabajan la fidelización del cliente porque la experiencia de compra de cada usuario es muy buena y saben que esos clientes van a repetir. La mayoría de la gente se cree todo consiste en poner un portal, colgar los productos y esperar a que compren. Igual que tu cambias el escaparate de tu tienda constantemente, lo mismo tienes que hacer con una tienda online. Hay que educar al usuario para que vaya caminando poco a poco en este proceso”.

SEGURIDAD

Desde siempre se ha dicho que la seguridad es uno de los hándicaps con los que ha contado el desarrollo del comercio electrónico. Parece que eso ya ha cambiado. Tal y como aseguró en el encuentro Daniel Escribano, “hay una seguridad en el pago online donde hay

muchas pasarelas que no están, por ejemplo, diseñadas para el pago por el móvil y eso penaliza. También penaliza en las tiendas online las condiciones de envío, las condiciones de devolución, etc. Y esto tiene que quedar claro. Además ayudan mucho los sellos de calidad como el de confianza de compra, etc.” Para Mercedes Gómez, “una de las formas de detectar cualquier tipo de clonación de tu tarjeta son pequeños movimientos que se producen en ella. Hay el mismo fraude en el mundo off que en el on. Herramientas antifraude hay muchísimas y hablamos desde temas básicos a los más complejos. En cuanto a la seguridad de los datos, hay niveles de cumplimiento que toda web transaccional tiene que cumplir de forma obligatoria. De hecho el banco no te va a dar una autorización de cuenta mercantil y el TPV virtual si no cumples con esas obligaciones”. Por su parte el responsable de Colt se muestra sorprendido con la forma de actuar de la gente en Internet: “No aplicamos las mismas normas de sentido común en Internet que lo que hacemos en la calle. Nadie saca dinero de un cajero y va con él por la calle enseñándolo a todo el mundo. Lo mismo ocurre en Internet. Aplica la lógica, si alguien viene por la calle y te pide tu número de PIN no se lo das. Así que al final es aplicar el sentido común. Yo creo que las pasarelas de pago han hecho mucho a favor del desarrollo del e-commerce. Hay muchas pasarelas de pago que se están adelantando claramente a los bancos”. Por su parte el portavoz de Norton cree que “la seguridad es un tema muy cultural. No hagas en Internet lo que no hagas en la calle. Hay que formar al usuario. Tú como tienda tienes que transmitir seguridad y que el usuario tenga esa percepción de seguridad”.

MOVILIDAD Y REDES SOCIALES

El desarrollo del comercio electrónico va a pasar obligatoriamente

te por los dispositivos móviles. Además se supone que las redes sociales también pueden convertirse en un canal de ventas. Para el portavoz de Norton, “el móvil va a ser fundamental en el desarrollo de e-commerce. Lo único que falta es que la interacción con el usuario sea igual que cuando estamos delante de un PC. En cuanto a las redes sociales, creo que no se vende a través de ellas pero son fundamentales para poder desarrollar el e-commerce”. En este sentido Ángel Barrio, Solution Marketing Manager de España y Portugal de Colt Technology Services considera que “las redes sociales son importantes como elemento de comunicación y posibilitan la interacción con el cliente. Si atiendes bien a tu cliente por estos medios, puede mejorar la fidelización del cliente. Eso sí, no vale de nada crear una cuenta de Twitter si luego no le prestas atención”.

Carmen Clemente, Product Marketing Manager Applications de 1&1 Internet España cree que “la movilidad va a ser fundamental, sobre todo para el que tiene una tienda online, que va a poder ver el estado de su página en cualquier momento. Para el usuario es necesario que mejore el pago a través del móvil. Yo sin embargo sí creo que las redes sociales van a impulsar mucho el desarrollo de comercio electrónico”. Finalmente, Mercedes Gómez de Sage Pay cree que “como canal de venta, hay sectores en los que el e-commerce va a ser fundamental, como por ejemplo en el tema de los cupones y para otros no. Es decir, en compras que requieren un punto de decisión más largo, a lo mejor no. En RRSS, en Facebook no ha funcionado el modelo de venta porque no se ha pensado. Hay sectores sin embargo donde se están forrando como por ejemplo en el sector de Facebook. Es decir, vender botas a lo mejor no tiene éxito pero si, juegos o música”.

LOS PROTAGONISTAS



Roberto Testa de Symantec: “El móvil será el dispositivo del futuro.”



Jesus Martinez de Strato: “Claramente la crisis está favoreciendo el desarrollo del comercio electrónico.”



Daniel Escribano de Grupo Euclides: “Mucha gente se cree que todo consiste en poner un portal en marcha”.



Mercedes Gomez de Sage Pay: “Una de las formas de saber si nos han clonado la tarjeta es ver el apunte de pequeños movimientos”.



Carmen Clemente de One & One: “La movilidad va a ser fundamental en el desarrollo del e-commerce”.



Ángel Barrio de Colt Technology: “No aplicamos el mismo sentido común cuando compramos en Internet que en la calle”.

SAGE PAY: Sage Pay es proveedor de servicios de pago (PSP) líder en Europa y una de las marcas de comercio electrónico que más confianza genera entre los consumidores, procesando millones de pagos de forma segura para sus más de 40.000 clientes cada año. Sage Pay tiene la misión de hacer que las compañías de cualquier tamaño, cuya principal herramienta para la comercialización de sus productos sea el comercio electrónico, puedan crecer al proporcionar a sus clientes los elementos necesarios para hacer sus pagos de un modo fácil, rápido y seguro. Su filosofía se basa en tres pilares: asesoría, innovación y compromiso. www.sagepay.es

GRUPO EUCLIDES: Premium eCommerce de Grupo Euclides presenta su solución global para comercio electrónico basada en la herramienta líder mundial de e-commerce, Magento. Premium eCommerce ofrece consultoría estratégica sobre cómo orientar el comercio electrónico y una monitorización proactiva de la tienda online una vez está en marcha. Están especializados en proyectos orientados a la internacionalización y sobre todo en aquellos que requieren de integración con el sistema de información (ERP) o con catálogos externos de productos. Premium eCommerce busca la perfección en todos sus proyectos a través de un constante mimo de todos sus detalles, desde el diseño hasta la comunicación con los usuarios.

COLT TECHNOLOGIES: En Colt somos conscientes de la importancia del comercio electrónico para la expansión geográfica y crecimiento del negocio de la empresa. Por eso hemos desarrollado soluciones específicas para el sector donde podemos incluir no solamente el hosting de sus sistemas en modelos dedicados o con IaaS, también soluciones de seguridad perimetral y contra ataques DoS que resultan de extrema importancia en el sector. Y como no, soluciones de contact center avanzadas en formato SaaS que permiten la flexibilidad y escalabilidad que un negocio online requiere. Ofrecemos un soporte técnico 24x7 respaldado por exigentes GNS (Garantías del Nivel de Servicio) y una infraestructura propia de Data Centre y conectividad que garantizan que sus datos estarán siempre disponibles, protegidos y accesibles con un rendimiento de lo más alto del mercado.

1&1: 1&1 ofrece una amplia gama de productos y servicios de e-commerce para empresarios y pymes. Con 1&1 Tienda Online, por ejemplo, o la Función Tienda Online de 1&1 Mi Web, los usuarios pueden mostrar y vender sus productos. La herramienta 1&1 Optimización Web ayuda a mejorar el posicionamiento en los buscadores. A su vez, 1&1 cuenta con un servicio SEO realizado por asesores expertos. Además, la Herramienta de Newsletter permite al empresario informar a todos sus clientes sobre nuevos productos u ofertas especiales, así como averiguar el éxito de sus comunicaciones. Con la herramienta 1&1 Estadísticas Web se pueden valorar los resultados de una campaña de marketing, ya que informa acerca del número y el origen de las vistas. También ayuda a mejorar la estructura y los contenidos de la página web, puesto que facilita información de las páginas más vistas. Con el fin de mejorar y prestar un servicio útil a sus clientes en la línea de e-commerce, 1&1 tiene previsto lanzar 1&1 Gestor de Redes Sociales, un producto que facilita a los usuarios informar e interactuar con sus seguidores en las redes sociales.

STRATO AG: STRATO lleva más de 6 años en España y 12 en Alemania ofreciendo todo lo que puede necesitar un profesional, autónomo o pyme para tener una presencia en Internet y/o vender online fácilmente, con garantías y a un coste muy asequible. Recientemente ha presentado su nueva política de precios en España reduciendo más de un 30% los precios de todos sus paquetes convirtiéndose en el proveedor de alojamiento de calidad con mejor precio del mercado. Además, actualmente hay ofertas de 0€/mes de la mayoría de paquetes contratando un periodo de permanencia. Cada vez más, las pymes y profesionales autónomos están utilizando tiendas online basadas en SaaS como las Tiendas Online de STRATO que permiten crear una tienda en Internet totalmente profesional en muy poco tiempo sin tener conocimientos de programación ni de diseño. Esta completa oferta de tiendas incluye el alojamiento y muchos otros servicios además de espacio hasta para 25.000 artículos, enlace con los portales y guías de compras internacionales más utilizados (como Ciao -para todos los paquetes de tienda online-, y eBay y Kelkoo para los paquetes de tienda Avanzada).

NORTON: Norton 360 Multi-Device se configura como una herramienta de seguridad para PC, Mac, smartphones y tablets Android, que además de proteger ante las amenazas online, permite realizar copias de seguridad, optimizar el funcionamiento del PC, bloquear sitios peligrosos, ordenar el bloqueo remoto del dispositivo en caso de pérdida o facilitar su localización por medio de señales acústicas. Norton 360 Multi-Device es compatible con Windows, Mac OS, iOS y Android. Más información en <http://es.norton.com>

Ricoh Aficio SG 3110SFNw

El equipo de ingenieros de Ricoh aplica a este equipo una tecnología propia: se llama Liquid Gel y destaca por su respeto al medio ambiente, alta productividad y coste económico mínimo.

Ricoh España	
Avda. Via Augusta, 71-73 08174 Sant Cugat Barcelona	
Precio	368,4 euros
Teléfono	93 582 12 00
Fax	93 582 12 28
WEB	www.ricoh.es
<p>★★★★★ EXCELENTE ★★★★☆ MUY BUENO ★★★☆☆ BUENO ★★☆☆☆ ACEPTABLE ★☆☆☆☆ POBRE</p>	
TECNOLOGÍA	
★★★★★	
IMPLEMENTACIÓN	
★★★★★	
RENDIMIENTO	
★★★★★	
	

Los fabricantes del sector de la informática, al igual que sucede con otros nichos de mercado, hace tiempo que adquirieron políticas y soluciones respetuosas con el medioambiente. Dentro de este escenario, la firma japonesa Ricoh está aplicando a una parte de su portafolio de impresoras y equipos multifunción la tecnología de desarrollo propia Liquid Gel; y lo hace como alternativa rápida y asequible a las tecnologías de impresión tradicionales. En este caso, Liquid Gel combina la productividad característica de las impresoras láser a color con el desembolso económico de los equipos de inyección de tinta. La base de esta tecnología es un gel líquido que se seca muy rápido y que forma una imagen sobre la superficie del papel, proporcionando copias resistentes a la difuminación y el agua. Asimismo, y para minimizar el impacto medioambiental, cuenta con el modo ECONomy que distingue en un documento las partes que son texto e imágenes: mientras que el texto se imprime a una densidad normal que facilita la lectura y la legibilidad de los caracteres, la densidad de los gráficos e ilustraciones se reduce a la mitad sin que ello afecte a la calidad e intensidad de los colores.

DISPOSITIVO DE RED

El multifunción Ricoh SG 3110SFNw es un dispositivo de red que incluye funciones dúplex de serie, interfaz USB 2.0 (para utilizar con dispositi-



vos de memoria flash) y conectividad inalámbrica. Su mantenimiento es sencillo porque incorpora menos piezas móviles que otros equipos de su categoría y los cartuchos de Liquid Gel se sitúan en la parte frontal para su manipulación. Los administradores encargados de su puesta a punto pueden utilizar la opción Web Image Monitor, que sirve para hacer un seguimiento en tiempo real del equipo desde cualquier navegador y, de esta manera, recibir las notificaciones pertinentes. Su bandeja de alimentación tiene una capacidad de carga frontal de 250 hojas, aunque ésta puede ampliarse a 850 páginas añadiendo una bandeja bypass de 100 hojas y otras dos bandejas de papel de 250.

Puede trabajar con gramajes de papel de hasta 160 g/m² y

alcanza una velocidad de impresión (y copia) próxima a los 30 ppm en negro y color a una resolución real de 600 x 600 ppp. Sus prestaciones como copiadora son similares a las que el usuario puede encontrar en otros modelos de la competencia: 99 copias, resolución máxima de 600 x 600 ppp, opción "de jugar" con el tamaño de las copias aplicando zoom, etcétera. Mientras, el escáner funciona con un procesador de 258 MHz, integra un alimentador automático de documentos con capacidad para 35 páginas y los contenidos escaneados se redireccionan a una dirección de correo electrónico, una carpeta (FTP/SMB) o un dispositivo USB. Los formatos que soporta son: TIFF, PDF y JPEG. El fax tiene capacidad para 150 entradas.

A FAVOR: Relación calidad /precio.

NUC de Intel: toda la potencia en un pequeño formato

Compacto y de potencia extraordinaria. Estas son las dos cualidades de NUC (Next Unit of Computing), la nueva revolución en el mercado de las TIC planteado por Intel.

Intel Corporation	
Ed. Torre Picasso, 25/FI, PI Pablo Ruiz Picasso 1 28020 Madrid	
Precio consultar	
Teléfono 914329090	
WEB http://www.intel.es/nuc	
★★★★★	EXCELENTE
★★★★☆	MUY BUENO
★★★☆☆	BUENO
★★☆☆☆	ACEPTABLE
★☆☆☆☆	POBRE
TECNOLOGÍA	
★★★★★	
IMPLEMENTACIÓN	
★★★★★	
RENDIMIENTO	
★★★★★	
	

Nos encontramos ante un producto perfecto para segmentos de mercado como el de la cartelería digital, quioscos u otras aplicaciones que exigen grandes rendimientos y en espacios muy ajustados. Pensando en ellos se encuentra la última unidad informática de Intel y que se conoce con el nombre de NUC. Este nuevo producto incorpora un rendimiento inteligente con el procesador Intel® Core™ i3 y en un formato totalmente personalizable. La NUC supone, por tanto, un avance en las TIC por su formato compacto, su gran potencia y su atractivo diseño.

Pero, ¿qué es lo que se esconde en el interior de este nuevo producto? Dentro de la pequeña caja se encuentra una placa base 4_4 que incorpora la 3ª generación del procesador Intel® Core™ i3, proporcionando un motor perfecto para, por ejemplo, entornos como los carteles digitales o los quioscos en lo que se

refiere al apartado profesional. Es en definitiva una máquina perfecta para la denominada “señalización digital” que nos encontramos a diario en marquesinas de autobús, carteles publicitarios, pantallas en tiendas y grandes almacenes, etc. Pero NUC no sólo tiene aplicaciones para el mercado profesional. El usuario doméstico también puede beneficiarse de sus bondades en apartados como el del cine en casa o el de los dispositivos inteligentes. Es decir, ambos tipos de usuarios se benefician de la potencia de los últimos procesadores de Intel en espacios muy reducidos.

MODELOS

Intel sacará al mercado dos modelos NUC diferentes atendiendo a las diferentes necesidades del mercado. El primero de ellos es el DC3217BY que incorpora la placa D33217CK de Intel de 4_ x 4_ x 1,5_ junto con la potencia de la 3ª generación del procesador Intel® Core™ i3-3217U. La placa incluye dos puertos HDMI para ofrecer prestaciones de doble pantalla además de cinco puertos USB y un adaptador Thunderbolt™ que permite incrementar radicalmente las velocidades de transferencia de datos y conectar periféricos en cadena. Las dobles ranuras mini-PCIe garantizan un soporte flexible para configuraciones inalámbricas y de disco duro de estado sólido (SSD). Además, dos SO-DIMM para ampliar hasta 16 GB de memoria aseguran que no se perderá nada. Gracias a este NUC el usuario puede transferir contenido de modo inalámbrico a otros dispositivos del

hogar o la oficina., por lo que podrá ver películas, videos, música fotos o juegos con fluidez y continuidad. Otra de las ventajas es que el usuario podrá cambiar entre aplicaciones sin esfuerzo gracias a la multitarea inteligente ofrecida por la tecnología Intel® Hyper Threading.

NUC DC3217IYE

Este otro modelo incluye un procesador Intel® Core™ i3 encapsulado y personalizable. Gracias a él el usuario podrá controlar dos pantallas digitales al mismo tiempo al incorporar dos puertos HDMI y obtener una conectividad fiable gracias a Gigabit LAN. Al igual que en el modelo anterior también podrá cambiar entre aplicaciones sin esfuerzo gracias a la multitarea inteligente ofrecida por la tecnología Intel® Hyper Threading.

En cuanto a la placa que incorpora el NUC DC3217IYE, es la D33217GKE. Al igual que la anterior sus medidas son de 4_ x 4_ x 1,5_ dentro de la cual se encuentra toda la potencia de la 3ª generación del procesador Intel® Core™ i3-3217U.

A diferencia del anterior modelo esta incluye un adaptador Intel Gigabit Ethernet para ofrecer capacidad de ampliación y escala jamás vista antes en este formato.

Como en el caso del NUC DC3217BY, la placa incluye con puertos USB, dobles ranuras mini-PCIe para garantizar un soporte flexible para configuraciones inalámbricas y de SSD. Dos SO-DIMM para ampliar hasta 16 GB de memoria y el doble puerto HDMI.



Tableta HP ElitePad 900

HP llega al mundo del Tablet un poco retrasada respecto a sus competidores, pero lo hace con un equipo muy competitivo, la denominada ElitePad 900, una combinación de diseño diferenciado con muy buenas prestaciones y con la garantía de un gran soporte de marca.

HP										
Calle Vicente Aleixandre, 1 Parque Empresarial Madrid-Las Rozas										
Precio A partir de 700 euros										
Teléfono 902 010 349										
WEB http://www.hp.com										
<table border="0"> <tr><td>★★★★★</td><td>EXCELENTE</td></tr> <tr><td>★★★★☆</td><td>MUY BUENO</td></tr> <tr><td>★★★☆☆</td><td>BUENO</td></tr> <tr><td>★★★☆☆</td><td>ACEPTABLE</td></tr> <tr><td>★★☆☆☆</td><td>POBRE</td></tr> </table>	★★★★★	EXCELENTE	★★★★☆	MUY BUENO	★★★☆☆	BUENO	★★★☆☆	ACEPTABLE	★★☆☆☆	POBRE
★★★★★	EXCELENTE									
★★★★☆	MUY BUENO									
★★★☆☆	BUENO									
★★★☆☆	ACEPTABLE									
★★☆☆☆	POBRE									
TECNOLOGÍA ★★★★★										
IMPLEMENTACIÓN ★★★★★										
RENDIMIENTO ★★★★★										
										

Está muy enfocada a usuarios profesionales, empresas y entornos sanitarios y comercios. Además, viene provisto de un amplio abanico de accesorios opcionales, que añaden conectividad, mayor autonomía de batería y complementos que personalizan el tablet para usos especializados.

El HP ElitePad, realmente ultrafina y ligera, incorpora el sistema operativo Microsoft Windows 8, que ya viene preparado para tareas de índole empresarial. Ofrece mantenimiento profesional, seguridad mejorada y las funcionalidades de gestión incluidas en todos los ordenadores HP Elite. Como nos contaron en la empresa, este tablet ha pasado por cerca de 115.000 horas de pruebas y diagnósticos completos para ofrecer una confianza absoluta al usuario. Se puede sostener cómodamente en una mano, gracias a su pantalla de 10,1", un peso de tan sólo 680 gramos y 9,2 milímetros de grosor. La proporción de la pantalla de 16x10 maximiza el área de la para ofrecer una visualización ideal de aplicaciones empresariales, así como para disfrutar de una potente multimedia.

Utiliza materiales Premium tales como aluminio mecanizado CNC y el cristal Corning Gorilla Glass 2. Desarrollado en base a la próxima generación de procesadores móviles de Intel, el HP ElitePad proporciona la productividad de un PC y compatibilidad Intel x86 para dar soporte a las aplicaciones de negocio existentes. Este dispositivo está diseñado para trabajar sobre Windows 8 y poder interactuar con el equipo de forma táctil, mediante un lápiz o a través de la voz. También proporciona eficiencia energética y la comodidad



que ofrece conectividad inalámbrica, compatible con aplicaciones Windows tradicionales, además de poderse integrar de forma sencilla dentro de los existentes entornos de TI. Las "HP Smart Jackets" y los accesorios adicionales diseñados específicamente para el HP ElitePad, amplían el potencial del tablet, convirtiéndolo en una solución empresarial completa:

HP ElitePad Productivity Jacket: incluye un teclado, puertos de conectividad, lector de tarjeta SD y ángulos de visión ajustables.

HP ElitePad Expansion Jacket: añade USB, HDMI y otros puertos de conectividad para poder llevar a cabo más tareas sobre la marcha. Es posible añadir, incluso, una batería de mayor duración.

HP ElitePad Rugged Jacket: proporciona protección adicional con la Estación Docking HP ElitePad, que ofrece una experiencia de sobremesa profesional con un teclado y monitor adicional, además de para cargar la tableta. También se

puede configurar para que la tableta trabaje como una pantalla secundaria.

HP Executive Tablet Pen: permite a los usuarios escribir mensajes y notas de forma manual directamente en la pantalla, lo que ahorra tiempo. Además, puede convertirlo en texto escrito para su uso en otras aplicaciones.

La vídeo cámara frontal de 1080p junto con la cámara trasera de 8 megapixel (MP) con flash LED y el software CyberLink YouCam incluido, ayuda a los usuarios a comunicarse por videoconferencia, crear vídeos web de alta definición (HD) o vídeos de formación sin altos costes de producción. Desarrollado por la tecnología de HP Labs, la unidad de investigación central de la compañía, el nuevo HP PageLift es una aplicación que recorta automática y correctamente las luces y orienta una imagen capturada de una pizarra virtual, un documento en papel u otro documento de manera que esté preparado para que se pueda utilizar o compartir sin necesidad de una edición manual.

A FAVOR: Potencia y versatilidad.

EN CONTRA: precio algo elevado.



Desde
29€/mes

Visítanos en www.easymailing.es y solicita una prueba gratuita

Solución web: no es necesaria la instalación de ningún software, tan sólo necesita un navegador web y una conexión a internet.

Uso sencillo e intuitivo: el programa incorpora un interfaz de diseño sencillo e intuitivo de tal forma que el usuario sólo necesita conocimientos a nivel internet.

Consiga objetivos con una inversión mínima: las tarifas se ajustan a las necesidades de sus campañas. Sólo paga por el volumen y transferencia de envíos.

Fidelización de clientes: establezca una comunicación continuada con sus clientes.

Reducción de tiempos: EasyMailing le permite la automatización de procesos reduciendo los costes de producción.

Universalidad: contacte con cualquier persona del mundo.

Medición eficaz de los resultados: conozca con total exactitud los resultados de su campaña.



El mundo está en la nube

La nube atrae a cualquier tipo de empresa. La ventaja principal es el ahorro de costes pero hay una quizá más importante: la flexibilidad. Por ello son los servicios en la nube y todo lo que de ella depende lo que experimentará un mayor crecimiento en los próximos años. **Por Manuel Navarro Ruiz**

Junto con la movilidad, en estos momentos la nube lo absorbe todo. No hay que hablar de una tecnología sino de varias o mejor dicho de múltiples servicios que ofrecen como premisa principal el ahorro de costes. Bajo ese paraguas el éxito, dada la actual coyuntura económica está prácticamente garantizado. Así que la crisis parece uno de los motores de desarrollo de cloud computing. Como aseguran desde Alcatel-Lucent: “es un elemento más que puede ayudar a acelerar la adopción del Cloud Computing, pero esto es un camino que se está recorriendo desde hace tiempo. Cualquier empresa quiere optimizar sus gastos e inversiones, reducir sus riesgos y aprovecharse de la innovación para ser más competitiva, y esos son rasgos definitorios del Cloud Computing”. Y es que, “El Cloud Computing contribuye al ahorro de costes para pymes y autónomos, un factor muy importante para los negocios y más en los tiempos que corren actualmente en nuestro país. Los servicios en la nube permiten a las empresas abaratar costes de software y formación para los empleados, ya que no existen desembolsos iniciales y se comercializan en modo de “pago por uso”. No tener que preocuparse por las actualizaciones de software es una ventaja competitiva. Esto permite disfrutar de la última tecnología sin emplear tiempo ni desembolsos adicionales”, afirman desde ONO.

Lo que está claro es que la nube juega a caballo ganador porque todas las propuestas tecnológicas que no supongan ahorro de costes a corto plazo han salido perjudicadas de esta crisis. Una de las mayores ventajas cloud es el gran ahorro de costes que permite, entre un 30% y un 70% de los costes de capital, así como más de un 30% de los costes de operaciones gracias a las posibilidades de automatización que proporcionan estas tecnologías permitiendo un uso mucho más eficiente de la

infraestructura y energía eléctrica, sin perder la capacidad de control, cumplimiento de normativas y seguridad.

ALGO MÁS QUE AHORRO DE COSTES

Pero la nube además de ofrecer un importante ahorro de costes proporciona otras ventajas que las empresas deberían tener en cuenta a la hora de adoptar un modo nube en su organización. Como afirma Mario Romero Largacha, Director de Consultoría y Proyectos de Osiatis, “no se trata sólo de reducir costes, sino de la posibilidad de ofrecer a los clientes abordar con tranquilidad el desafío de las TI en la nube, asociando el rendimiento de centros de datos con la flexibilidad de una oferta cloud: rapidez, autonomía y control de los costes mediante una facturación en función del uso”.

Son muchas las ocasiones en que tentadas por campañas de marketing o por el simple hecho de ver cómo ha funcionado un determinado modelo en otra firma, se ha decantado por incorporar en su propia organización un modelo en la nube. Y claro está, el modelo no siempre funciona. Para incorporar un modelo cloud previamente hay que realizar un estudio de las ventajas que puede llevar a nuestra compañía y una vez realizado, ver



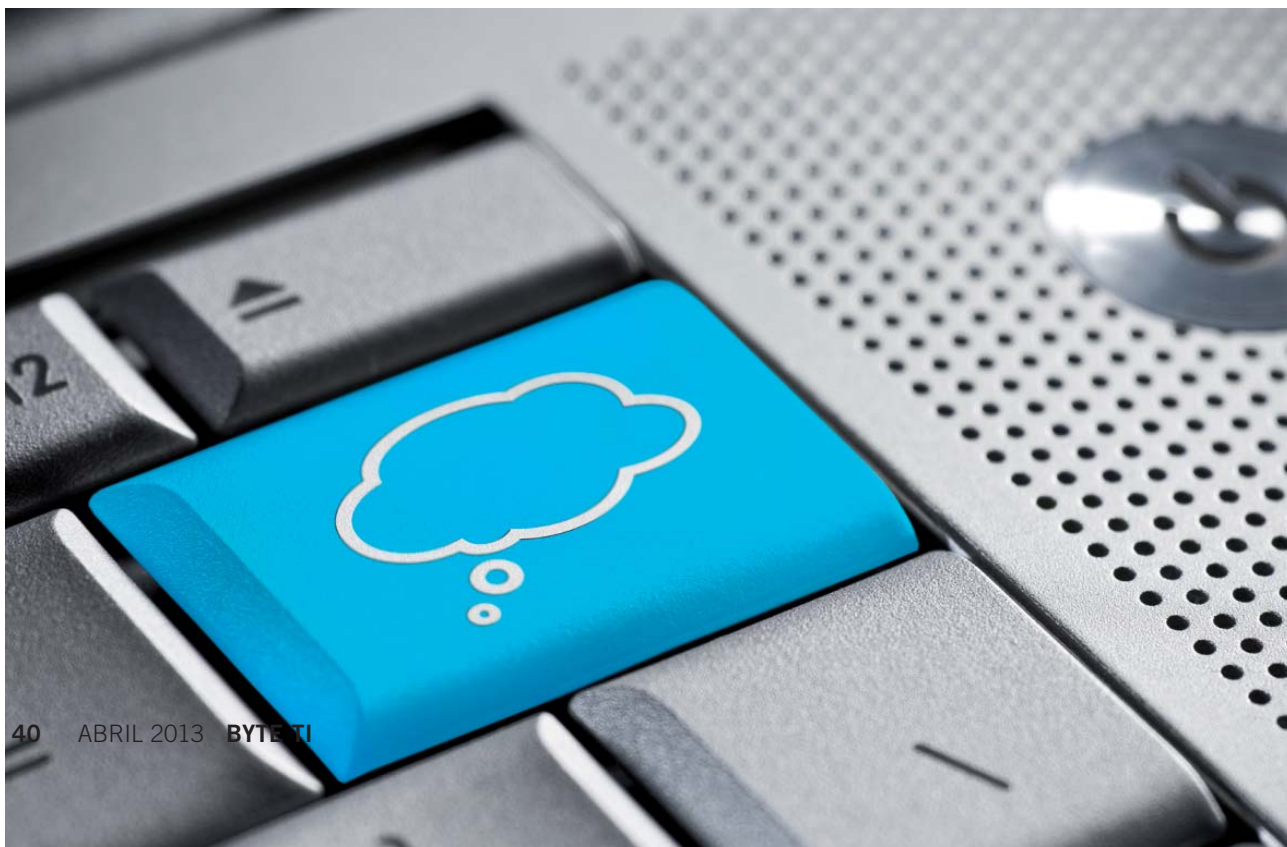


si nos puede compensar. Para Simón Viñals, Director de tecnología para el sector público de Intel Iberia, “Bajo el punto de vista de los responsables de sistemas, el cloud computing aporta la infraestructura (hardware y software), la plataforma, y las aplicaciones para proporcionar a las empresas los datos que precisan en un cualquier momento y en cualquier lugar. El sistema cloud posibilita la capacidad de proporcionar servicios ininterrumpidos y un ahorro de costes en infraestructura tecnológica. Bajo la perspectiva del usuario, gracias al cloud computing podemos acceder a las aplicaciones, ver nuestros archivos y compartirlos sin preocuparnos de donde se encuentran ni del dispositivo que estamos utilizando. Esto es posible gracias a arquitecturas como la de Intel, que se encuentra en toda la cadena del cloud, desde el teléfono móvil con el que el usuario sube su foto a Facebook, pasando por los ordenadores de una empresa hasta en los grandes centros de servidores”. Pero a pesar de esta serie de ventajas, las empresas no saben muy bien qué es eso de la nube y que beneficios les puede reportar. Es decir, las estrategias no están muy bien definidas. Como apunta Javier Martínez,

Director Técnico de NetApp Iberia, “en general hay que decir que no tienen las estrategias definidas, y de hecho vemos que en muchos casos los usuarios están tomando sus propias decisiones porque en muchas organizaciones no hay una política y marco de uso definido. El tipo de empresas es variado; desde PYMES, que pueden eliminar completamente sus sistemas de IT, o cualquier empresa de mayor tamaño, que pueden externalizar una parte de sus operaciones, como pueden ser los sistemas de correo electrónico, o los CRMs”. Uno de los problemas de esta indefinición de estrategias se encuentra en la migración. No se sabe cómo hacerla y ni siquiera se conocen los pasos para enfocarla. Para Andrés Díez, Director de Preventa de Econocom Ermestel, “las iniciativas de integración y migración deberían surgir de las áreas de TI lo antes posible ya que de lo contrario serán las áreas de negocio quienes

tengan la inquietud de establecer este tipo de soluciones en la organización. Además, el plan de migración es un proceso complejo que debe analizarse con detenimiento para que su despliegue sea un éxito”. Por Víctor Mojarrieta, Manager de Desarrollo de Negocio de Comunicaciones, Medios y Utilities de Oracle cree que “Las empresas tienen parcialmente definidas sus estrategias en la nube. Una mayoría han empezado virtualizando infraestructura, mientras sus áreas de negocio se planteaban modelos con aplicaciones como servicio. Ambas vías generalmente no han respondido a una estrategia consistente, sino que han sido respuestas parciales a problemas puntuales con el riesgo que ello conlleva de cara a futuro. Es necesario realizar un planteamiento más estratégico en las organizaciones”.

Hoy por hoy, casi todas las empresas tienen un punto en común en cuanto a sus TIC: quieren modernizar sus aplicaciones tecnológicas y, de esa forma, aumentar la productividad y mejorar la gestión de riesgos. Por tanto, ya es un paso importante. Recientemente, se publicó un estudio de la consultora IDC en el que se afirmaba que alrededor del 62% de los directivos españoles planea invertir en Cloud Computing y reducir costes tecnológicos a través de los servicios en la Nube, con el fin de aumentar la flexibilidad, obtener un mejor acceso a los datos y llevar sus productos al mercado de una manera más rápida. Por tanto, podemos decir que ya forma parte o al menos se tiene en cuenta a la hora de definir la estrategia de la compañía. No obstante y según se señala desde T-Systems, “dentro de esta estrategia, si hay una cierta pauta común a la hora de secuenciar los servicios que se van transformando en modo nube: el correo electrónico, la colaboración y el CRM suelen ser los tres primeros en casi todos los casos. En cuanto a tipo de empresas, el tamaño del negocio no es determinante para el uso del Cloud. Siempre decimos que la Nube ha traído consigo la democratización tecnológica: todo el mundo puede subirse a la Nube, desde una pequeña empresa, pasando por una pyme, hasta una multinacional. Lo



ON DEMAND VS ON PREMISE. UNA NUEVA GENERACIÓN BASADA EN

Por Luis Cadillon. Primavera BSS

Factores como la agilidad, reducción de costes, rapidez y acceso a información, son hoy afrontados como decisivos y críticos para la competitividad de las empresas. Por ello, las organizaciones tienen que focalizar su negocio y recurrir a sistemas de información que soporten sus procesos de negocio, garantizando el acceso a información de apoyo a la decisión en tiempo real. Sin embargo, la mayor parte de las veces, el acceso a un software de gestión exige elevadas inversiones de adquisición y gestión, lo que conlleva a que las empresas retrasen su apuesta en innovación de procesos y competitividad.

En este contexto, las soluciones de Software as a Service (SaaS), surgen como un modelo alternativo al licenciamiento tradicional de software por ofrecer, vía online, acceso a todas las funcionalidades de una aplicación de gestión pero a costes más reducidos y competitivos. Sin duda, este modelo de negocio se ha posicionado como una alternativa atractiva que ofrece numerosas ventajas frente al modelo tradicional de adquisición de licencias para todos sus usuarios, consiguiendo minimizar los riesgos operativos y tecnológicos. Su interés aumenta con aspectos como la flexibilidad y rentabilidad, un despliegue más rápido de las aplicaciones y su actualización automática, facilidad de gestión y, en definitiva, importantes ahorros de tiempo y de dinero. Es lógico que, por todo ello, se encuentren en proceso de gran expansión por todo el mercado europeo, revelándose como la forma más económica, rápida y segura de encontrar soluciones ajustadas a las necesidades reales de las empresas que no renuncian a acceder a las tecnologías más innovadoras, pero que no están dispuestas a asumir grandes inversiones en TI, principalmente en la coyuntura económica en la que nos encontramos actualmente. Además de la creciente demanda, hay que añadir que son muy pocas las empresas que tras haber utilizado el licenciamiento on-demand, hayan decidido dar marcha atrás, regresando al modelo tradicional de licen-

ciamiento on premise.

Y es que no podemos negar que la Nube ha conseguido democratizar el acceso a aplicaciones de gestión, promoviendo la productividad y competitividad de las empresas, independientemente de su ubicación geográfica, dimensión o sector de actividad. La elevada flexibilidad asociada a este paradigma permite que las empresas prueben la eficacia de nuevas herramientas de gestión sin tener que asumir grandes riesgos o costes asociados, con la posibilidad de ajustar en cualquier momento el número de usuarios o módulos suscritos en función de las necesidades del negocio y con la gran ventaja de pagar solo por lo que se utiliza.

Actualmente existe el consenso de que las tecnologías de información en general, y el software de gestión en particular, serán commodities que funcionarán de forma idéntica a la energía o a las comunicaciones y donde, frente a los sistemas on premise, el modelo cloud ofrece innumerables ventajas. Un modelo cada vez más valorado, no sólo por los importantes ahorros de tiempo y dinero que aporta, sino también por la comodidad de tener un sistema de gestión permanentemente actualizado, el elevado nivel de autonomía y movilidad que confiere al negocio o la flexibilidad de incorporar nuevos módulos.

A pesar de ello, los fabricantes de software no podemos dejar de lado a aquellos clientes que confiaron la gestión de sus negocios a los modelos on premise. Es nuestra responsabilidad respetar la inversión efectuada en productos e infraestructuras que apoyan sus procesos de negocio pero, al mismo tiempo, ofrecerles la oportunidad de acceder a servicios complementarios que aportan un enorme valor añadido a la gestión de sus empresas en entorno cloud e impulsar, de esta forma, su inversión efectuada. Es aquí donde se nos presenta un importante reto que pasa, no solo por garantizar la rapidez de acceso a partir de diferentes plataformas, sino también la integración de sistemas on premise con

diferentes productos cloud native, apostando por infraestructuras tecnológicas que sean capaces de conectar de forma natural los sistemas instalados dentro de la propia empresa con servicios cloud, evolucionando hacia modelos híbridos que ofrecen importantes ventajas como la movilidad y la facilidad de acceso.

Y en este contexto, ¿qué papel ocupa el distribuidor? Si bien es cierto que en un primer momento los distribuidores consideraban SaaS como una amenaza, poco a poco han ido tomando consciencia de las enormes oportunidades de negocio que este sistema les ofrece, pasando a considerarlo como la alternativa con la que impulsar sus negocios. Y es que, asesorar a los clientes a optar por un servicio integrado en el que, además de las aplicaciones de software, dispongan de infraestructura, alojamiento, instalación de las aplicaciones y actualizaciones, base de datos, almacenamiento y soporte, y que les permita reducir considerablemente sus costes, es un desafío al que no sólo nos enfrentamos los fabricantes, sino que el canal de distribución posee un papel fundamental. Pensando en quiénes van a ser los proveedores del servicio en sus diferentes modalidades, incorporar esta posibilidad a su oferta supondrá incrementar notablemente su valor añadido, y contar con proyectos de largo recorrido. Las empresas que poco a poco van optando por el licenciamiento en SaaS, ahora más que nunca necesitan contar con un asesor de confianza, que cuente con experiencia y que ofrezca total garantía. Es ahí donde el canal encuentra su baza; en la necesidad del propio cliente de tener un acercamiento comercial, de formación y de otros servicios relacionados, que representarán magníficas oportunidades de negocio también en proyectos cortos, muy bien acotados y de gran rentabilidad para los distribuidores. Las bondades del SaaS van más allá, beneficiando también a los distribuidores, quienes deben ver en este sistema una alternativa más para generar oportunidades de negocio.

que sí está claro es que hay que contar con un partner tecnológico con experiencia demostrable en la Nube y que ejerza un importante nivel de consultoría para ver qué departamentos o qué aplicaciones subir o no la Nube”.

A pesar de todo y como se señala desde Compuware, “la mayoría de las empresas tienen claro la necesidad de migrar a la nube porque necesitan un acceso descentralizado, compartir información, disponibilidad permanente, etc. Aunque todavía sigue habiendo reticencia a migrar aplicaciones críticas de negocio por cuestiones de seguridad. Pero la evolución hacia un mundo enfocado a la web es imparable. Los procesos críticos de negocio -incluida facturación, bases de datos, logística, etc.- ya están en muchos casos sustentados en aplicaciones basadas en cloud computing. Lo que también hace necesario disponer de la capacidad para gestionar el rendimiento y asegurar que la experiencia del usuario es perfecta las 24 horas al día los 365 días del año. Cualquier empresa puede trabajar en la nube. Puede ser más recomendable para empresas que requieran una comunicación permanente con sus clientes, proveedores y empleados, dispongan de un gran número de centros de trabajo o sedes y tengan un alto porcentaje de transacciones como es el caso de sectores como banca, retail, telecom, utilities o administraciones públicas”.

RIESGOS

A pesar de las bondades que proporciona la nube, también existen riesgos. La seguridad puede ser uno de los aspectos que más preocupan porque muchas empresas ven las amenazas de seguridad como el mayor inconveniente del Cloud. Y todo porque el empresario continúa viendo con cierto recelo dejar en manos de un proveedor la gestión de sus datos y aplicaciones. A Alejandro Solana, director técnico de VMware Iberia se le ocurren tres grandes riesgos: “El primero está relacionado con la posibilidad de bloqueo en una determinada tecnología al apostar por aproximaciones de cloud computing propietarias o cerradas, que faciliten el camino de ida, pero que no dispongan de una opción de regreso fácilmente abordable que garantice los niveles de seguridad y facilite el cumplimiento de las normativas locales de una organización. El segundo sería abordar el viaje a la cloud sin los socios tecnológicos adecuados, que permitan personalizar el modelo de Cloud Computing a una problemática y contexto específico. Y el tercer riesgo, más relacionado con el proceso de adopción y madurez de un nuevo modelo por una organización, está en no sacar el máximo partido posible a las ventajas que esta tecnología puede reportar en términos de reducción de costes y de agilidad para el negocio”.

En la actualidad, la seguridad es un ámbito muy controlado y estudiado en los servicios Cloud y el miedo es más por la falta de confian-

Recursos Humanos en la nube

Por Carlos Pardo, Director General de Meta4

Hablar de SaaS (Software as a Service), cloud computing o la nube se ha convertido hoy en día en una conversación clave para planificar la estrategia de crecimiento y sostenibilidad de un negocio. Detrás de esta terminología, se descubren una serie de ventajas como la reducción de grandes inversiones y los costes fijos en TI, poniendo la tecnología al alcance de las organizaciones, sin preocuparse de dónde o cómo esta sea generada. Asimismo, los beneficios que ofrece el cloud son muy relevantes para la economía global ya que permite a los proveedores trabajar con economías de escala disminuyendo los costes totales en TI.

Muchas son las empresas que han vivido la experiencia de enfrentarse a proyectos de implantación prolongados y costosos con elevados plazos y gastos iniciales así como de un alto coste total de la propiedad. En la actualidad, las nuevas tecnologías Web 2.0 y el cloud computing, junto con los nuevos avances en la configurabili-

dad del software, han hecho posible disponer de plataformas innovadoras que posibilitan a las empresas el acceso a la tecnología, sin tener que lidiar con los costes de mantenimiento e infraestructuras propios de los modelos tradicionales. De forma flexible e inmediata, la nube permite a las compañías focalizarse en sus objetivos estratégicos de negocio y no en la gestión de sus recursos tecnológicos.

En el ámbito de los recursos humanos, resulta destacable observar como cada vez con mayor frecuencia, las compañías se están decantando por acceder a la tecnología mediante contratación de servicios en vez de la tradicional compra de productos. Además de proporcionarles un ahorro de costes considerable, esta modalidad permite transformar los gastos fijos en variables y escalar las necesidades de sus negocios. Pero aunque la reducción de costes es un aspecto fundamental a la hora de adoptar este modelo, existen una serie de ventajas asociadas que las empresas deben

valorar en igual o mayor medida. La gestión de los recursos humanos en la nube facilita que las compañías, sea cual sea su tamaño o complejidad, puedan disfrutar de servicios TI en entornos seguros, con alta disponibilidad y cortos plazos de puesta en marcha. Obviamente el pago por uso real de los sistemas y el menor coste inicial les permite racionalizar y equilibrar los gastos de sus organizaciones facilitándoles el diseño y ejecución de planes de recursos humanos estratégicos para la compañía. En un modelo cloud, todos los clientes se benefician de la evolución y desarrollo de la plataforma y de las mejores prácticas de recursos humanos del mercado ya que somos nosotros, los proveedores, los responsables de proporcionárselos. Además, les garantiza la posibilidad de variabilizar sus costes y controlar la evolución de su negocio a través de la gestión del capital humano, uno de los pilares básicos sobre los que se sustenta la productividad y el éxito de las organizaciones.

za y confusión que por la amenaza real que pueda existir de alguna fuga de información o ataque por parte de un tercero. Se deben separar los aspectos más ligados a la privacidad de datos de los asociados de forma tradicional con seguridad, sobre todo los de disponibilidad de la plataforma. En cuanto a los aspectos ligados a la privacidad desde T-Systems se señala que “los clientes de España deben analizar el nivel de cumplimiento normativo y regulatorio al que están vinculados. Regulaciones muy agresivas como la americana pueden representar una amenaza para garantizar el cumplimiento en algunos casos. La agenda digital europea (patrocinada por la Comisión Europea) está luchando por normalizar al máximo el sector del cloud computing, apoyar standards y elevar el nivel de calidad de servicio y la seguridad en toda su zona de influencia”. Por su parte Emilio Castellote, director de marketing de producto de Panda Security asegura que “Las ventajas de las soluciones Cloud son evidentes, pero también es cierto que son muchos los que todavía cuestionan riesgos relativos a la custodia de la información por los proveedores de servicios en la nube. A este respecto hay que decir que todavía se está trabajando en la estandarización necesaria para unificar las normas y niveles de servicio que los proveedores deban proveer, pero podemos decir que siempre que busquemos servicios en la nube encontraremos una gran oferta y con una diferencia de costes importantes. La recomendación que podemos dar es comprobar el cumplimiento de las normativas vigentes de la plataformas Cloud respecto a custodia de datos según LOPD y que evitemos en la medida de lo posible trabajar con aquellos proveedores de procedencia incierta, con tarifas muy bajas y que no puedan ubicar la existencia de sus plataformas en el contexto de aplicación de la LOPD”.

Prro es en la elección del proveedor donde nos encontramos con las claves principales a la hora de apostar por soluciones cloud seguras en los entornos empresariales. En este sentido, Carlos Castellanos, Director de operaciones de Global SaaS HR de Meta4 cree que “el grado de confianza en el proceso de elección de un proveedor de servicios en la nube es fundamental. Proveedores con reconocida capacidad y experiencia, con un background en seguridad y en disponibilidad en la nube que garanticen unos niveles de servicio adecuados y unos están-

dares reconocidos en procedimientos de seguridad. Además es necesario supervisar sus servicios de manera adecuada para evitar situaciones de riesgo y anticiparse a los eventos graves de indisponibilidad o seguridad”.

Si hubiera que resumir los principales riesgos de la nube, Acacio Martín, Director General de Fortinet Iberia asegura que son diversos:

- Una intrusión en una parte de la estructura podrá replicarse fácilmente al resto, comprometiendo posiblemente la seguridad de todo el sistema

- Existe también el problema cotidiano de inseguridad en las aplicaciones y frontales web utilizadas en los sistemas de Internet de cara a los usuarios, que son un punto común en los objetivos de ataques a estas infraestructuras

- La tecnología compartida para muchos usuarios tiene sus ventajas, pero una vez comprometido el sistema a nivel de seguridad, en lugar de extraer datos del tipo que sea de un único usuario o compañía, se tendrá la capacidad de robar información de gran cantidad de usuarios o compañías, como ejemplo, no será lo mismo tener como objetivo el robo en el domicilio de un particular únicamente, que perpetrar el robo de un furgón blindado

- La posibilidad de la pérdida de datos, si no hay mecanismos fiables de seguridad y backup de los datos en la infraestructura de la nube, los usuarios correrán riesgos de pérdida de la información que pueda estar contenida en estos repositorios.

Y para finalizar, como señala la responsable de comunicación de Acens, Inma Castellanos, “para que la seguridad sea efectiva es necesario que se den políticas de seguridad en las empresas en consonancia con las recomendaciones de los prestadores de servicios TIC. El reto está en la escasa utilización de procesos internos de seguridad en las propias organizaciones más preocupadas en cumplir las normativas legales que en establecer protocolos operativos de protección de acceso a la información”.

EVOLUCIÓN

Según los datos de Compuware, el entorno del cloud computing en



CLAVES PARA CLOUD EN 2013

Por Ricardo Usaola, Solution Sales Director, CA Technologies Iberia

La publicación de los primeros casos de éxito que demuestran las ventajas del cloud computing, incluso en sectores tan tradicionales y exigentes en materia de seguridad como la sanidad, el sector público y el financiero, es prueba de que las empresas ya se han dado cuenta de los beneficios que aporta. De modo que, aunque deje de ser una rabiosa novedad, es posible que este año asistamos a las siguientes evoluciones:

1. El año de las clouds comunitarias

Las clouds comunitarias dan servicio a grupos de usuarios con determinados objetivos o desafíos comunes. En particular, para esto último es probable que aumente su popularidad durante este año. Las organizaciones que comparten retos podrán resolverlos mejor aprovechando los recursos y personal que pueden ofrecer estas clouds comunitarias. Un ejemplo podría ser el de las empresas del sector sanitario que afrontan las mismas obligaciones en materia de seguridad y cumplimiento.

Asimismo, se extenderá la idea de que las clouds comunitarias, si cuentan con el tamaño suficiente, pueden proporcionar casi todos, si no todos los beneficios económicos de la cloud pública. Los proveedores de servicios de cloud pública también se darán cuenta de las oportunidades que este modelo ofrece para su negocio y ampliarán su oferta en soluciones cloud especializadas, comunitarias o verticales.

2. Llega la hora de los intermediarios

Es probable que empiecen a surgir intermediarios de servicios cloud (service brokers), y aunque no sea un modelo dominante este año las organizaciones empezarán a tomar medidas, o por lo menos a prepararse para su llegada. Comenzarán a revisar más cuidadosamente los acuerdos de nivel de servicio (SLA) y los modelos de servicios que los apoyen. Los intermediarios que ofrezcan acuerdos con un punto de contac-

to único serán cada vez más atractivos para las empresas a medida que vayan teniendo una idea más clara del tipo de servicios que deben adquirir a través de la nube y aumente la complejidad de los mismos. En las grandes corporaciones, por su parte, los responsables de TI aprovecharán sus conocimientos expertos para asumir este papel de intermediario de manera que el proceso de transición sea lo más suave posible.

3. Los Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA) asumirán el protagonismo

A medida que las empresas de todos los tamaños aprovechen mejor los servicios cloud, empezarán a tomar muy en serio los Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA) y cómo medirlos. Un acontecimiento de alto impacto relacionado con el servicio -sea esto positivo o negativo- podrá servir como detonante que impulse a las empresas para que presten más atención a esta necesidad. Las grandes corporaciones, que tienen mucha experiencia en la creación y negociación de los SLA, tanto desde la perspectiva del cliente como del proveedor, ayudarán a promover la disciplina, la exhaustividad y coherencia de los SLA de los servicios cloud. También lo harán los grandes proveedores en los que siempre han confiado, a medida que aumenten su oferta de servicios cloud.

La creciente adopción de los servicios cloud en las grandes corporaciones supone un incentivo al desarrollo de acuerdos más razonables, así como de la flexibilidad, los sistemas y los procesos necesarios para evitar que se incumplan los términos del acuerdo. Seguramente, aquí llevarán la delantera los proveedores con más experiencia, tanto grandes como pequeños, y los demás seguirán su ejemplo.

4. Se atomizará el entorno de las aplicaciones

Las aplicaciones móviles de hoy han demostrado las ventajas, tanto desde el

punto de vista del consumidor como del proveedor, de ofrecer aplicaciones pequeñas con funcionalidades limitadas o incluso con una sola funcionalidad. Sin lugar a dudas, los servicios cloud tendrán que dar soporte a este tipo de aplicaciones. Cada vez más empresas se darán cuenta de que ganarán en rapidez y eficiencia si son capaces de separar sus aplicaciones grandes en pequeños servicios atomizados. Realizar modificaciones en cada una de estas aplicaciones pequeñas será más fácil, supondrá menor riesgo, requerirá menos pruebas y tendrá menores costes de mantenimiento. Asimismo, algunos de estos nuevos servicios se podrán ofrecer a través de la nube. Se diseñarán más aplicaciones específicamente para cloud computing y aprovecharán la mayor flexibilidad, agilidad y rendimiento que este modelo ofrece.

5. Ciberataque desde la nube

Los especialistas en seguridad TI piensan que pueden producirse ataques de seguridad lanzados desde la nube. Y es que las ventajas de rendimiento, escalabilidad y capacidad de resistencia disponibles para las empresas y ciudadanos legítimos también lo están para individuos con objetivos no legítimos, ya que los servicios de clouds públicas pueden ofrecerles el beneficio del anonimato o, al menos, la percepción del mismo. Aunque muchos proveedores están monitorizando de forma correcta los ataques que están sufriendo desde el exterior, pueden no estar preparados para detectar uno que se origine en la cloud pública. Por otra parte, aunque lo detectasen, es posible que no pudieran pararlo con la rapidez necesaria, o incluso que las normas y leyes a las que están sujetos según el país en el que se encuentren pudieran impedir su rápida resolución.

la nube moverá unos 12.500 millones de euros en todo el mundo en 2013, lo que supondrá un ritmo de crecimiento anual del 24%. Como señalan desde esta compañía para liderar de manera efectiva lo que la nube está aportando y puede aportar a la actividad del negocio, los departamentos de TI deben disponer de herramientas y procesos capaces de proporcionar visibilidad de todo el proceso de negocio en tiempo real y de principio a fin. “Sólo de esta manera las empresas pueden beneficiarse de las enormes ventajas que aporta la nube y las aplicaciones que viven en ella”, recalcan. Jorge Pascual, CEO de Anfix cree que la nube se irá moviendo “Hacia sistemas cada vez más baratos, más eficientes desde el punto de vista computacional y energético y mucho más centrados en las soluciones para las personas que en las tecnologías de la información asociadas a esas soluciones. Ahora, cuando trabajamos con el correo electrónico en Gmail únicamente pensamos en enviar y recibir correos, no en nada relacionado con IT. Eso sucederá a nivel masivo en todo tipo de aplicaciones no tardando mucho”.

Pero la evolución de Cloud no parece muy clara, lo que significa que este conjunto de tecnologías se encuentra en un momento apasionante. Como muestra un botón. En Intel tienen su propia visión del cloud computing en 2015. Como señala Simón Viñals, Director de tecnología para el sector público de Intel Iberia “ayudaremos a las empresas a implementar soluciones de cloud computing federadas, automáticas y con capacidad de reconocimiento de clientes. Esta visión ofrece la promesa de responder rápidamente a las demandas de los usuarios. Con nubes federadas, la organización de TI puede escalar rápidamente los recursos informáticos, mientras que las nubes con capacidad de reconocimiento de clientes permiten suministrar aplicaciones optimizadas a los dispositivos de los usuarios finales. Los Ecosystem Fellow Travelers (compañeros de ecosistema) de Intel están trabajando para convertir en realidad la Visión sobre cloud computing de Intel. En su sitio, podrá ver cómo Intel y el ecosistema se involucran en planes para ayudar a las empresas en su camino hacia la nube, o puede tomarse un momento para descargar una de las Arquitecturas de referencia como ayuda para desarrollar y optimizar la infraestructura en nube”. Ricardo Usaola, Solution Sales Director de CA Iberia cree que “De las ofertas actuales de soluciones cloud basadas puramente en infraestructuras pasaremos al cloud de aplicaciones y de servicios y, finalmente, a un cloud puro de procesos de negocio. Cloud computing cambiará la manera en que se constituye y gestiona la infraestructura TI porque ofrece servicios para infraestructuras, plataformas y aplicaciones listos para su uso”.

MOVILIDAD

Si en la evolución de cloud, fabricantes, desarrolladores e incluso clientes no tienen claro por dónde va a ir la tecnología, todos absolutamente todos, apuestan por la movilidad como el gran entorno de desarrollo de la nube. Como aseguran desde Ibermática, “las soluciones y herramientas de movilidad son requerimientos no solo en Cloud, sino para cualquier modo de servicios IT. Los requerimientos de los usuarios están obligando a desarrolladores a implementar soluciones que faciliten el acceso a la información, no solo en los centros de trabajo, sino desde cualquier lugar y desde cualquier dispositivo. Al mismo tiempo, los dispositivos móviles cada vez son más potentes, ergonómicos y adaptando funcionalidades que permite un acceso rápido y seguro a las

aplicaciones corporativas de las empresas”. Uno de los pilares que más necesitan los servicios de movilidad es la disponibilidad de servicios en modo nube: tendremos acceso a aplicaciones y datos desde cualquier dispositivo en cualquier momento y geografía. La TI de nuestra empresa no tendrá que hacer previsiones sobre la situación y necesidades de sus usuarios móviles en cada momento: la arquitectura de nube se encargará de forma transparente y automática de la adecuada provisión de servicios (ofreciendo AppStores a los usuarios internos desde las que instalarse las aplicaciones que por su perfil tengan asociadas). Incluso algunos servicios, como la propia gestión de los dispositivos móviles de nuestra organización (plataformas conocidas como MDM o Mobile Device Management) se pueden entregar desde la nube.

Desde Panda Security creen que el modelo Cloud Computing en movilidad es especialmente beneficioso para aquellas personas que cuentan con oficinas muy dispersas geográficamente hablando, o con numerosos usuarios remotos, o con clientes que están distanciados geográficamente. Gracias a la movilidad afirma Emilio Castellote, “se evita una inversión en cada una de las sedes, centralizando toda la gestión en una única consola web que puede ser manejada desde cualquier ordenador con conexión a Internet. De este modo los partners pueden ofrecer servicios de seguridad a empresas que necesitan tener unificados entornos en movilidad con una política de seguridad única”. Angel Moreu, directora de Cloud en IBM España, Portugal, Grecia e Israel cree que Cloud es uno de los grandes motores de la movilidad, el auge que estamos viviendo en el área de los teléfonos inteligentes, tabletas y otros dispositivos están en gran medida basados en los servicios que podemos obtener desde los mismos, estando la mayor parte de ellos basados en un modelo cloud. Desde servicios cloud SaaS hasta otros puramente de infraestructura. Sirva como ejemplo de esto último la utilización de los servicios de cloud desktop, que están permitiendo a usuarios móviles acceder a su escritorio desde cualquier ubicación y desde diferentes dispositivos. Finalmente, Albert Sampietro, Director de Tecnología de Sage asegura que “Cualquier servicio que precie hoy en día requiere compatibilidad con dispositivos móviles”.



Bases de datos: información organizada y accesible

La utilización y el empleo de una o varias bases de datos se ha convertido en una herramienta útil e imprescindible para las compañías e incluso para algunos usuarios autónomos, que necesitan contar con una óptima gestión de sus datos, acceder a un gran volumen de información en el menor tiempo posible y recudir costes con el objetivo de mejorar la productividad y el rendimiento.

Las bases de datos surgen porque la necesidad de almacenar la información de una manera estructurada y organizada, asegurando su accesibilidad y disponibilidad inmediata por parte de los usuarios. Si nos paramos a pensar un instante, observamos que están presentes en muchos de los dispositivos que utilizamos en el día a día, como el teléfono móvil. Asimismo, se encuentran las aplicaciones informáticas multiusuario que registran la información y gestionan el acceso a un servicio.

Partiendo de esta premisa, el empleo de bases de datos está indicado para cualquier organización con independencia de su tamaño, al ser una herramienta que proporciona un conjunto de ventajas como son: accesos a datos concretos, consulta de fichas o informaciones referidas a un cliente, elaboración de informes, estudios, análisis, etcétera. Además, sus beneficios están ligados al incremento de la productividad, la mejora de la integridad y organización de la información y seguridad al poder aplicar distintas medidas que restrinjan el acceso a determinados datos y siste-

mas de cifrado. La cuestión radica en saber elegir la mejor base de datos que se adecúe a cada negocio. A grosso modo, podemos establecer un triple criterio para las diferentes bases de datos disponibles. En función de su variabilidad, encontramos bases de datos dinámicas (la información almacenada se modifica con el paso del tiempo para actualizar datos, eliminarlos o añadir otros nuevos) y estáticas, empleadas para almacenar datos de carácter histórico que se recuperan para estudiar la evolución de un grupo de datos a lo largo de un periodo de tiempo. Luego, encontramos las bases de datos en las que el criterio que prevalece es el modo en que se administra la información: a este grupo pertenecen las de tipo relacional, están formadas por tablas y cuentan con un conjunto de registros, y multidimensionales, adecuadas para las aplicaciones de inteligencia empresarial con el objetivo de guardar grandes cantidades de información utilizando herramientas tipo OLAP. Finalmente, se encuentran las bases de datos donde se valora el tipo de información que contienen, y que puede ser un directorio, un texto o una bibliografía.

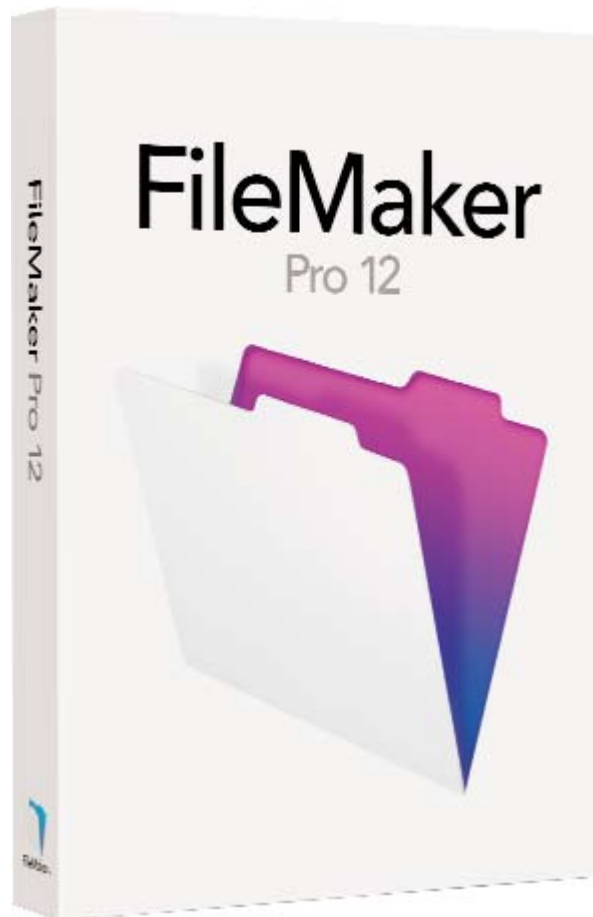


FileMaker Pro 12

Tomando el relevo a la versión Pro 11, la actualización de la base de datos de FileMaker ofrece renovadas características y mejoras, entre las que destacan sus nuevos cuarenta temas para cambiar su apariencia y su presentación.

Desde la comercialización de la primera versión de esta base de datos, y hasta la actualidad, FileMaker ha logrado comercializar más de 18 millones de unidades de su programa. Una parte importante de este éxito se encuentra en que sus bases de datos son muy sencillas de gestionar y llevar al día, motivo por el cual es una interesante alternativa para autónomos y pymes. Esta sencillez de uso continúa prevaleciendo y los usuarios tienen la opción de aplicar diferentes herramientas y funcionalidades para crear bases de datos totalmente personalizadas en función de sus necesidades.

Una de las novedades más interesante de FileMaker Pro 12 es que el usuario puede cambiar en cuestión de pocos segundos la apariencia y presentación de su base de datos aplicando cualquiera de los cuarenta nuevos temas que se han incorporado (cada uno de ellos cuenta con unas fuentes predefinidas, colores y estilos de objeto propios). Asimismo, dispone de dieciséis nuevas soluciones que permiten gestionar de un modo óptimo listas de contactos, proyectos o inventarios, y se han integrado novedosas funciones de diseño como bordes, degradados y



deslizamiento de imágenes. FileMaker también ha querido proporcionar más herramientas destinadas al diseño de presentaciones como, por ejemplo, guías dinámicas y cuadrículas personalizables.

La parte dedicada a los gráficos ha sido sometida, de igual forma, a pequeñas modificaciones para que los trabajadores creen y modifiquen sus propios gráficos en

poco tiempo. Una vez que los datos han sido ordenados y agrupados, el siguiente paso es hacer clic para abrir una ventana de configuración incluida en una paleta de herramientas parecida a la opción 'Inspector' que nos ofrecía la versión FileMaker Pro 11, por lo que a medida que los cambios se van aplicando es posible comprobar el resultado final. En este caso, el pro-

grama posee una nueva ventana de configuración, y a los clásicos estilos Área, Circular, Línea y Barra Horizontal y Vertical hay que sumar los siguientes: Puntos, Burbujas, Positivo/Negativo y Barras y Columnas apiladas.

Esta última versión también se ha querido mejorar la parte de los 'Campos contenedores', y que permite almacenar cualquier tipo de archivo (no sólo documentos, sino también música y videos) en la base de datos con sólo arrastrar y soltar los ficheros elegidos. Con esta pequeña modificación, el rendimiento de la base de datos es mucho mejor y el programa puede gestionar automáticamente y encriptar los archivos que se guardan en remoto. En el caso de las imágenes, por ejemplo, se ha creado una opción para mostrarlas en modo miniatura.

MEJORAS ADICIONALES

El equipo de desarrolladores de la firma, asimismo, ha rediseñado el apartado de 'Soluciones Iniciales', desplegando soluciones de trabajo que facilitan la gestión de proyectos, la creación de estimaciones y la programación de recursos. Además, existe la opción de descargar

contenido desde una dirección URL a través de guiones, dar formato a una ventana como cuadro de diálogo o ventana flotante 'tipo modal' y ejecutar la función de cálculo SQL.

Por otra parte, los usuarios que tienen un iPhone o un iPad como herramienta de trabajo pueden trabajar con el conjunto de temas creados para los dispositivos de Apple, además de las nuevas guías de pantalla destinadas a la creación de presentaciones adaptadas al tipo de formato de pantalla de ambos. Lograr herramientas de diseño, guiones y funciones de cálculo para crear aplicaciones para iPad e iPhone de forma rápida no resulta una tarea complicada o dificultosa.

OTRAS OPCIONES POSIBLES

Junto a la versión Pro 12, se encuentra el producto FileMaker Pro 12 Advanced que, manteniendo las funciones de su hermano pequeño, brinda un conjunto de herramientas de desarrollo y de personalización que permite crear bases de datos más potentes y flexibles. Los usuarios cuentan con menús y funciones personalizadas, importación de tablas, informes que recogen todos los elementos del esquema de una base de datos, depurador de guiones, visor de datos que ayuda a supervisar campos, cálculos y variables, creador de autoejecutables, 'Modo quiosco' para realizar aplicaciones en las que todos los menús permanecen ocultos, etcétera.

La oferta de FileMaker se



VERSIONES MÓVILES

En la tienda virtual Apple Store, los usuarios interesados pueden adquirir gratuitamente las aplicaciones FileMaker Go 12 for iPad y FileMaker Go 12 for iPhone. Dan soporte a la base de datos FileMaker Pro 12, y es posible grabar video y audio en la base de datos sobre la que se trabaja o añadir un archivo en concreto directamente. Con soporte AirPlay,

existen funciones de localización para realizar seguimiento de entregas y proyectos, y permiten exportar o enviar a través del correo electrónico información en diferentes formatos como CSV y Excel. Estas dos nuevas versiones también han introducido mejoras en el apartado multitarea, incluida la compatibilidad del deslizamiento con cuatro dedos.

completa con dos soluciones enfocadas a servidores: Server 12 y Server 12 Advanced. Están basadas en una arquitectura de 64-bit, proporcionan copias de seguridad progresivas y proveen de una gestión remota de archivos y transmisión de contenido basado en servidor. El motor de publicación web también se ha optimizado.

FileMaker
Calle Provenza, 277.
6ª planta, oficina 8
08037 Barcelona
Teléfono: 93 272 62 00
Fax: 93 272 61 99
Web: www.filemaker.com/es
Precio: 349 euros
(actualización 209 euros)

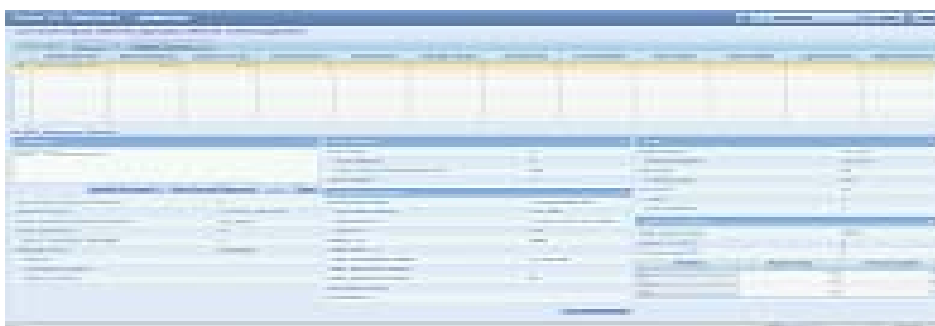
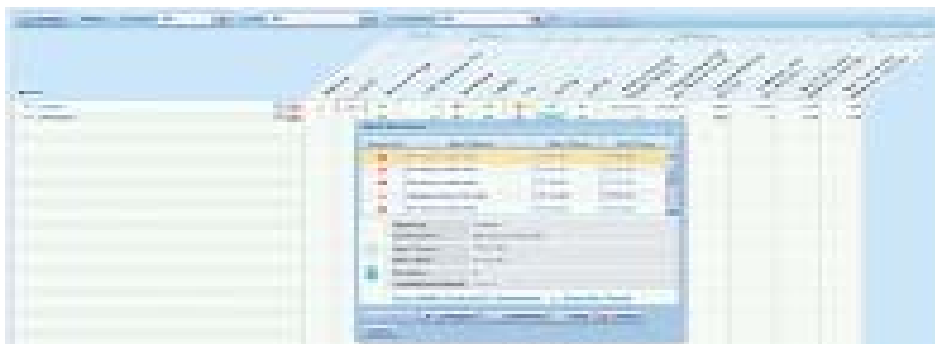


IBM DB2 10.1

Esta base de datos, que puede utilizarse con diferentes sistemas operativos, proporciona características tan útiles como el control de acceso a filas y columnas, y compatibilidad con SQL.

Con el lanzamiento de su base de datos transaccional DB2 10, el gigante azul ponía a disposición de las organizaciones empresariales un producto con el que encarar los retos que plantean los centros de datos, gestionando el volumen (cada vez más creciente) de información proveniente de dispositivos móviles y redes sociales. El propósito, asimismo, era lograr un mejor uso del espacio de almacenamiento y separar la información por categorías. Esta carta de presentación proporcionaría a las empresas un análisis de la información disponible en tiempo real y aceleraría los procesos de negocio, reduciendo los costes que se derivan de la gestión de los datos. La tercera ventaja está relacionada con la mejora de la toma de decisiones, estrechamente ligada a la funcionalidad 'Time Travel Query' que permite detectar errores en tiempo real.

Disponible para los sistemas operativos Windows, UNIX y Linux, su actualización más reciente (la versión 10.1) ha introducido importantes mejoras que, entre otros beneficios, optimiza la fiabilidad, reduce los costes e incrementa las perspectivas de negocio. También pone el acento en



el rendimiento, y lo consigue integrando mejoras en el mandato RUNSTATS, aumentando el rendimiento de las consultas de tablas con índices compuestos y mejorando el paralelismo de varios núcleos. Además, el fabricante pone a disposición de sus clientes técnicas y funciones mejoradas del optimizador de consultas, y lo logra aplicando un sistema de captación previa de datos e índices mucho más desarrollado. Otro dato a valorar es que la base de datos DB2 10.1 permite grabar y ejecutar consultas de SQL con más facilidad y eficiencia, facilitando que

las consultas de SQL ya existentes se ejecuten de forma más rápida, a menudo sin tener que realizar cambios.

En el capítulo referido a la seguridad de los datos, esta nueva versión proporciona control de acceso a filas y columnas (RCAC) para que las empresas desarrollen diferentes reglas de seguridad que garanticen que los trabajadores que sean miembros de grupos aprobados sólo visualicen aquellos datos que les está permitido ver.

PURESCALE

Si hablamos de compre-

sión adaptativa, los ingenieros de la firma también han desarrollado y aplicado nuevos avances, como los relacionados con la compresión de tablas. La clave se encuentra en una técnica de compresión de filas que utiliza dos niveles de diccionarios de compresión (uno para el nivel de tabla y otro para el de página) que mejoran las tasas de compresión, en especial cuando los datos cambian. Además, y dado que los diccionarios de compresión de nivel de página son de menor tamaño que los diccionarios de nivel de tabla, cuando cambian los datos

de una página resulta más sencillo actualizarlos de forma automática y rápida. La versión 10.1 de esta base de datos emplea la compresión adaptativa por omisión, y entre sus beneficios destacan la mejora en el rendimiento de las consultas y el incremento del ahorro de costes de almacenamiento y disponibilidad del sistema.

Para dar respuesta a la necesidad de asignar una prioridad a los datos, existe la opción de establecerlos o fijarlos dinámicamente a diferentes clases de almacenamiento; es lo que se conoce con el nombre de 'Almacenamiento de temperatura múltiple' y sus ventajas están vinculadas al coste total del ahorro de la



y mantiene (y mejora) la característica pureScale que introdujo por primera vez la versión 9.8, y que está diseñada para proporcionar una alta disponibilidad de manera continua; resulta de especial utilidad si una or-

TIEMPO

A las novedades introducidas en las mejoras en la capacidad de gestión, que reducen el coste total de la propiedad y el impacto de la ejecución de las tareas de gestión de sistemas, hay

'Consulta de viaje en el tiempo', gracias a la cual una base de datos puede incorporar información temporal y conservar un historial de los cambios de datos a través de tablas temporales. Esta funciona-

Otra de sus aplicaciones más interesantes está relacionada con el hecho de poder incrementar la capacidad de los sistemas de una manera totalmente escalonada

propiedad y una sobrecarga administrativa mínima. Pensemos, por ejemplo, que los registros de transacción para el trimestre actual pueden almacenarse en un almacenamiento de alto rendimiento, y una vez finalizado el trimestre, cuando los datos ya no se consideran de máxima prioridad, pueden trasladarse automáticamente a un almacenamiento más económico. IBM DB2 10.1 tiene implementada una opción de compatibilidad con SQL, el lenguaje de consulta estructurado de acceso a bases de datos relacionales,

ganización desea incrementar la capacidad transaccional de sus bases de datos y disminuir, al mismo tiempo, los riesgos y el coste que implica ampliar el número de servidores que posee. Otra de sus aplicaciones más interesantes está relacionada con el hecho de incrementar la capacidad de los sistemas escalonadamente, lo que evita tener que adquirir hardware o software adicional para hacer frente al aumento del volumen de información.

CONSULTA DE VIAJE EN EL

que sumar los avances introducidos en la tecnología pureXL para que el proceso de los datos resulte aún más fiable, flexible y rápido. Ahora, la supervisión de los entornos es más completa, se han ampliado las prestaciones de gestión de carga de trabajo y optimizado la función de recuperación de catástrofes de alta disponibilidad (HARD) que ahora admite hasta tres bases de datos HARD en espera.

Concluimos este repaso por las principales características de este producto de la mano de la opción

idad resulta útil para retroceder en el tiempo y consultar los datos según aparecieron en diferentes momentos puntuales, reduciendo el tiempo de desarrollo de las aplicaciones y los despliegues a través de una infraestructura de soporte que puede mantenerse fácilmente.

IBM España S.A.

Calle Santa Hortensia, 26-28
28002 Madrid

Teléfono: 91 397 66 11

Web: www.ibm.com/es/es

Precio: A consultar



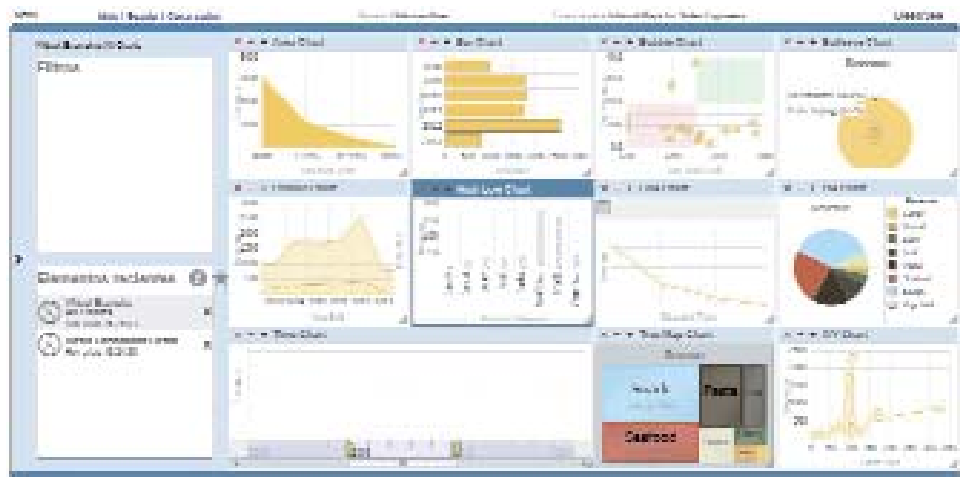
InterSystems Caché 2012.2

La base de datos multidimensional Caché es una interesante opción para los desarrollares profesionales que deben desarrollar rápidamente aplicaciones de proceso transaccional no sólo cliente/servidor, sino también para la Web.

La última actualización disponible de esta base de datos continúa la línea y las características que ofrecía su versión anterior, y que tan buenos resultados y críticas le ha proporcionado.

InterSystems Caché es una base de datos orientada a objetos de alto rendimiento que ejecuta SQL y que permite el desarrollo de aplicaciones de proceso transaccional/cliente y Web. Asimismo, los desarrollares que la utilizan disfrutan de una muy buena velocidad de proceso de transacciones, escalabilidad masiva y consultas en tiempo real sobre datos transaccionales, con unos requisitos mínimos de mantenimiento y hardware. Estas características se complementan con varios lenguajes de programación y métodos de accesos donde elegir, todo ello bajo un entorno de desarrollo rápido y fácil de utilizar.

Uno de los aspectos más interesantes de este producto se encuentra en las características que proporciona su 'Servidor de Aplicaciones' que soporta el protocolo de cache distribuido (DCP) para aumentar el rendimiento de sistemas distribuidos de manera significativa. También puede leer datos de base de datos relacionales, soporta el lenguaje de marcas XML y está preparado para utilizar objetos Java, ActiveX y C++, por lo que sus desarrolles garantizan su integración con



otras herramientas y tecnologías. Este servidor, asimismo, es compatible con la opción 'Mapeo dinámico de namespaces', lo que significa que las redes se muestran transparentes a los clientes y pueden volver a configurarse sobre la marcha.

Estas características se complementan con dos opciones más. La primera es el desarrollo rápido de GUIs o Interfaz

Gráfica de Usuario, y la segunda se refiere al empleo y uso del lenguaje de programación de objetos ObjectScript si es necesario programar mediante scripts las reglas de negocio. Este mismo lenguaje soporta el acceso simultáneo a objetos, datos multidimensionales, SQL y HTML embebido. En lo que respecta a la parte de los beneficios,

ObjectScript promete un desarrollo rápido de aplicaciones, un modelado de datos flexible y su compatibilidad con tecnologías Web y de objetos.

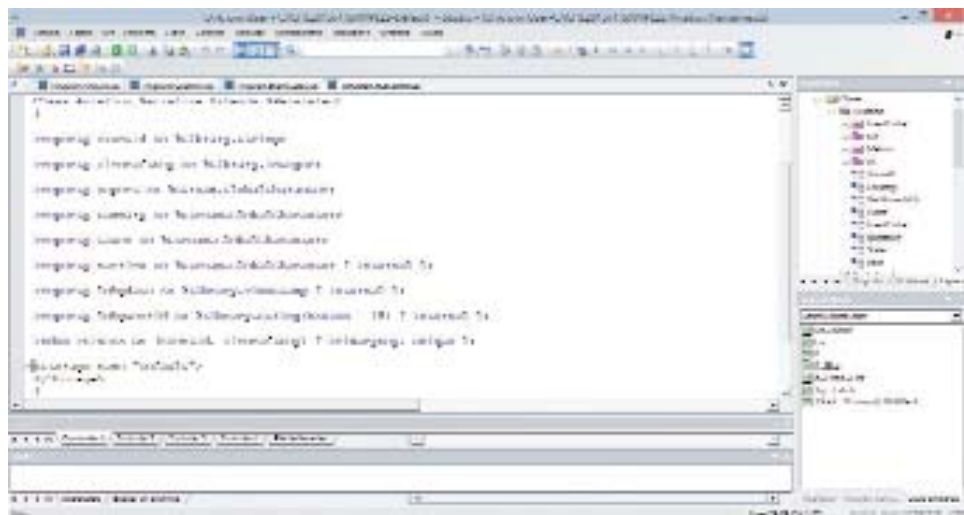
SERVIDOR DE DATOS

A través de su producto, InterSystems ofrece a sus clientes un 'Servidor de Datos' con el que es posible escalar aplicaciones para dar servicios

a todos los usuarios y sin que la velocidad se vea sacrificada. Una de las características de este servidor es que utiliza un motor de datos multidimensional en el que todos los datos están almacenados en arrays multidimensionales de tipo disperso que eliminan la carga general de proceso relacionado con las uniones o 'joins' común en las bases de datos relacionales. Así, puede asegurar la escalabilidad masiva, la creación de modelos de datos complejos y un almacenamiento eficiente que consume menos espacio en disco y requiera de menos hardware también.

En otro orden de cosas, este servidor de datos soporta tanto el estándar de acceso a bases de datos Open DataBase Connectivity (ODBC) como la API Java Database Connectivity (JDBC) para acelerar el rendimiento de las aplicaciones relacionales heredadas. La conectividad SQL a herramientas estándar de consulta, análisis e informes es otro elemento a indicar. Con un control directo sobre las estructuras multidimensionales en la base de datos Caché, se ha contemplado la opción de que los datos puedan modelarse como objetos. Caché, a este respecto, soporta encapsulación, herencias múltiples, objetos embebidos, referencias, colecciones, etcétera. La creación de modelos de datos complejos ahora es mucho más fácil de llevar a la práctica.

Para concluir este repaso por las características más significativas del servidor de datos Caché, hay que indicar su arquitectura de datos unificada a través de la cual se gene-



ran automáticamente clases de objetos y tablas relacionales a partir de una sola definición de datos. Este desarrollo es rápido y se ha suprimido la discrepancia de impedancias entre los objetos y las tablas. Puede conectarse a las herramientas de supervisión más populares como Sightline de Fortel y Patrol de BMC, por lo que brinda un método de cumplir con las especificaciones de rendimiento de una forma demostrable.

ENTORNO WEB

Para dar respuesta a las aplicaciones actuales que ofrecen una interfaz de usuario que se ejecuta en un navegador web, la tecnología InterSystems Zen, que permite crear aplica-

ciones de bases de datos web completas en un tiempo récord.

Y hablando de entornos web, la tecnología Web de Caché pone el acento en los criterios de desarrollo, capacidad de adaptación, velocidad y escalabilidad. Lo logra a través de un Asistente de formularios Web Caché, que genera de manera automática formularios HTML para ejecutarse a partir de clases Caché Object y lo que se conoce como Métodos del Servidor, que permiten que los eventos que suceden en el navegador (como, por ejemplo, final de tiempos de espera o los movimientos y clics que se hacen con el ratón) llamen a operaciones del servidor y actuali-

cen la página actual que está consultando el usuario sin redibujarla. Estos eventos del navegador pueden activar respuestas de la base de datos sin esperar a que se envíe una página, y las aplicaciones web se muestran más interactivas y con mejores respuestas.

InterSystems Spain

Sede Madrid

Avda. Europa, número 12
Parque Empresarial La Moraleja
Alcobendas, Madrid 28108

Teléfono: 91 484 1880

Fax: 91 662 6084

Web: www.intersystems.es

Precio:

Desde 427 euros por usuario
(Caché Entree concurrente, single server, plataforma específica)

Microsoft SQL Server 2012

Informática en la nube, inteligencia de negocio y aplicaciones de misión crítica son algunas de las características más importantes del producto de Microsoft.

Con la plataforma para la gestión de bases de datos SQL Server 2012, Microsoft ha querido mejorar la eficacia de los responsables en materia TIC y proporcionar un servicio de inteligencia de negocio bajo demanda que destaque por su correcta administración y demanda altamente escalable. Asimismo, afronta los desafíos cada vez mayores que supone la proliferación de información y de dispositivos, facilitando que los clientes mejoren el conocimiento de su propio negocio desde los centros de datos tradicionales o las nubes públicas y privadas.

Entrando en detalle, Microsoft SQL Server 2012 ofrece una distribución basada en Apache Hadoop para Windows Server y Windows Azure, basado en el ya conocido y popular concepto de informática en la nube, y que permite la gestión de la información desde cualquier lugar. Asimismo, el gigante de Redmond ha llegado a un acuerdo de carácter estratégico con Hortonworks como partner para brindar una distribución Hadoop destinada a las dinámicas de trabajo de las empresas. Otro aspecto a resaltar es su integración con soluciones de cloud público.

Dotada de funciones de Business Intelligence para



que las organizaciones analicen y trabajen con todo tipo de datos, se ha introducido un conjunto nuevo de capacidades que ayudan a gestionar aplicaciones de misión crítica, inteligencia de negocio y entornos relacionados con las tecnologías de la información a través de centros de datos y nubes privadas y públicas. Así, características como Power View (para el diseño de informes) y SQL Server Data Tools ('Juneau') extienden las capacidades de "autoservicio" del BI que suministra PowerPivot (esta herramienta es un complemento

que se utiliza para llevar a cabo análisis de datos), proporcionando un entorno de desarrollo integrado para desarrolladores de SQL Server.

ENTORNOS DE MISIÓN CRÍTICA

Para abordar este apartado, Microsoft ha apostado por la disponibilidad, la seguridad y la fiabilidad que precisan las aplicaciones de misión crítica, proporcionando un óptimo rendimiento. Es por esta razón que la compañía cuenta con un consolidado ecosistema de partners que hace posi-

ble que los CIOs de las organizaciones elijan el soporte, la interoperabilidad y la flexibilidad en plataformas tecnológicas, desarrollo e implantación de aplicaciones que mejor se adecuen a sus necesidades. Así, por ejemplo, Microsoft SQL Server 2008 R2 Parallel Data Warehouse proporciona una experiencia end-to-end a lo largo del ciclo de vida de los equipos destinados a este cometido.

SEGURIDAD Y DATAWARE HOUSE

Para garantizar la calidad de los datos, se ha propor-

cionado una estrategia que define y administra la información, incrementándose la seguridad; de hecho, el usuario cuenta con hasta 19 nuevos permisos disponibles y la longitud máxima de las claves privadas importadas de una fuente externa se ha ampliado de 3.456 a 4.096 bits. Como refuerzo se ha modificado el sistema de encriptación, que ahora utiliza el algoritmo de cifrado AES para proteger el servicio. AES es un algoritmo de cifrado 3DES más actual que el utilizado en las versiones anteriores y que evita que las personas que no están autorizadas accedan a la información protegida. También es más estable a los fallos.

Otra de las características importantes está vinculada a la facilidad con la que los clientes gestionan su información, sin importar su tamaño ni dónde se encuentre alojada. El principal objetivo es ofrecer el modo más adecuado que permita procesar y analizar la gran cantidad de datos disponibles, proporcionando he-

Otra de las características importantes está vinculada a la facilidad con la que los clientes gestionan su información, sin importar su tamaño ni dónde se encuentre alojada



rramientas que almacenen datos estructurados, semiestructurados o no estructurados, una colección de imágenes dentro de la base de datos, etcétera.

En otro orden de cosas, dispone de un Dataware house basado en índices Columnstore que mejoran el rendimiento de las consultas de datos de almacén en cientos o miles de veces. Los usuarios finales aumentan el valor de su negocio a través de una exploración rápida e interactiva, que reduce los tiempos y los cos-

tes de desarrollo incluyendo tablas de resumen definidas por el propio trabajador.

ADMINISTRACIÓN, DISPONIBILIDAD Y GESTIÓN

Incorpora, asimismo, renovadas características y avances que incrementan la productividad de arquitectos, desarrolladores y administradores para diseñar, desarrollar y mantener sus sistemas de almacenamiento de datos. Las tareas de recuperación también se han optimizado y perfeccionado

para no excederse del tiempo de inactividad permitido y fijar un intervalo temporal máximo. Y para la gestión y administración de los datos admite el uso de modos abreviados de teclado, accesos directos basados en Microsoft Visual Studio 2010 y los utilizados en SQL Server 2008 R2. Microsoft SQL Server 2012 también ha mejorado el algoritmo empleado en la construcción de planes de restauración.

Microsoft Ibérica

Paseo Club Deportivo, 1
C. Empresarial La Finca, edificio 1
28223 Pozuelo de Alarcón.
Madrid
Teléfono: 91 391 90 00
Web: www.microsoft.es
Precio: A consultar

Oracle Exadata Database Machine X3-8

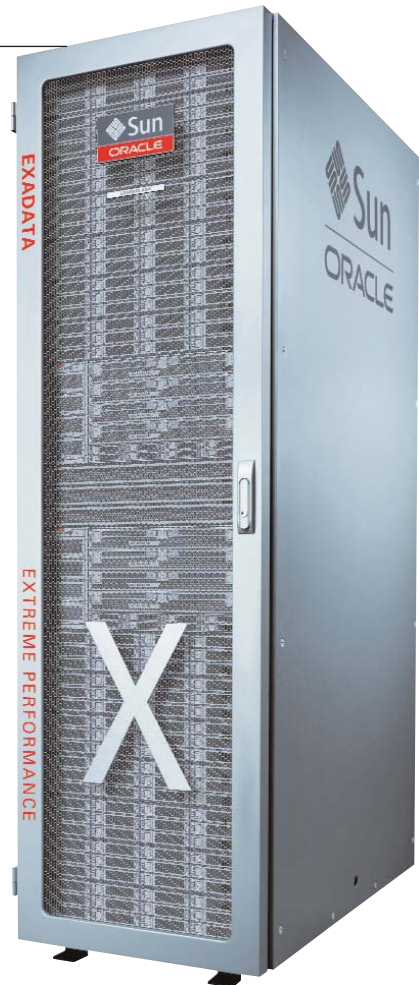
Se trata de una máquina de bases de datos altamente potente, con una configuración avanzada y enfocada a grandes corporaciones que operan cargas de trabajo de grandes dimensiones.

De todas las bases de datos representadas en esta comparativa, la de Oracle difiere completamente del resto de propuestas ya que bajo la etiqueta Exadata Database Machine X3 el fabricante pone a disposición de las grandes cuentas una máquina de base de datos que proporciona un óptimo rendimiento para aplicaciones de almacenamiento de datos y procesos de transacciones on line (también conocidos como OLTP), la consolidación de diversas cargas de trabajo y el almacenamiento de datos. Como resultado, el cliente dispone de una plataforma de base de datos idónea para la consolidación de cargas de trabajo de bases de datos en nubes privadas.

Desde un punto de vista técnico, los sistemas Oracle Exadata Database Machine X3 combinan la memoria masiva y los discos de bajo coste para ofrecer una buena respuesta al mejor coste. Asimismo, aprovechan las tecnologías de próxima generación para proporcionar mejoras destacadas como son: tiempos de respuesta hasta un 40% más rápidos, una reducción del consumo de energía y refrigeración de hasta el 30% y la capacidad de almacenar grandes cantidades de terabytes de información enteramente en flash. Oracle, asimismo, pone a disposición de las organizaciones que así lo deseen una nueva configuración de bajo coste Eighth-rack. En otro orden de cosas, el fabricante garantiza un recorte de los costes informáticos mediante la consolidación de

una capacidad de almacenamiento de datos hasta diez veces superior, una mejora del rendimiento de las aplicaciones disponibles y la posibilidad de adoptar decisiones de negocio acertadas en tiempo real.

A esta familia de máquinas de base de datos pertenece el modelo Exadata Database Machine X3-8: se trata de una máquina con una arquitectura escalable (tanto en número de procesadores como capacidad de almacenamiento y soluciones de red, entre otros componentes) y una completa redundancia para una alta disponibilidad que integra, entre otros elementos: dos servidores de bases de datos de 8 zócalos respaldados por avanzadas características técnicas, 14 servidores Oracle Exadata Storage Servers compatibles con SQL, conmutadores InfiniBand (ampliaciones hasta 18 racks) y 22,4 Tb de Exadata Smart Flash Caché que garantizan una alta productividad y unos tiempos de respuesta rápidos. Por su parte, la tecnología Exadata Hybrid Columnar Compression sirve para que las organizaciones organicen y compriman su información por columnas y con una tasa hasta diez veces superior con respecto al almacenamiento de datos, proporcionando también unos modos de consulta más rápidos. La carga de trabajo que soporta es tan grande que puede ejecutar hasta 1.500.000 de operaciones de lectura de entrada y salida por segundo. Cualquier aplicación que se ejecute con Oracle Database puede emigrar fácilmente a este



producto. En definitiva, se trata de una interesante alternativa para aquellos modelos de negocios que apuestan por las infraestructuras como servicio y necesitan disponer de una única máquina que les facilite la tarea de consolidar diferentes bases de datos.

La tecnología Exadata Hybrid Columnar Compression sirve para que las organizaciones organicen y compriman su información por columnas

Oracle España

Calle José Echegaray, 6B

28230 Las Rozas. Madrid

Teléfono: 902 302 302

Web: www.oracle.com/es

Precio: A consultar

Conclusiones

Responder a la pregunta ¿qué base de datos puedo elegir? no tiene porqué resultar difícil si una empresa o un negocio valora y estudia sus necesidades, ya que en función de los objetivos que debe cubrir elegirá una u otra opción. En este caso, el producto FileMaker Pro 12 es una alternativa idónea para aquellos autónomos y pequeños y medianos negocios que precisen de una solución sencilla, intuitiva y totalmente personalizable en la que se ha incluido un apartado dedicado a los dispositivos iPad e iPhone. Mientras, en un

escalón superior se sitúan las propuestas de IBM, Intersystem Caché y Windows SQL Server 2012 que gracias a Windows Azure acerca a los clientes las ventajas de la informática en la nube. Por su parte, la propuesta de Oracle es idónea para las grandes cuentas y corporaciones que gestionan grandes volúmenes de datos y recursos. Está basada en una máquina física y su configuración es muy potente y totalmente escalable.

Modelo	PRO 12	IBM DB2 10.1	Caché 2012.2	SQL Server 2012	Oracle Exadata Data Machine X3-2
Fabricante	FILEMAKER	IBM	INTERSYSTEMS	MICROSOFT	ORACLE
Página Web	www.filemaker.com/es	www.ibm.com	www.intersystems.com	www.microsoft.com	www.oracle.com/es
Precio	Programa 349 euros. Precio de la actualización 209 euros	A consultar	Desde 427 euros por usuario (Caché 1 mismo concurrente, single server, (véanse especificaciones))	A consultar	A consultar
SEGURIDAD					
Automatización de las actualizaciones de seguridad	Si	Si (1)	No	Si	A consultar
Cifrado de datos	Si	Si	Si	Si	A consultar
Auditoría de la actividad	Si	Si	Si	Si	A consultar
Control de acceso	Si	Si	Si	Si	A consultar
MANEJABILIDAD					
Motor de datos	Si	Si	Si	Si	A consultar
Compresión de datos	Si	Si	Si	Si	A consultar
Distribución de informes por Internet	Si	Si (2)	Si	Si	A consultar
PRODUCTIVIDAD					
Realización de informes	Si	Si	Si	Si	A consultar
Bloqueo rápido	Si	Si	Si	Si	A consultar
Destaca por:	Facilidad de uso y versatilidad. Ofrece cuarenta nuevos temas para modificar y presentar las bases de datos, además de herramientas para el diseño de presentaciones, un área de 'Carrusel de contenidos' y un apartado para trabajar con dispositivos de Apple.	(1) Con intervención del DBA. (2) Permite generar informes HTML, se accede vía consola web, se configuran desde el GUI y como electrónico. (3) GUI diseñado para el móvil, virtualización, subcapacidad, herramientas de administración, compatibilidad y mejor rendimiento. A partir de la próxima versión por el concepto híbrido de datos en disco e in-memory.	Caché continúa en un solo producto (se basa de bloques de alto rendimiento) y un servidor de aplicaciones con características avanzadas de programación y persistencia de objetos que, junto a un motor (SQL) de bases de datos, ofrece un abanico muy amplio de vistas de acceso simultáneo a la misma información. Cuenta además con tecnologías como DataSpace iKnow, integradas en el corazón mismo del producto, que permiten implementar soluciones de análisis de información estructuradas y no estructuradas, en tiempo real, en un entorno empresarial. Integrando el framework Zen para desarrollo rápido de aplicaciones, así, también parte del producto, hacen de Caché un producto robusto y compacto, ideal para la creación de soluciones breakthrough en tiempo real.	Una de las mayores innovaciones en inteligencia de negocio. Esta versión, basada en Apache Tez para Windows Forms, está preparada para trabajar en la nube con Windows Azure.	El concepto de que se trata de una máquina de base de datos muy potente y con opciones de ampliación, incluso en el rendimiento de las aplicaciones, mejoradas de hecho...

Canarias y Red Hat virtualizan la plataforma de telecomunicaciones

El Gobierno de Canarias necesitaba renovar su plataforma de virtualización, previamente basada en Vmware, para cubrir la creciente demanda que sus servicios de TI estaban experimentando.

Esta demanda requería una modernización de la plataforma existente que ofreciera un mayor rendimiento, escalabilidad, seguridad y eficiencia operativa. El departamento de TI se decantó por Red Hat® Enterprise Virtualization. En sólo 4 meses se migraron con éxito un centenar de servidores corriendo cerca de mil máquinas virtuales en VMware a Red Hat Enterprise Virtualization, mientras se mantuvo plenamente operativo el departamento y sin impacto para los usuarios. Esta migración también consiguió mejorar los ratios de consolidación de máquinas virtuales por host, consiguiendo un ahorro presupuestario de hasta el 70% frente a su anterior plataforma de virtualización.

La estructura administrativa del Gobierno de Canarias se compone de múltiples consejerías, cada una de ellas con un departamento de informática y un entorno informático propio. La Dirección General de Telecomunicaciones y Nuevas Tecnologías es el departamento encargado de la gestión de las telecomunicaciones, tecnologías de la información y de las comunicaciones informáticas de Canarias. Se ocupan de todas aquellas aplicaciones con carácter horizontal y de la administración y soporte base a la tramitación electrónica, la web corporativa o el soporte corporativo de aplicaciones a terceros sin capacidad propia. El reto principal al que se enfrentaba el Gobierno de Canarias era la



renovación de la anterior infraestructura de virtualización basada en VMware, solución que había quedado sin capacidad suficiente para atender a las nuevas necesidades de crecimiento. Durante los inicios con la virtualización en el 2007, la mayoría de los servidores físicos no estaban previstos específicamente para la virtualización. En los años siguientes, la demanda de máquinas virtuales se disparó a todo tipo de casuísticas, pasando de 2 clusters y 40 hosts en 2007, a 6 clusters y más de 160 hosts en 2011. Por tanto, el

Gobierno de Canarias hizo frente a un crecimiento orgánico vertiginoso que fue incrementando las inversiones en virtualización sin excesiva predictibilidad en los costes.

En el momento de plantearse la renovación de su plataforma de virtualización para dar respuesta a las nuevas necesidades de TI, el Gobierno de Canarias comprobó que el coste del software propietario de virtualización les resultaba inabordable si querían mantener su compromiso con la estabilidad presupuestaria y contar con una solución de

alto rendimiento, escalable, segura y flexible.

El Gobierno se marcó dos objetivos claves:

1. Fomentar la convergencia entre crecimiento horizontal y crecimiento vertical, para llevar las máquinas físicas a su máxima capacidad y reducir de este modo el número de hosts, incrementando la eficiencia y reduciendo costes.

2. Adoptar una solución de virtualización que pudieran dar respuesta a sus necesidades reales, reduciendo el coste de propiedad todo lo posible y sin riesgos en la calidad del servicio o de continuidad futura de la solución.

Tras evaluar diferentes opciones, el organismo público encontró en Red Hat una solución con mayor capacidad, más económica y con grandes garantías de servicio y continuidad. La propuesta planteada por Red Hat proporcionaba un ahorro de costes de hasta el 70% respecto a otras soluciones propietarias, al tiempo que permitía a su departamento de TI abordar un plan de modernización perfectamente adaptado a las necesidades del Gobierno de Canarias.

Gracias a la implantación de Red Hat Enterprise Virtualization (RHEV), el Gobierno de Canarias ha garantizado la sostenibilidad económica de su plataforma de TI a medio y largo plazo. La homogeneización de sus tecnologías existentes fue otro de los motivos por los que el Gobierno canario seleccionó como socio preferente a Red Hat. Ya que para su plataforma habían apostado históricamente por el sistema operativo Red Hat Enterprise Linux y el middleware JBoss Enterprise de Red Hat, con excelentes resultados. La flexibilidad y adaptabilidad del open source empresarial para responder a todas las necesidades. El Gobierno de Canarias realizó una serie de pruebas con Red Hat Enterprise Virtualization para asegurar el cumplimiento de sus requisitos específicos de virtualización, además de evitar el estar atado a proveedores con costes no predecibles o a tecnologías que pudieran no evolucionar, o incluso desaparecer con el tiempo. Otros aspectos clave fueron:

- El roadmap tecnológico que aporta Red Hat y la capacidad que tienen sus clientes para influir sobre el mismo de manera colaborativa.

- El modelo de suscripciones anuales con costes predecibles,

- Estar todo basado en tecnología pública, de código abierto.

- La solidez y fiabilidad de Red Hat como empresa.

El Gobierno de Canarias creó un equipo mixto para gestionar la migración, formado por el personal del centro de gestión 24/7 del Gobierno canario, su partner local de confianza y el personal propio de Red Hat. Este equipo se centró en cuatro claves:

1. Eficiencia: Dado el tamaño de la plataforma cualquier necesidad de intervención manual iba a incurrir en un alto coste en recursos humanos para abordarla, con lo que se incidió desde el principio en automatizar al máximo todas las tareas.

2. Continuidad de negocio: Los procedimientos de recuperación fueron testados a través de la plataforma para preparar su capacidad de recuperación frente a desastres y reducir el tiempo de inactividad.

3. Independencia: La filosofía del Gobierno de Canarias es siempre contar con una total independencia de terceros. Para ellos, disponer del control y conocimiento total sobre las soluciones implantadas era un aspecto clave para mantener la independencia y poder hacer frente, sin problemas, a cualquier incidencia.

4. Evolución y Optimización. Red Hat y Gobierno de Canarias acordaron mantener un seguimiento regular, con varias jornadas

planificadas de manera anual para ayudar a la correcta adopción, optimización y evolución de la solución. Una vez completada la implantación de RHEV en los sistemas de TI del Gobierno de Canarias, se consiguió pasar de unos ratios de consolidación media de siete máquinas virtuales por servidor físico (7:1) a veintisiete máquinas virtuales por host (27:1), además de conseguir un ahorro del 10% de espacio en disco y una simplificación general de la arquitectura.

Un factor clave en lo anterior fue el trabajo en equipo. El personal del Gobierno de Canarias siempre fue claro al transmitir sus necesidades. Los consultores de Red Hat aportaron un profundo conocimiento sobre la solución y sobre cómo automatizar y optimizar los procesos del centro de datos. Su distribuidor local de confianza garantizó el mejor de los servicios a nivel local, asegurando la mayor rapidez y eficiencia posibles.

Gracias a todo ello, se consiguió migrar con éxito una compleja infraestructura virtual compuesta por casi un centenar de servidores físicos y mil máquinas virtuales tanto Windows como Red Hat Enterprise Linux, en apenas 4 meses. RHEV se integró a la perfección con las infraestructuras existentes gracias a las pruebas de compatibilidad previamente realizadas. El gobierno evitó los gastos por hardware nuevo, lo que redujo los costos y obtuvo mayor eficiencia operativa.

PLANES FUTUROS

Esta colaboración ha ayudado al Gobierno de Canarias a desarrollar una planificación estratégica de su plataforma, de manera que en el futuro pueda garantizar su evolución con unos costes predecibles y controlados.

Dado que la demanda de los servicios por parte de los ciudadanos siguen creciendo, los siguientes pasos a seguir por el Gobierno de Canarias son los de virtualizar las cargas de trabajo, pero de manera organizada y bien gestionada para reducir aún más los actuales 100 servidores físicos con los que cuenta la infraestructura.

Se prevé ir incorporando las innovaciones que aporte el road map tecnológico de Red Hat, sabiendo que dichas mejoras quedan incluidas bajo el modelo de suscripción de la empresa, y que no supondrán desembolsos adicionales no previstos.

Igualmente, se mantendrá el trabajo en equipo para ir mejorando aún más la eficiencia operativa e ir desarrollando el modelo de tal manera que en el futuro el gobierno canario tenga todas las opciones abiertas para ir adoptando los modelos de Cloud y con plenas garantías de no verse atrapado por tecnologías cerradas, con costes no controlables o predecibles.



¿Cómo elegir el mejor modelo para la gestión del centro de datos?

Por Robert Assink
 Director General
 Interxion España

Muchas de las decisiones en la vida, nos hacen elegir. Otras vienen dadas y tendremos que amoldarnos a ellas lo mejor posible. En el caso de tener que decidir cuál va a ser la mejor forma de gestionar los sistemas de

información de la empresa, habrá que valorar cuál va a ser la necesidad real del negocio. ¿Necesitamos infraestructuras o servicios? ¿Queremos construir o preferimos alquilar? ¿Tenemos más o menos clientes? Estas son algunas variables que determinarán cuál es el tipo de modelo más adecuado para la gestión del centro de datos.

En 2009 Gartner realizaba una clasificación de modelos de gestión de CPD,

que todavía es válida y que nos sirve de referencia para responder hoy, cuatro años más tarde, a una pregunta, ¿cómo elegir el mejor modelo para gestionar un centro de datos? En el cuadrante se situaban cuatro aspectos a tener en cuenta: el control propio, el control del proveedor, la inversión y el gasto. Esas cuatro variables determinarán el modelo a seguir por la empresa

En el primer cuadrante, tenemos el modelo de construcción del CPD propio. Este modelo implica un alto coste de inversión y proporciona un gran control propio. En este caso, las compañías que opten por él tendrán no sólo que preocuparse por la inversión inicial, sino también por el coste de mantenimiento y actualización de infraestructuras y tecnología.

Las empresas que opten por este modelo han de saber que aproximadamente en tres años deberán invertir en las infraestructuras para adaptarse a los cambios tecnológicos, lo que incrementará el coste inicial. Como vemos, es el mejor modelo para empresas donde el ahorro no es lo más importante y prefieren centrarse en otros aspectos como el control de sus sistemas. Esta es una de las opciones más utilizadas por la gran banca española.

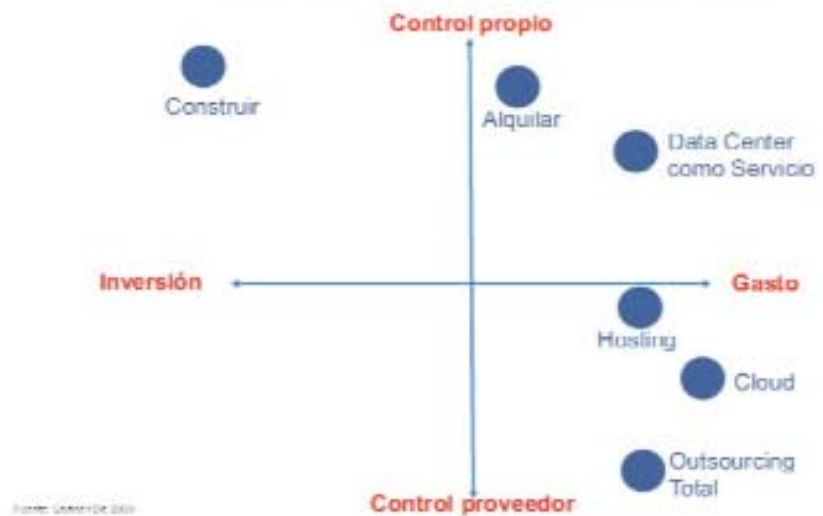
En el segundo cuadrante, está la opción de alquilar el centro de datos. Se eliminan los gastos de construcción y, por lo tanto, una importante inversión inicial, pero si solo se alquila el espacio técnico, el mantenimiento y la actualización tecnológica seguirán dependiendo de la empresa.

Otro de los modelos es el del data center como servicio, no solo se alquila el espacio físico para el alojamiento, sino también servicios como mantenimiento o soporte técnico. Se reduce la inversión inicial de construir el CPD y su actualización posterior. Se obtiene así un ahorro directo y un gasto flexible y escalable en función de lo contratado, permitiendo ahorros a largo plazo, al comparar con el modelo de construcción del CPD propio.

Bajo este modelo, el número de clientes a los que se brinda servicio en el mismo centro de datos es superior- lo que ayuda a la creación de economías de escala - y se dirige a compañías que necesitan contar con unas infraestructuras de calidad para poder centrarse en su core de negocio, dejando en manos especializadas la gestión de facilities. Normalmente se trata de centros de datos neutrales, independientes de proveedores de TI o telecomunicaciones, que minimizan para el cliente la cautividad con respecto al proveedor.

En el tercer cuadrante, los modelos de gestión corresponden a un mayor control

Modelos de Gestión del CPD



del proveedor, y una menor inversión por parte del cliente.

Nos referimos en este caso a proveedores que se centran en proporcionar servicios de valor añadido y dejan en un segundo plano el espacio técnico (facilities). Su foco de negocio no es vender infraestructura sino servicios, como por ejemplo los proveedores de hosting o de servicios cloud. En ese caso, el cliente va perdiendo control sobre

sus sistemas a favor del proveedor.

Como se observa, los distintos modelos de gestión cubren un amplio espectro de necesidades empresariales. Desde los que ofrecen únicamente espacio, hasta los que proporcionan únicamente servicios. La mejor oferta será la que más se ajuste a las necesidades de la compañía, algo que no está en relación con los costes, sino con hacer crecer a la empresa.

RFID:

la tecnología que está cambiando el mundo

Isabel Echevarría Aburto,
Directora de Relaciones
Institucionales de la Fundación
José Manuel Entrecanales

La tecnología de identificación por radio frecuencia, conocida por sus siglas en inglés RFID (Radio Frequency Identification Device) es un sistema que, aunque ya se utiliza desde hace años (de hecho, se utilizó por primera vez en la Segunda Guerra Mundial para identificar aviones amigos) es en la actualidad cuando mayor relevancia está tomando. Gracias al actual desarrollo tecnológico y al descenso de precios de los componentes electrónicos, esta ciencia se está orientando hacia sectores como la logística o las cadenas de suministros.

En un sistema RFID el elemento a identificar; que puede ser un objeto, animal o persona, se etiqueta con un pequeño chip que va unido a una antena de radiofrecuencia de modo que puede comunicarse e identificarse, a través de ondas de radiofrecuencia por un dispositivo transmisor/receptor. Lo que hace que este sistema sea más valioso que cualquier otro utilizado para este fin, es que el chip de RFID permite almacenar información de identificación que confiere a cada uno de los elementos etiquetados un carácter único.

Y ESTO, HABLANDO CLARO,
¿EN QUÉ PUEDE MEJORAR

NUESTRAS VIDAS?

La verdad que los usos son casi infinitos. Algunas empresas ya han empezado a exprimir el potencial de los códigos RFID en los sectores postal, bibliotecario, de salud, ferroviario, de seguridad e industrial. El día a día de la sociedad irá cambiando a medida que esta tecnología siga instalándose en lugares en los que la ciudadanía pasa gran parte de su tiempo.

En España, somos pioneros en el desarrollo de esta tecnología. En el sector sanitario, por ejemplo, ya está bastante implantado. Se utiliza, entre otras cosas, para la identificación y trazabilidad de pacientes y activos dentro del ámbito sanitario, lo que supone una asistencia de mayor calidad y un incremento de los niveles de seguridad, proporcionando beneficios como la identificación de pacientes mediante códigos RFID, un registro del tiempo que lleva alguien sin ser atendido, mejor acceso a la Historia Clínica Digital, localización de enfermos, reducción de errores en la administración de medicamentos...

La localización de activos posibilita, además, disponer de una información completa de las existencias más importantes de una planta de hospital a través de un software de visibilidad. Esto, además de beneficios asistenciales, proporciona beneficios económicos ya que reduce la pérdida y robos de equipos, disminuye el tiempo de búsqueda de máquinas...

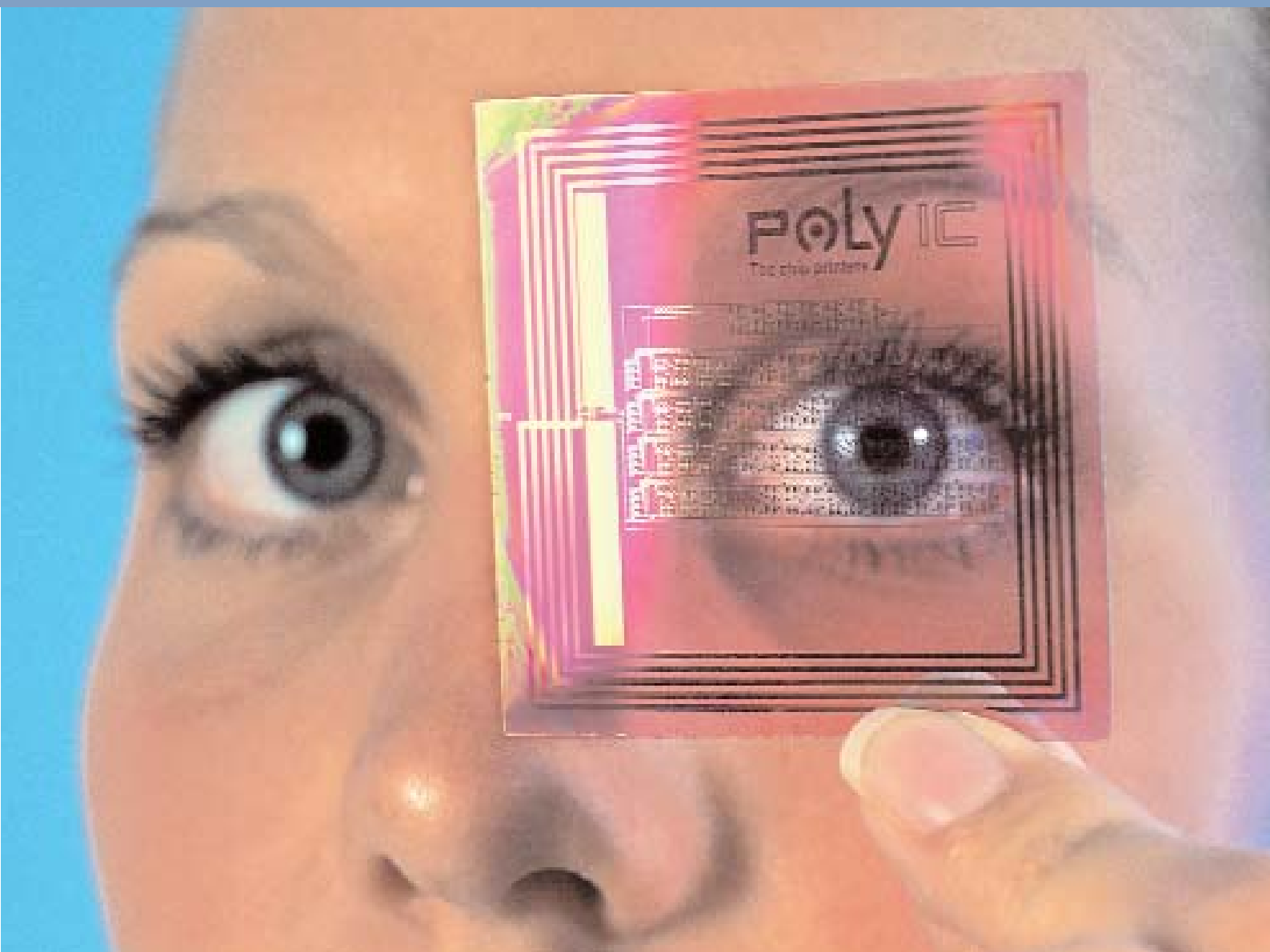
Esta tecnología permite, además, monitorizar las temperaturas. Esto garantiza que muestras, vacunas, órganos, medicamentos, bolsas de sangre, fármacos... están siempre a la temperatura precisa. Los dispositivos permiten programar alertas en caso de que las temperaturas excedan los límites autorizados y todo ello sin necesidad de una toma de datos manual, ya que se registra en tiempo real a través de WIFI.

El sector postal ha sido otro de los beneficiados en la implantación de la tecnología RFID. Las soluciones que ya se utilizan proporcionan transparencia y fiabilidad en la información de las operaciones logísticas, permitiendo una optimización de los recursos y una mayor eficiencia en los procesos.

Proyectos de futuro

Una de las utilidades que ya se aprovechan de esta ciencia, y que probablemente se irán incorporando poco a poco en todos los comercios, es su uso como sistema antirrobo. Lo que se ha hecho es crear una alfombra RFID anti-hurto. Cada prenda lleva un tag identificativo que en el momento de la compra es desactivado. Si alguien intenta llevarse una prenda sin haber pagado en caja, cuando pasa por encima de la alfombra de la salida, el sistema detecta los tags no desactivados y hace saltar una alarma. Todo sin necesidad de arcos de seguridad ni las tradicionales alarmas que, con un simple tirón, pueden ser arrancadas.

Otro de los usos que ya se le están dando



algunas tiendas a esta tecnología es lo que se denomina "Probador inteligente RFID". Gracias a este sistema, cuando un cliente entra en uno de estos probadores, un lector integrado en la ropa reconoce las etiquetas y una pantalla táctil, ubicada en el mismo lugar, emite imágenes con especificaciones de las prendas y, además, sugiere complementos y accesorios que combinen con la pieza. El cliente puede buscar diferentes colores, tallas, modelos... y obtener toda la información que necesite del producto: precios, descuentos, ofertas... es probable que en un futuro cercano todas los comercios dispongan de uno de estos útiles probadores.

Otras utilidades

En librerías y bibliotecas ya se han instala-

do estanterías inteligentes. Lo único que se necesita es colocar unas alfombrillas en las baldas de los armarios que permiten conocer, en todo momento, los ejemplares que tienen sobre ellas. Hace, en definitiva, un mapa real de la biblioteca.

Estos son sólo algunos ejemplos de cómo podemos aprovechar esta tecnología, que también se puede utilizar para inventariar, como estación de pago, para etiquetar de forma masiva...

En los últimos años la tecnología RFID se ha desarrollado y perfeccionado disponiendo, incluso, de estándares internacionalmente aceptados y de la aceptación de las Administraciones Públicas, responsables de la asignación de frecuencias que ya han enten-

dido que los recursos deben ser compatibles para que esta tecnología se utilice a nivel internacional.

El uso del RFID permite, en definitiva, distinguir de forma sencilla y rápida el tipo, cantidad y variedad de artículos de los que se disponen. Esta solución supone una serie de beneficios entre los que destacan la capacidad de disponer de información fiable y actualizada en tiempo real de los registros, la gestión eficaz de los activos, la localización inmediata de los archivos o el control y monitorización de la calidad de los servicios.

Una tecnología que, en resumidas cuentas, facilitará nuestro día a día y aumentará la seguridad y fiabilidad en tiendas, comercios, almacenamiento, industria...

Deducciones fiscales por I+D+i

Gabriela Pulido, David Fernández y Luís Álvarez, de Alma CG

Las deducciones por I+D+i son uno de los incentivos fiscales que pueden utilizar las empresas para el ahorro de costes. Toda compañía, independientemente del sector de actividad al que se dedique, y según el artículo 35 del TRLIS (Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades), tiene derecho a un 12% de deducción fiscal (actualizado con la LES), por los gastos relacionados con proyectos de innovación tecnológica, como puede ser la implementación de un nuevo software de gestión empresarial que contribuya a la mejora de la eficiencia y productividad de procesos. A partir del ejercicio fiscal 2012, con la nueva LES (Ley de Economía Sostenible), el porcentaje de deducción por innovación tecnológica se ha visto incrementado del 8% al 12%, hecho que no se puede desaprovechar.

Así, cualquier empresa, sea del sector que sea, tendrá derecho a deducirse fiscalmente por la realización de actividades de Innovación Tecnológica relacionada con el software, siempre y cuando cumpla con los criterios que establece la ley: sea un desarrollo informático que proporcione una novedad tecnológica sustancial con respecto a lo que la empresa tenía implementado con anterioridad. A esto se suma que, la Dirección General de Tributos ha dejado abierta la posibilidad de aprovechar inversiones y gastos realizados en años anteriores, y que en su momento no se declararon, para la obtención de la deducción fiscal correspondiente, en caso de que pueda ser considerado Innovación Tecnológica.

El software puede ser considerado además

de como innovación tecnológica, como I+D (software avanzado). Si es avanzado, las empresas pueden deducirse desde un 25% hasta un 42% como máximo, dependiendo de la media de deducción por I+D de años anteriores. Ahora bien, para demostrar ante la Agencia Tributaria que el software desarrollado es avanzado, ha de aportar alguna mejora real respecto a lo existente en el mercado, contar con algoritmos matemáticos de inteligencia artificial, algoritmos matemáticos de predicción, etc. Suele ser bastante complicado para una empresa de TIC demostrar bajo su lenguaje ese cambio sustancial que pide la Agencia Tributaria.

Del conjunto de dispositivos fiscales que las empresas tienen a su alcance para financiar su I+D+i, posiblemente el que cuenta con más potencial actualmente es el denominado Patent Box. Regulado por el artículo 23 del TRLIS, es susceptible de ser utilizado por todo tipo de empresas que cedan un activo intangible, incluso a empresas del mismo grupo o vinculadas, siempre y cuando la empresa que adquiere los derechos de uso los utilice para el desempeño de una actividad económica y no esté situada en un paraíso fiscal. El Patent Box supone una reducción del 50% en la base imponible generada por los ingresos brutos procedentes de la cesión de determinados activos intangibles creados por la empresa cedente. Todas aquellas empresas que dispongan de patentes, modelos de utilidad, conocimientos secretos o know-how propio que puedan ceder a terceros, podrían aplicarlo obteniendo una importante mejora en su cuenta de resultados.

En el caso de empresas de desarrollo software, al estar excluidos de entrada los programas informáticos, existe la posibilidad de

deducirse por la cesión de uso de los algoritmos que conforman el software, ya que en este punto se estarían cediendo diseños o planos, tal y como queda contemplado en la ley aceptada por la Dirección General de Tributos.

En este sentido, para una correcta aplicación del art. 23 del TRLIS en temas de software, no debe centrarse sólo en lo que es el desarrollo del programa propiamente dicho (implementación del código), sino en el aspecto funcional del software. Todo desarrollo software cuenta con dos componentes muy bien diferenciados. Por un lado la definición de algoritmos que forman parte del diseño funcional, y por otro, el diseño técnico e implementación del programa informático. Bajo el artículo 23 del TRLIS, está explícitamente excluido el coste de desarrollo de esta segunda parte para su aplicación. Por el contrario, sí se puede aplicar el art.23 en lo que respecta a la cesión de uso de los algoritmos que subyacen. Gracias a ello, muchas empresas pueden acceder a este dispositivo fiscal.

Hoy en día, para que las aplicaciones sean sencillas de mantener, portables y fácilmente accesibles en un entorno web y desde cualquier dispositivo móvil actual, se realiza una programación cada vez más modular y basada en diversas metodologías o arquitecturas. Detrás del desarrollo de una aplicación existe siempre una arquitectura con varias capas (de usuario, de negocio, de acceso a bases de datos), y dentro de cada una de las capas se ubican los diferentes módulos de la aplicación. Esta arquitectura y estos módulos conforman el cerebro de la aplicación, en donde se define desde su funcionalidad hasta la forma en cómo van a interactuar todos los módulos y capas entre sí.



Se estima que alrededor del 92% de los desarrollos software del mercado podrían acogerse al Patent Box si se pretende realizar una cesión de uso de los algoritmos base. Tal y como se ha dicho anteriormente, el primer componente del desarrollo de programas (el desarrollo conceptual, la arquitectura o incluso el pseudocódigo, diagrama de flujo o inteligencia de la aplicación) encaja dentro del ámbito de aplicación del artículo 23, y no así la implementación del programa. Ahora bien, de cara a la Agencia Tributaria, es muy importante que esté bien delimitado, cuantificado económicamente y sobre todo, documentado, porque para ceder un conocimiento, que es algo intangible, es condición sine qua non.

Profundizando en este tema, es esencial que exista mayor vinculación en las empresas de software entre el Director Fiscal y el Técnico para beneficiarse de las ayudas. El Director Fiscal tendría que ser conocedor de la complejidad de estos dispositivos a nivel fiscal, y el Director Técnico, cómo puede aplicarlo. Así, a la hora de abordar la financiación de proyectos, podrían contemplar como parte del retorno de la inversión, la deducción fiscal correspondiente. El gasto a realizar en un proyecto sería menor al tener que pagar menos impuestos.

Además, esta bonificación no está restringida a empresas no vinculadas. En el caso de las multinacionales o grupos de empresas, es muy interesante tenerlo en cuenta ya que si una sociedad desarrolla el conocimiento en España y factura luego por la cesión de uso de esos conocimientos a otra sociedad (de terceros o del propio grupo de empresas), podría aplicarse este incentivo. Este aspecto debería de tenerse en cuenta en la planificación fiscal de las multinacionales, así como para la localización de sus sociedades de I+D+i. El retorno de la inversión que pueden obtener en España a través del Patent Box es sin duda alguna privilegiado.

España está muy bien posicionada en este sentido para atraer estas inversiones. Tan solo Bélgica, China, Francia, Hungría, Países Bajos, Reino Unido y España cuentan con el incentivo fiscal del Patent Box. Y excepto en España, en todos los demás países están restringidas las empresas a las que se puede realizar la cesión descartando a las empresas vinculadas. De este modo, las empresas que posean activos intangibles y generen flujos económicos por cesión pueden ahorrarse con el Patent Box 150.000 € por cada millón de ingresos, siempre y cuando no rebasen el límite de ingresos de seis veces el coste de generación de dicho activo. Adicionalmente,

tienen la posibilidad de beneficiarse de otro incentivo fiscal complementario y compatible: las deducciones por I+D+i sobre los gastos soportados en el proceso de creación del activo. Un aspecto que está poco explotado en España en materia de deducciones fiscales es que muchas empresas consideran que no pueden deducirse porque trabajan para clientes extranjeros. Esto es erróneo. En el caso por ejemplo de empresas españolas con factorías de software, las deducciones pueden aplicarse incluso cuando los desarrollos han sido realizados en España por personal español y pagados por la empresa española, aunque sean para un cliente final extranjero. Ese gasto llevado a cabo por las factorías de software que están en nuestro país no tendría que ser un gasto perdido. Las empresas piensan que como el cliente es quien paga, ellas no pueden acogerse a la deducción, cuando no es así necesariamente. Existe jurisprudencia al respecto que explica que cuando la empresa que realiza el desembolso no es sujeto pasivo del Impuesto de Sociedades, la empresa española que realmente ha efectuado el desarrollo es la que tiene derecho a deducirse. Se pierden muchas deducciones posibles por desconocimiento, cuando hay además jurisprudencia al respecto y consultas vinculantes que la apoyan.

Hace ahora sesenta años, en 1953, Luis García Berlanga estrenaba Bienvenido, Mister Marshall. Eran los duros años de la postguerra y el Plan Marshall de ayuda estadounidense a Europa (su nombre oficial era ERP, es decir European Recovery Program) fue importantísimo para la recuperación de una Europa asolada por la Segunda Guerra Mundial. El plan se aplicó desde 1947, y en 1953, precisamente el año en que el presidente Eisenhower visitaría España, era ya claro que el Plan Marshall no se detendría en nuestro país. Y así lo ironizaba Berlanga en su famosa película.

Afortunadamente algo distinto parece estar ocurriendo con el World Mobile Congress que lleva unos años celebrán-

sentimientos encontrados. Por una parte me parece bien apuntarse a la tecnología del futuro más inmediato, pero por otra me temo que se trata de una tecnología de futuro, sí, pero con los procedimientos comerciales del pasado que ya sabemos crean graves problemas de sostenibilidad.

Hoy día hay ya más teléfonos móviles que personas (en España, unas 12 líneas de móvil por cada 10 habitantes) y eso que en el año pasado se perdieron 3 millones de líneas aunque se crece todavía en el uso de ADSL y banda ancha.

Pero las nuevas funcionalidades y aplicativos de los nuevos teléfonos móviles no están disponibles en los viejos aparatos. Hay que desechar los viejos teléfonos y adquirir los nuevos modelos,

que hemos cometido hasta hoy y que llevaron al sociólogo estadounidense Vance Packard a escribir un libro titulado Los artífices del derroche (1960 - The waste makers). Por vender derrochamos recursos de un planeta que dispone de recursos limitados.

El del exceso de residuos informáticos es un verdadero problema al que hay que añadir en este caso que, para los teléfonos móviles, se suele usar el Coltán, con el 80% de las reservas mundiales estimadas en el Congo lo que produce serios enfrentamientos bélicos con los países vecinos que desean parte del pastel. Sí, esas mismas guerras de las que nos escandalizamos cuando nos dicen que se emplean niños como combatientes...



BIENVENIDO, MISTER MOBILE

Por Miquel Barceló

dose en Barcelona y va a seguir haciéndolo al menos hasta 2018. Y me refiero a algo distinto en los resultados ya que en el planteamiento parece que estemos reconstruyendo el papanatismo del pueblecito de Villar del Río de la película de Berlanga.

Como era de esperar, durante el WMC (del 25 al 28 de febrero) las televisiones, las radios y la prensa escrita (al menos las de Cataluña que yo he podido ver) no han dejado de hablar cada día de ese evento, del mucho dinero que iba a dejar en Barcelona (se habla de unos 340 millones), de los muchos visitantes (al final parece que fueron del orden de unos 72.000) y de lo que representaba para todos. Imagino que ese "todos" se refería realmente a algunas de las empresas extranjeras expositoras como las grandes Sony, Huawei y otras. Debo reconocer que, al final de la semana, acabé bastante "hartito" del WMC.

Ante fenómenos como el WMC tengo

un caso extremo de obsolescencia programada.

El negocio de los smartphones, siendo novedoso tecnológicamente, se basa en la vieja filosofía de la "economía de frontera" (va a haber de todo, tiremos lo

El negocio de los smartphones, siendo novedoso, se basa en la vieja filosofía de la "economía de frontera" (va a haber de todo, tiremos lo viejo para abrazar lo nuevo...) según la formulación de Kenneth E. Boulding contraponiéndola a lo que debería hacerse en un mundo con recursos finitos

viejo para abrazar lo nuevo...) según la clásica formulación de Kenneth E. Boulding, allá por 1966, contraponiéndola a lo que debería hacerse en un mundo con recursos finitos: la economía de la nave espacial Tierra (spaceship Earth).

Fenómenos como el WMC no son más que un gran escaparate comercial que nos incita a cometer los mismos errores

En resumen que, aún siendo bueno para el futuro de "nuestra" tecnología, fenómenos como el WMC no dejan de presentar aspectos oscuros: exceso de residuos informáticos, problemas de sostenibilidad, guerras por el Coltán, etc.

que le confieren al menos un lado oscuro que haría feliz a Darth Vader.

Desgraciadamente, todo este negocio en torno al WMC se basa en seguir y reafirmar el viejo sistema de producción y consumo que hoy está ya en duda. Sigue los errores del pasado. Tal vez haya posibilidad de negocio durante 5 o 10 años, pero a largo plazo no parece tener futuro si sigue basado en el derroche.

La clave para la creación de aplicaciones innovadoras



La plataforma de InterSystems para el desarrollo de aplicaciones es la clave para la rápida creación de una nueva generación de aplicaciones *innovadoras* que proporcionan la escalabilidad, la conectividad y la capacidad de análisis que los usuarios quieren hoy.

Nuestra plataforma unifica tres sistemas avanzados de gestión, integración y análisis de datos. Esto permite a los programadores embeber en sus aplicaciones tres funcionalidades de golpe, reduciendo los ciclos del desarrollo.

Con nuestra avanzada plataforma, los desarrolladores crean rápidamente aplicaciones complejas que se pueden implantar más rápido, integrarse más fácilmente, y que precisan un administración mínima en su explotación.

INTERSYSTEMS®

InterSystems.es/Key4