



- IrisScan Mouse
- Panda Cloud Antivirus



Fujitsu IT Future 2013

Reshaping ICT
Reshaping Business

Encuentra

las soluciones que impulsarán tu organización

Ven

al evento clave de las TIC

Conecta

con los expertos que te pueden ayudar

Madrid, 21 de mayo
IFEMA - Norte

Reserva tu plaza en <http://www.fujitsu.com/es>

Conferencias • Demostraciones • Testimonios de clientes • Zona de exposición

Transformación del Sector Público

Soluciones para la Sanidad

Modernización de la Justicia

Soluciones 360° para la Banca

Smart Sourcing

Innovación del Puesto de Trabajo

Transformación del Datacenter

Transformación y

Mantenimiento de Aplicaciones

Supercomputación y Big Data

Gestión y Operación de SAP: SAP HANA, Cloud4SAP

Infraestructuras flexibles para el Datacenter

Seguridad e integración de Redes

Canal Fujitsu: Creciendo en Valor

Oficina sin papeles

Movilidad Profesional

Soluciones de Virtualización

Protección de Datos y Almacenamiento

40 aniversario de Fujitsu en España
400 años de relaciones España - Japón

Sponsors Platino



Síguenos en
twitter
@Fujitsu_ES



Agenda, patrocinadores y registro en www.fujitsu.com/es

Aumente su espacio de trabajo con un solo cable Con las pantallas de acoplamiento USB de Philips

Las pantallas de acoplamiento USB de Philips se han diseñado para el lugar de trabajo moderno y multifuncional. Conecte el portátil con un solo cable USB para reducir las confusiones y obtenga acceso instantáneo a todos los periféricos vinculados a la pantalla de 23 pulgadas. Los líos de cables y los escritorios abarrotados ya forman parte del pasado... ¡y no se requiere instalación alguna! Ya sea dentro de la oficina o sobre la marcha, aumentará el área de visión e incrementará la productividad en un abrir y cerrar de ojos. Los hubs USB 3.0 de alta velocidad, más puertos USB 2.0, RJ45 Ethernet y los conectores VGA y audio le permitirán tener los datos y dispositivos al alcance de la mano. Es la solución ideal para escritorios compartidos, salas de reuniones, empleados en constante movimiento, usuarios de Ultrabook™ y más. Tecnologías verdes integradas como el PowerSensor y el interruptor de alimentación de 0W garantizarán que estará conservando energía allí donde trabaje.

PHILIPS



- IrisScan Mouse
- Panda Cloud Antivirus

Hacia dónde camina el almacenamiento

- ¿Cuántos datos podemos almacenar?
- La solución está en la nube
- Las claves de la seguridad

La era del Big Data

ECM, movilidad y cloud

La venta de Ibermática está a punto de sustanciarse, después de que su accionista mayoritario, la Kutxa, haya decidido vender el 49 por ciento que ostenta en la compañía. La verdad que no alcanzo a entender el motivo de la decisión. Se va a perder el control de una compañía modelo, que siempre ha dado beneficios, y que, bajo la batuta de un buen gestor, y mejor político, su Presidente, José Luis Larrea, ha situado a la empresa en la vanguardia tecnológica de los servicios Informáticos de este país.



Por qué no despega Windows 8

Cuando la Presidenta de Microsoft, María Garaña, inopinadamente, (de forma insólita en esta compañía), empieza a criticar a sus competidores, es que las cosas no le van bien en su casa. La multinacional de Bill Gates se la jugaba con el lanzamiento de Windows 8 y es pronto para decir que haya cuajado en el mercado. La propia Garaña, en la misma entrevista, afirmaba que las ventas del nuevo sistema operativo iban muy bien (¿se imagina alguien que hubiera contestado que no se están cumpliendo las expectativas de ventas?).

Lo cierto es que nunca sabremos la realidad de sus ventas, porque no las publican, pero yo particularmente deduzco que existen serias dudas sobre la bondad del número de copias vendidas. Todos los directivos de grandes compañías con los que he tenido ocasión de comentar el asunto, me han expresado de forma unánime, que ni de lejos se están cubriendo las expectativas de ventas. Creo que Microsoft no ha dicho la verdad sobre la funcionalidad de Windows 8. Es evidente que el sistema funciona muy bien a nivel de Tablets o de dispositivos con pantalla táctil, pero no es práctico en un PC convencional que ya tuviera instalado Windows 7, o, incluso XP. Yo sustituí en mi equipo Windows 7 por Windows 8 y estoy totalmente arrepentido: para empezar, me dejó de funcionar la unidad de DVD (solucionado posteriormente por el fabricante de hardware) y, curiosamente también, dejó de estar operativo el OCR de la impresora... Y todo para seguir utilizando el modo escritorio. No vale la pena, y Microsoft debería decirlo.

Si a todo esto le unimos que el acuerdo con Nokia tampoco le funciona como esperaba, que ha tenido que reconvertir Messenger en Skype porque también se lo comían, y otros frentes abiertos, como la dramática caída en el mercado de consumo, la cosa no está nada clara para su futuro.

Y lo peor de todo es que quien se está beneficiando de su situación es Google. Un auténtico peligro para todos, por el carácter de monopolio que está adquiriendo: o le plantamos cara entre todos, o Google nos acabará obligando a que vayamos al restaurante que nos marque, nos compremos el coche que ellos quieran, la ropa que nos propongan, la comida que prefieran y, lo peor, que nos tendrá secuestrados, sabiendo perfectamente donde estamos en cada momento.

Por el bien de todos, ¡Microsoft, recupérate!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Juan Manuel Sáez'.

Juan Manuel Sáez. **Director**


HOSTING

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!



 1&1 Dual Avanzado Windows	 1&1 Dual Avanzado Linux
100 GB de espacio web	100 GB de espacio web
Tráfico ILIMITADO a 100 Mbit/s	Tráfico ILIMITADO a 100 Mbit/s
100 Cuentas de correo (2 GB)	100 Cuentas de correo (2 GB)
2 dominios .es incluidos	2 dominios .es incluidos
Máxima disponibilidad a través de la georedundancia	Máxima disponibilidad a través de la georedundancia
Soporte 24/7 por teléfono y por e-mail	Soporte 24/7 por teléfono y por e-mail
Y mucha más...	Y mucha más...
¡NUEVO! ASP.NET 4, 4.5	Zend Framework, PHP 5.4, PHP Dev, Perl, Python, Ruby
¡NUEVO! 10 Bases de datos MS SQL (1 GB cada una)	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
3 MESES GRATIS Después, 4,99 €/mes*	3 MESES GRATIS Después, 4,99 €/mes*

A PRUEBA DE FALLOS

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

¡OFERTA ESPECIAL!



Registra ya tu dominio .es por **0,99 €/año.***



1and1.es



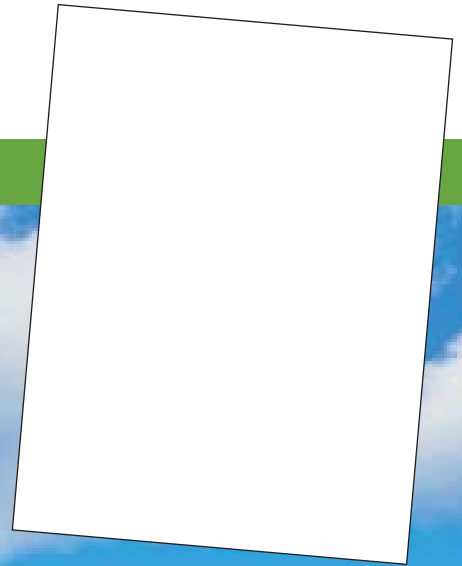
DOMINIOS | CORREO | HOSTING | TIENDAS ONLINE | SERVIDORES

902 585 111

* Ofertas "3 meses gratis" aplicables durante los 3 primeros meses de contrato, sujetas a un compromiso de permanencia de 12 meses y con coste por alta de servicio. Oferta "dominio .es" aplicable durante el primer año de registro, sin coste por alta de servicio ni compromiso de permanencia. El segundo año se aplicará la tarifa anual estándar mostrada en nuestra web. Los precios mostrados no incluyen IVA. Más información en 1and1.es. Windows es una marca registrada de Microsoft Corporation en EEUU y en otros países. Linux es una marca registrada de Linus Torvalds en EEUU y en otros países.

Sumario

M A Y O 2 0 1 3



EN PORTADA

**Almacenamiento,
nuevas
perspectivas**

32

N.º 205 • 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, MªJ. 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.

MAYO de 2013
Printed in Spain



EDITA

Publicaciones Informáticas MKM



26

Premios Byte



COMPARATIVA

- 4 **CARTA DEL DIRECTOR**
- 8 **RECOMENDAMOS**
- 12 **NOVEDADES**
- 30 **ANÁLISIS**
- 32 **EN PORTADA**
Almacenamiento
- 40 **COMPARATIVA**
ECM
- 54 **ENTREVISTA**
- 58 **TENDENCIAS**
- 66 **TEMPORAL**
Por Miquel Barceló



60

TENDENCIAS



Análisis
Panda Cloud Antivirus

31

Philips 298P4QJEB, el monitor profesional

MMD, la compañía que comercializa los monitores con marca Philips, anuncia el lanzamiento de este monitor de 29 pulgadas y pantalla panorámica con ratio 21:9, colores brillantes con tecnología AH-IPS y función MultiView para ver imágenes de dos fuentes de manera simultánea. La visión UltraWide de la pantalla de 29 pulgadas complementa a la perfección la resolución 2560 x 1080 HC y los colores brillantes en el nuevo monitor 298X4QJAB para una experiencia de ocio en el hogar sin precedentes. La tecnología AH-IPS proporciona imágenes nítidas y colores vívidos y el ángulo de visión 178/178 asegura una imagen crystal clear desde

cualquier perspectiva, ideal por ejemplo para cuando toda la familia se reúne para ver la una película. El monitor ofrece diferentes modos de mejorar la experiencia de uso como opciones para cambiar el modo de visión, SmartControl para facilitar la sintonización, SmartContrast para mejorar el contraste de la imagen y SmartKolor para imágenes ricas y vívidas. Este nuevo monitor consolida el compromiso de MMD y Philips por proporcionar al usuario monitores con alta resolución y la misma calidad de imagen superior tanto para usuarios profesionales como particulares. Una característica que saca lo mejor de su excelente cantidad de imagen y



de las 29 pulgadas del monitor es la función MultiView. Es ideal para aquellos que tienen muchas opciones entre las que elegir. Esta característica permite al usuario trabajar con múltiples dispositivos como PCs y reproductores de BlueRay uno al lado del otro y reproducir contenido de múltiples fuentes de manera simultánea, utilizando un lado de la pantalla para ver los deportes en directo desde un reproductor multimedia y el otro lado para navegar por

la red desde un notebook, por ejemplo. Gracias a SmartConnect, al monitor se pueden conectar un gran número de dispositivos. Está equipado una gama de opciones como DisplayPort, HDMI, Dual Link DVI y Thunderbolt opcional, lo que permite a los usuarios disfrutar de vídeo y audio en alta resolución y sin comprimir. Con el USB 3.0 opcional, los usuarios cuentan con mayor rapidez en la transmisión de datos y conectividad.

Nuevas soluciones EIM de OpenText

OpenText ha anunciado la disponibilidad de dos nuevos productos que vienen a completar su línea de soluciones EIM. Se trata de OpenText InfoFusion, una solución para la migración, agregación e integración de información empresarial; y OpenText Archive que proporciona a las organizaciones un archivo común para almacenar cualquier tipo de información, independientemente de su formato. OpenText InfoFusion es una potente Plataforma de Acceso a la Información que reinventa la forma en que las organizaciones pueden descubrir, analizar y actuar sobre la información

desestructurada a lo largo de la empresa. Casi todas las grandes organizaciones tienen información almacenada en sistemas obsoletos y descontrolados. Estos silos de información reducen la productividad, causan problemas para el departamento de TI, y debido a la falta de control en la retención y detección, representan un riesgo significativo cuando las investigaciones legales requieren estrategias eDiscovery. OpenText InfoFusion proporciona acceso inmediato y unificado a las fuentes de contenido crítico, mejorando la productividad y satisfacción del usuario. Al mismo tiempo, InfoFusion

puede migrar el contenido desde sistemas de Gestión de Contenidos no estratégicos con el fin de reducir los costes de soporte y gestión del ciclo de vida del contenido. OpenText también ha lanzado OpenText Archive que permite el archivado completo de información empresarial en un único repositorio escalable, lo que facilita su gestión y permite reducir los costes operacionales. El volumen de la información empresarial está creciendo a un ritmo alarmante. OpenText Archive ofrece la capacidad para archivar cualquier tipo de información en una única solución.

Unit4 amplía su capacidad cloud



UNIT ha firmado recientemente un acuerdo con Amazon.com, mediante el cual ampliará su cartera de localizaciones en la nube gracias a la plataforma Amazon Web Services (AWS). Inicialmente el acuerdo se centra en América del Norte, donde AWS cumple los estándares de seguridad exigidos por las empresas norteamericanas. Según el acuerdo UNIT4, que ofrece software y servicios para Empresas que Viven en Constante Cambio (BLINC Business Living in Change), se convierte en partner tecnológico y de consultoría de Amazon. Ofrecerá consultoría y soporte técnico en la implementación de AWS como plataforma cloud flexible y escalable para sus clientes.

Amazon Web Services (AWS) es una plata-

forma de desarrollo y cloud de rápido crecimiento. Amazon mantiene las cuotas bajas ya que emplea componentes escalables y estándares. Muchos proveedores de servicios de la nube ofrecen componentes tradicionales como servicio; Amazon.com innova y ofrece servicios completos para la nube. Jack van der Velde, director de soluciones tecnológicas en UNIT4, afirma: "Amazon es nuestro socio ideal. AWS está liderando el camino después de haber lanzado al menos 90 innovaciones de producto significativas en 2012, y a la vez está constantemente reduciendo sus precios. De este modo siguen siendo competitivos y ofrecen los estándares de seguridad exigidos por las empresas que llevan sus datos financieros y de negocio a la nube".

NAS para Pymes

QNAP Systems ha ampliado su gama de productos NAS para pequeñas empresas con el lanzamiento de los modelos Turbo NAS de montura en rack, el TS-421U y el TS-420U. Los dos modelos están diseñados específicamente para ser una solución de almacenamiento en red asequible para pequeños grupos de trabajo y para PYMES en fase de 'start-up' donde se prevé una rápida y creciente demanda por una mayor capacidad de almacenamiento en el futuro. El TS-421U cuenta con un procesador Marvell de 2.0 GHz, y el TS-420U con un procesador Marvell de 1,6 GHz y ambos modelos operan con 1 GB de memoria RAM DDR3, proporcionado así un rendimiento



elevado y constante para las rutinas diarias de almacenamiento de archivos, uso compartido y copias de seguridad de datos. Ambos modelos son compatibles con el servicio de destino iSCSI con Thin Provisioning y cuentan con dos puertos Gigabit LAN con conmutación por error y equilibrio de carga. Ofrecen dos puertos USB 3.0 y 2 puertos e-SATA para una óptima velo-

cidad de transferencia de datos, además de numerosas ventajas a la hora de ampliar la capacidad de almacenamiento o hacer copias de seguridad de los datos del NAS. El TS-421U y el TS-420U ofrecen una alta eficiencia en las operaciones empresariales diarias y el control de privilegios. Los dos nuevos modelos son compatibles con el intercambio de archivos multi-plataforma.

DELL MEJORA SU SOLUCIÓN DE BI

Dell Software ha presentado la última versión de Toad Business Intelligence Suite, una solución integrada que permite a las empresas acceder más fácilmente a los datos y extraer información significativa de fuentes de datos tanto tradicionales como no tradicionales. Con la última versión, Toad Business Intelligence Suite ofrece una serie de mejoras diseñadas para facilitar aún más el auto-análisis Business Intelligence en entornos de datos complejos. Toad Business Intelligence Suite permite a los usuarios combinar ágilmente los datos de distintas fuentes, lugares y formatos - bases de datos relacionales, plataformas de BI, bases de datos Cloud y fuentes Big Data como Hadoop. Los usuarios pueden sintetizar esta información a través de las herramientas BI personalizadas de Toad Business Intelligence Suite, diseñadas específicamente tanto para empresas como para usuarios de TI. Las novedades fundamentales de la versión 2.0 incluyen: Conectividad con datos heterogéneos ampliada - Toad Business Intelligence Suite 2.0 amplía su lista de conectores de datos con un completo soporte para Microsoft Analysis Services y conectividad a DynamoDB de Amazon y a bases de datos Redshift. El enfoque independiente de los datos ofrece una herramienta que funciona en todas las fuentes de datos.



Mike Gregoire, CEO de CA Technologies, Michael Denning, SVP & General Manager Security CSG y Valentín Galán, CTO para el Sur de EMEA.

CA redefine la gestión de las TICs

Valor no se mide por el tamaño del personal de TI, la potencia de cálculo (MIPs) en la gestión, o los metros cuadrados de sus centros de datos. El valor actual de las TIs tiene por objetivo proporcionar la innovación, la velocidad, la inteligencia y seguridad que la empresa necesita para obtener una ventaja competitiva", manifestó Mike Gregoire, CEO de CA Technologies en CA World 2013. **Juan Manuel Sáez**. Las Vegas (EE.UU)

La intervención de Gregoire era muy esperada, tanto por la importancia del evento, como porque era su primer gran contacto con clientes (5.000 atendieron esta cita) tras su incorporación, hace poco menos de cuatro meses, al máximo puesto de la compañía.

Y la verdad que no defraudó, destacando la relevancia de los cambios que se avecinan, con la consiguiente oportunidad para los CIOs y otros líderes de las TIs para actuar como catalizadores y permitir la transformación de los negocios. Se preguntó: "¿Voy a conducir yo el cambio, o

voy a ser arrastrado por él?". Para Gregoire, CA Technologies se tiene que centrar en cuatro tendencias tecnológicas que permiten a los clientes ofrecer y organizar las TI con un mayor impacto en la empresa: DevOps, movilidad, SaaS y gestión del análisis de Big Data. Gregoire explicó que la comunicación, integración y cooperación entre desarrolladores de aplicaciones de software y profesionales de operaciones de TI (conocido como DevOps) es esencial si los negocios desean transformar su modelo empresarial con el fin de prestar servicios al mercado con ma-

yor agilidad. "Hoy en día satisfacer toda la demanda de aplicaciones parece ser una tarea casi imposible. Hace poco encontré una frase que resume a la perfección la situación que estamos viviendo y que define este nuevo mundo como 'El planeta de las aplicaciones'", declaró Gregoire. "Las ventajas que aporta DevOps son muy importantes. Creemos que nuestras soluciones pueden ayudar a reducir entre un 30 y un 50 % el plazo de comercialización, mejorar entre un 80 y un 100 % la calidad y disminuir entre el 20 y el 30 % los costes de infraestructura". El CEO de CA asegu-



SOBRESALIENTE

EMC

La compañía ha alcanzado una facturación durante el primer trimestre del presente ejercicio de 5.390 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 6% respecto al mismo periodo del año 2012. Los ingresos netos GAAP atribuibles a la compañía en el primer trimestre supusieron una cifra de 580 millones de dólares.

SAP

SAP ha tenido un sólido comienzo de año con un incremento de los ingresos por software no IFRS y suscripciones cloud del 23% (25% en moneda constante) en el primer trimestre de 2013. Este primer trimestre ha sido especialmente fuerte en la región de América con un incremento del 49% (51% en moneda constante) en los ingresos por software no IFRS y suscripciones cloud, guiado por un excelente rendimiento de los ingresos por software en Latinoamérica y unos potentes ingresos por soporte y suscripciones cloud en Norteamérica.



MUY DEFICIENTE

SEGURIDAD

Panda Security ha publicado un estudio que confirma que los troyanos siguen siendo los grandes protagonistas del malware, copando la creación de casi tres de cada cuatro muestras, cifras muy similares a las recogidas en 2012. Las infecciones de troyanos han alcanzado una cifra récord en este periodo, llegando a protagonizar casi el 80% de todas las infecciones identificadas. Aunque no se replican por sí mismos, la mayoría de las infecciones por troyanos se llevan a cabo a través de páginas web comprometidas, utilizando normalmente algún tipo de vulnerabilidad basada en Java o en Adobe.

SMARTPHONES

Según un estudio realizado por Norton, más de un tercio de los usuarios de terminales móviles (35%) admitieron que no utilizan una contraseña especial para proteger estos contenidos.

ró que la proliferación de dispositivos móviles supone un gran reto para las organizaciones de TI. Explicó que, aunque las empresas necesitan más aplicaciones móviles para poder tener acceso a los datos corporativos en cualquier momento, en lo referente a la seguridad, los usuarios no saben qué riesgos corren con estas aplicaciones.

BIG DATA

"El primer desafío es administrar y proteger todos estos datos. Cuanto mayor sea la información, más grande es el desafío de la gestión y la seguridad, y este es nuestro punto óptimo", dijo sobre Big Data. Para agregar:

"Vemos una gran oportunidad de utilizar grandes volúmenes de datos para que la gestión y la seguridad más inteligente e incrementará el valor de negocio que ofrecemos".

CA aprovechó su certamen para anunciar nuevas soluciones y capacidades destinadas a ayudar a las empresas a aprovechar las oportunidades que la movilidad les ofrece y a mejorar la forma en que se conectan con sus empleados y clientes. El enfoque innovador de CA Technologies sobre la movilidad empresarial engloba no sólo los dispositivos sino también la gestión y la seguridad del complejo ecosistema que constituye la empresa móvil. Destacan nuevas soluciones de movilidad y actualizaciones de varios productos ya existentes que forman el eje central de la estrategia de CA Technologies, que busca ayudar a los clientes para dotar de movilidad a sus negocios en todos los ámbitos: usuarios, dispositivos, datos y aplicaciones.

La incorporación de MDM, combinada con una amplia oferta de soluciones de gestión de contenidos móviles, aplicaciones y servicios de respaldo que se lanzarán a lo largo de 2013, proporciona a CA Technologies un completo conjunto de soluciones de movilidad destinadas a ayudar a los

clientes a obtener la máxima ventaja en sus respectivos mercados.

ADQUISICIÓN DE LAYER 7

Hay que destacar asimismo el anuncio de la adquisición de Layer 7 Technologies, que tuvo lugar durante la celebración del CA World. A este respecto, Michael Denning, SVP & General Manager Security CSG de CA Technologies, en una entrevista con Byte TI, puso de relieve la importancia de esta compra, por cuanto "ofrecerá soluciones seguras y eficaces para la aceleración y el acceso a aplicaciones móviles, mediante la integración y la gestión de las iniciativas de movilidad entre los sistemas de backend, seguridad e infraestructura". Al incorporar las soluciones de Layer 7 a su catálogo, CA ayudará a aprovechar los entornos de aplicaciones existentes, dará apoyo a las redes de desarrolladores de terceros, y asegurará y controlará el uso de APIs.

"Muchas compañías", precisó Dennings, "quieren abrir sus aplicaciones a usuarios externos para que los consumidores puedan disfrutar de un autoservicio, gestionar sus cuentas, manejar su propia información y hacerlo a las horas que quiera sin tener que ir a una sucursal, tienda o hacer una llamada. Todo se puede hacer online cuando se quiera".

Valentín Galán, CTO para el Sur de EMEA, CA Technologies, nos lo explicó de una forma muy didáctica: "Con el anuncio de la adquisición de Layer 7, tenemos una solución que permite crear APIs entre distintos tipos de aplicaciones. Básicamente, de las aplicaciones corporativas, sharepoint de la empresa, la Intranet, con aplicaciones móviles. Por ejemplo Facebook, con la aplicación de banca electrónica. Hoy en día, un banco puede saber más de un cliente a través de Facebook, que de los datos propios que tiene de ese cliente en su base de datos".

Revolución en la emulación de terminales

Con el lanzamiento de RUMBA 9.0 y Rumba+ , se revoluciona el rostro de la emulación de terminales en los procesos de modernización de aplicaciones mainframe.

Los usuarios finales de aplicaciones mainframe, familiarizados con interfaces gráficas tipo Windows o Web, no ocultan su frustración cuando en el día a día se ven obligados a trabajar con las aplicaciones mainframe delante de una “pantalla verde” con un interface de caracteres. Modernizar este entorno de una manera satisfactoria, resultaba hasta ahora muy caro y reclamaba la dependencia de desarrolladores con habilidades altamente especializadas. La nueva versión de RUMBA de MicroFocus permite dar respuesta a estos desafíos, permitiendo a las empresas acelerar la modernización de las aplicaciones y la experiencia de los usuarios, independientemente del código de las aplicaciones. La nueva plataforma maximiza la productividad y satisfacción de los usuarios finales, que trabajan en un entorno gráfico actual, si el riesgo que, para el negocio, supone un proyecto complejo de modernización.

Micro Focus RUMBA mejora la experiencia de los usuarios de aplicaciones heredadas al transportarles desde las frías pantallas verdes a otras basadas en interfaces gráficas tipo Windows, SmartPhone y Web. La solución permite mejorar la productividad de los equipos, reducir el ciclo de aprendizaje de los procesos de negocio y simplificar las, hasta ahora tediosas, tareas de entrada y acceso a datos. Con Micro Focus RUMBA, las organizaciones pueden responder de una manera simple y

rápida a las dinámicas cambiantes del mercado sin renunciar al conocimiento y las inversiones realizadas en las aplicaciones mainframe ya existentes.

“RUMBA facilita el acceso a estas aplicaciones y a los host de misión crítica desde equipos Windows, iPads o navegadores Web”, explica Kevin Brearley, Director de Gestión de Producto de Micro Focus. “Una funcionalidad -añade- que se puede aplicar a toda la organización, a un departamento concreto o a un usuario específico. RUMBA se ha diseñado para modernizar las aplicaciones sobre terminal verde sin poner en riesgo la continuidad del negocio”.

LAS CLAVES DE RUMBA

o RUMBA 9.0 es el servidor central requerida para la implementación de Rumba +. Se conecta rápidamente y con seguridad a una gama de sistemas alojados, permitiendo de emulación de los terminales de pantalla verde junto con un conjunto de características populares de soporte y funcionalidades.

o RUMBA + incluye tres modelos de cliente diferentes que permiten a los usuarios modernizar aplicaciones de pantalla verde sin la necesidad de conocimientos especializados en las aplicaciones de mainframe o Windows, iPad o tecnologías de navegador web. Basta con apuntar y hacer clic para mejorar un solo terminal verde o para actualizar una aplicación completa.



Por Fernando Jofre

Ojo con Whatsapp

Hace pocos días proponía a un cliente mío una solución basada en la web para sus comunicaciones corporativas en el área de la mensajería instantánea y tras mandarle un breve correo con mi recomendación, me contestó que le parecía bien... Pero... ¿Qué diferencia hay con usar WhatsApp?, me contestó. Tuve claro por su tono que es lo que en este momento su equipo directivo ya estaba utilizando para comunicarse. No es que tenga nada contra una de las plataformas más utilizadas hoy en día (si no la más), pero debemos tener claro para qué es y para qué no debe ser... aunque sepamos que recientemente la policía -ayudada por la víctima de un robo de un smartphone- empleó WhatsApp para detener a los delincuentes que efectuaron el robo, gracias a que el móvil sustraído contaba adicionalmente con un sistema de localización remota. Superada también la polémica de su no-gratuidad -aunque tenga un precio realmente atractivo-, WhatsApp por fin dispone de un sistema de cifrado, aunque técnicamente no es difícil reventarlo, si bien hace falta tener acceso físico al móvil de la víctima. Hay que ponerse a ello, pero poder, se puede. Interceptar comunicaciones, espiar mensajes de los usuarios, ver sus fotos y videos, e incluso suplantar su identidad, son temas afortunadamente superados. Fueron evidenciados en noviembre del año pasado, y la empresa responsable de la plataforma se puso las pilas y lo resolvió con una actualización. Leía hace pocos días que los servidores de WhatsApp permiten distribuir virus, contenido ilegal y datos robados con total impunidad. Y resulta que dos españoles avisados siguen poniendo en evidencia la plataforma, descubriendo agujeros de seguridad en este servicio universal. En CIBERSEG'13 hicieron una demostración detallada de todo esto que aquí resumo. Sabemos que desde las Apps de nuestros móviles no podemos compartir otra cosa que fotografías, videos, audios, tarjetas de contacto o coordenadas GPS, pero está demostrado que se pueden subir de forma anónima archivos de cualquier tipo a los servidores de WhatsApp para luego distribuirlos impunemente.

A ver si se ponen manos a la obra, y nos dejan tranquilos con nuestros móviles y nuestra intimidad. Aunque a más de uno había que cortarles los dedos para que no perdiera tanto tiempo en su trabajo.

OPENTEXT

Unleashing the Power of Information



Enterprise Content
Management



Business Process
Management



Customer Experience
Management



Information
Exchange



Discovery

Gestione, asegure y aproveche al máximo su información y procesos con las aplicaciones y soluciones EIM (Enterprise Information Management) de OpenText. OpenText ayuda a gestionar y compartir la información de forma efectiva garantizando además que las políticas de control de la información y buenas prácticas de las compañías se implementan en todos los niveles.

Gracias a las soluciones EIM de OpenText, ponga su información al servicio de su organización, reduzca sus gastos y encuentre nuevas formas de trabajar más allá de las limitaciones presupuestarias.



Para más información, visite www.opentext.es

Kyocera MyQ: Impresión inteligente, sencilla y segura

Disponer de seguridad de la información y de control de costes en múltiples equipos de impresión puede resultar complicado.



Kyocera Document Solutions ha lanzado la solución MyQ para simplificar la impresión de documentos. “MyQ es una aplicación que incluye todas las funcionalidades de serie, por lo que cualquier cliente, aunque sólo tenga un equipo, puede disfrutar de las mismas ventajas que las grandes empresas” explica Antonio Marín, Jefe de Producto Soluciones de Kyocera Document Solutions España. “El modelo de licencias es muy competitivo, ya que sólo se paga por el número de equipos que se instalen, sin tener en cuenta el número de usuarios, de servidores, de localizaciones o de trabajos impresos”.

Cuando se trata de información confidencial, la seguridad es un tema prioritario. Kyocera MyQ incorpora Print&Follow™, una funcionalidad por la que los usuarios imprimen sus documentos como lo hacen habitualmente, pero éstos no se imprimen hasta que se identifican en el multifuncional con una tarjeta o un PIN y

seleccionan los trabajos en la pantalla. Kyocera MyQ es compatible con casi todas las tarjetas identificativas del mercado por lo que los clientes pueden identificarse con las mismas tarjetas que utilizan para otras tareas, como acceder al edificio o sacar un café. Print&Follow™ también ofrece a los usuarios la flexibilidad de imprimir en cualquier dispositivo conectado a su servidor de MyQ, independientemente de que no estén en su ubicación habitual.

Kyocera MyQ da la posibilidad de configurar clusters de impresión de tal manera que se distribuyen automáticamente los trabajos entre los equipos incluidos en dicho cluster, lo que garantiza una carga equilibrada de trabajo basada en la velocidad y operatividad. La configuración en cluster asegura que si un dispositivo deja de funcionar, por ejemplo, debido a la falta de tóner o de papel, los trabajos de impresión se redistribuyen a otros dispositivos.



Por Manuel Navarro

Educar en las TICs

Los líderes del sector de la educación valoran más positivamente el impacto de la tecnología que sus homólogos de los servicios financieros, el sector sanitario y las administraciones públicas. Así, el 90% de los líderes del sector de la educación encuestados, el mayor porcentaje entre los sectores analizados, considera que la tecnología le ha hecho más imaginativo y creativo, y un 80% afirma ser más productivo. Los datos proceden de un estudio denominado Humanos y Máquinas, realizado por Economist Intelligence Unit y patrocinado por RICOH, en el que se aborda el impacto de la tecnología en la creatividad y la intuición humana dentro de los principales sectores económicos.

La mayoría de los líderes del sector de la educación (71%) afirma que la tecnología les ha ayudado a tomar decisiones acertadas. Por su parte, un 72%, el mayor porcentaje entre los sectores analizados, coincide en que la interacción entre los humanos y la tecnología aporta grandes ventajas al conjunto de la economía.

Algo más de la mitad de los encuestados del sector (52%) afirma que el principal reto al que se enfrenta el sector es que la tecnología evoluciona a mayor velocidad que los procesos internos que la sustentan. Por su parte, el 88%, casi 9 de cada 10, coincide en que la interacción entre humanos y tecnología solo aporta valor si somos más creativos con los procesos que diseñamos para conectar ambas partes.

Quienes consigan seguir el ritmo de los cambios tecnológicos tienen mucho ganado. Por ejemplo, los centros de enseñanza superior pueden sacar el máximo partido del Big Data y el análisis de datos para mejorar los procesos relacionados con el alumnado y mantener su competitividad. Mediante el análisis de datos y los procesos de solicitud digitalizados, las universidades pueden obtener información personalizada sobre la formación académica y los intereses de los estudiantes. Este proceso supondrá igualmente una reducción de los costes generales de marketing y producción gracias a que la producción bajo demanda contribuye a limitar el volumen global de información generada y los costes de almacenamiento.

Plataforma TSM para entorno TEE

Servicios móviles de confianza para todos

- ✓ Soluciones de seguridad para oficina móvil y BYOD
- ✓ Gestión segura de identidades y autenticación
- ✓ Seguridad en servicios móviles financieros
- ✓ Almacenamiento seguro y cifrado de datos

Creating Confidence. Giesecke & Devrient le introduce en un nuevo mundo de soluciones móviles seguras basadas en Trusted Execution Environment (TEE): G&D permite a los proveedores de servicios desarrollar e implementar aplicaciones seguras para dispositivos inteligentes conectados – desde la fase de diseño hasta su comercialización a través del Trusted Service Manager (TSM) para TEE. Nuestra plataforma TSM-TEE posibilita la gestión Over The Air del ciclo de vida completo de aplicaciones seguras: desde su instalación y personalización hasta su revocación. Para más información visite nuestra web www.gi-de.com.

GyD Ibérica, S.A. - Madrid 91 627 00 00 - Barcelona 93 202 72 00 - Email: Info.gdi@gi-de.com



Giesecke & Devrient
Creating Confidence.

Nuage solución SDN de 2ª generación

Nuage Networks anuncia el lanzamiento de una solución abierta basada en software para dar respuesta a las principales limitaciones de las redes de los CPDs.

La Plataforma de Servicios Virtualizados VSP (Virtualized Services Platform) permitirá a las empresas de sectores como la sanidad, la banca, el suministro energético y otros segmentos del mercado de empresas, así como a las grandes compañías basadas en Internet y a los proveedores de servicios de telecomunicaciones, ampliar su oferta de servicios de nube para proporcionar una conectividad instantánea y segura a múltiples clientes.

Las pruebas de la Plataforma de Servicios Virtualizados de Nuage Networks comenzarán en abril en Europa y Norteamérica, con clientes como el proveedor de servicios de nube del Reino Unido Exponential-e, el proveedor de servicios de telecomunicaciones francés SFR, el proveedor de servicios de telecomunicaciones canadiense TELUS y un proveedor líder de servicios sanitarios de Estados Unidos, el Centro Médico de la Universidad de Pittsburg (UPMC), entre otros. La disponibilidad comercial a escala mundial está programada para mediados de 2013.

Michel Combes, el nuevo Consejero delegado de Alcatel-Lucent, ha comentado: "Es emocionante iniciar mi primer día como consejero delegado de Alcatel-Lucent con un lanzamiento que amplía nuestro mercado accesible. La estrategia de redes SDN de Alcatel-Lucent y el catálogo de soluciones de la marca Nuage Networks que se anuncia hoy

se apoya en las soluciones de orquestación de nube que ya proporcionamos con nuestro Sistema de Gestión CloudBand™. Estamos muy bien posicionados para ayudar a los proveedores de servicios de nube y de telecomunicaciones a desplegar infraestructuras y servicios de nube a gran escala, lo que abre nuevas oportunidades de negocio para nuestros clientes y para nuestra compañía."

Los consumidores y los usuarios de empresa están impulsando la demanda de soluciones de almacenamiento y computación en la nube. Los centros de datos actuales están bien equipados desde una perspectiva de TI. Los operadores de los centros de datos pueden añadir o modificar los sistemas de almacenamiento y los servidores virtuales prácticamente al instante para responder a la demanda de los clientes.

Pero la red no puede soportar estas funcionalidades - tiene una gran capacidad, pero no es lo suficientemente flexible para utilizar esa capacidad. La provisión de red aún requiere una planificación técnica detallada, una configuración manual y unos sistemas y procesos complejos para conectar a los clientes con los recursos de almacenamiento y computación. Las soluciones SDN ayudan a resolver este problema, y las previsiones de IDC apuntan a un mercado de sistemas SDN a escala mundial que crecerá desde 360 millones de dólares en 2013 a 3.700 millones de dólares en 2016.



Por Óscar González

Las gafas de Google

Gafas inteligentes. Bien. Hay que digerirlo... Un niño habla y grita dentro de mi cabeza cosas sobre interfaces futuristas e ilusiones infantiles, pero un adulto le dice enseguida: "olvídate chaval, es un juguete demasiado caro, y el mes pasado te rompieron tres gafas en el colegio..."

Google Glass te pone un auténtico ordenador sobre las narices. Android 4, 16 Gb de memoria interna, wifi, una cámara de 5 megapíxel, e infinidad de cosas más. Promete un día de duración de batería, y el propio Eric Schmidt, presidente de Google, ha afirmado que su manejo es "la cosa más rara". Personalmente no veo el hueco. Un Smartphone está bien, es adecuado, y mejor tanto mi imagen de friki tecnológico como eventualmente mi estatus social.

Pero unas gafas ya es demasiado. Personalmente, no tengo ningún interés en ser la comidilla de la barbacoa y dudo que en un futuro cercano haya mucha gente más utilizándolas de forma natural. Aplicadas al día a día su utilidad también es relativa, delante de un ordenador obviamente no las voy a utilizar, y paseando por la calle o desplazándome en coche su utilidad es más anecdótica que otra cosa. ¿Reconocer automáticamente a gente relacionada conmigo por red social?, ¿visualizar datos GPS en realidad aumentada?... Genial, pero no voy a llevar todo el día unas gafas en el bolsillo para eso. ¿Hablar como un loco a mis propias gafas para que comiencen a grabar un vídeo?... Definitivamente no.

Quizá estoy evolucionando lentamente de joven moderno a dinosaurio desactualizado, y entiendo que este es el primer avance de la primera oleada de un futuro cercano. Veremos cómo evoluciona este nuevo mercado de "gadgets" digitales, y si las promesas de usabilidad se cumplen.

Usted lo desliza, él escanea.



IRIScan Mouse

Un escáner en la palma de su mano.

Escanear nunca fue tan fácil! Simplemente deberá hacer clic en el botón de exploración, deslizarlo en cualquier dirección sobre un documento en papel y ver como los textos y las imágenes del documento aparecen al instante en la pantalla del ordenador.

¡Olvídense de reproducir texto manualmente en el ordenador!

Gracias a la tecnología de OCR de I.R.I.S., se reconocerán todos los textos del documento escaneado. Simplemente deberá arrastrarlos y soltarlos en Microsoft® Office (Word, Excel®, etc.), editarlos y subirlos a la nube con un solo clic.



IRISPen Express 7

Del papel al ordenador en un instante.

El IRISPen™ Express 7 es un completo lápiz escáner para reconocimiento de texto. Funciona como un rotulador: simplemente deberá pasar el lápiz digital por encima de información impresa en libros, periódicos, revistas, cartas, etc. y el texto se aparecerá al instante en el ordenador, justo allí donde se encuentra el cursor.



IRIScan Book Executive 3

Usted lo desliza, él escanea.

IRIScan™ Book es un escáner portátil que permite escanear libros y revistas en cualquier momento, desde cualquier lugar y sin tener que arrancar las páginas. Simplemente deberá deslizar el escáner por encima del documento y el contenido escaneado se guardará automáticamente en la tarjeta MicroSD™, quedando listo para que lo transfiera vía Wi-Fi a su smartphone, iPad®, iPhone®, tableta Android™ a su PC o Mac®. El escáner viene con Readiris™ Pro 14, un avanzado software de Reconocimiento Óptico de Caracteres (OCR).



Escáners portátiles

www.irislink.com



HP anuncia la impresora más rápida del mundo

HP acaba de anunciar la que dice es la impresora más rápida del mundo, certificada por el libro Guinness de los Records.

HP ha anunciado que ya están disponibles en España una nueva gama de impresoras y multifuncionales de sobremesa HP Officejet Pro X Series, que cuenta con la impresora más rápida del mundo, según acaba de certificar el Libro Guinness de los Records.

Estos nuevos equipos, dirigidos especialmente a pequeñas y medianas empresas, cuentan con HP PageWide Technology, la nueva generación de inyección de tinta que fija un nuevo estándar para los entornos de trabajo reducidos (pymes, oficinas remotas y franquicias), a una velocidad record de 70 páginas por minuto.

La relevancia de estos equipos multifuncionales para el ámbito empresarial, especialmente para las pymes, radica en que aportan un incremento notable de la productividad y una importante reducción de costes (un coste por página hasta un 50 por ciento menor que las impresoras láser).

Las OfficeJet Pro X Series están disponibles en el mercado coincidiendo con el 25 aniversario de la primera impresión de inyección de tinta de HP. Cabe destacar que, desde la introducción de la primera HP Deskjet en 1988, HP ha proseguido inno-

vando en el mercado de inyección de tinta con las marcas HP Photosmart y HP Officejet, y ha lanzado cerca de 600 millones de impresoras de inyección de tinta.

Innovación en impresión multifuncional láser y soluciones cloud para todo tipo de empresas - MFP y Flow

También para las medianas empresas, que requieren de altos niveles de rapidez y potencia en sus equipos, HP ha lanzado las impresoras HP LaserJet Pro y HP LaserJet Enterprise Series, con las que también se incorporan nuevas y mejoradas soluciones de gestión documental. De igual forma HP aporta accesos más fáciles para las aplicaciones basadas en la nube, incorporando el soporte email de Google Apps a través del HP ePrint Enterprise-

Por otra parte, HP ha avanzado en el desarrollo de soluciones dirigidas a grandes empresas e instituciones que necesitan gestionar grandes volúmenes de información, y cuyo principal reto es optimizar el acceso y gestión a la información. Para ello, HP ha lanzado los nuevos modelos de impresoras láser HP LaserJet Enterprise flow MFP M525c y la HP LaserJet Enterprise colour flow MFP M575c que disponen



de las tecnologías HP Flow CM Professional y el HP flow MFPs, que hace posible optimizar la productividad de los empleados a través de la colaboración y la optimización de procesos.

La tecnología HP Flow MFPs, se puede integrar con soluciones de gestión documental. Por su parte, el HP Flow CM Professional otorga a compañías de menor tamaño servicios de gestión documental equiparables a las de grandes empresas con necesidades elevadas de seguridad (bancos, bufetes de abogados,

etc.). Se trata de una solución cloud, con una interfaz fácil de usar, que hace más fácil la colaboración en la empresa, además de aumentar la productividad mediante una fácil captura, indexación, almacenamiento, búsqueda e impresión de documentos.

Además de su alto rendimiento en el proceso e intercambio de documentos, estas impresoras presentan funciones como escaneo automático a doble cara y una velocidad mayor de captación de datos.

WD ofrece las mejores soluciones para conectar tu vida digital

La compañía californiana WD sigue apostando por las soluciones para el hogar digital, o lo que ahora llama 'vida conectada', para ofrecer a los usuarios dispositivos que les faciliten vivir de una forma digital, conectada y sin cables. Gracias a sus routers ultra rápidos, sus potentes discos duros centralizados y sus versátiles reproductores multimedia, los usuarios pueden disfrutar más que nunca de sus contenidos digitales.



Router de doble banda HD My Net N900

El router My Net N900 forma parte de la gama de productos de redes inalámbricas para el hogar de WD, diseñados especialmente para acelerar la reproducción de películas, vídeos y videojuegos, a la vez que proporcionan una experiencia de entretenimiento en alta definición. WD incorpora en esta gama su tecnología exclusiva FastTrack que detecta, en tiempo real, el tráfico de contenidos en la red y lo acelera para consolas de videojuegos, reproductores multimedia, TVs inteligentes, tabletas, smartphones, ordenadores y otros dispositivos con conexión Wi-Fi.



Reproductor multimedia WD TV Live

El reproductor multimedia WD TV Live permite reproducir prácticamente todos los contenidos multimedia en un televisor. Cuenta con una interfaz intuitiva que ofrece las últimas películas de más éxito, programas de televisión, música y los mejores contenidos de Internet como YouTube o Facebook directamente a la gran pantalla. Además, se conecta fácilmente a Internet de forma inalámbrica o mediante una conexión Ethernet, con la conectividad inalámbrica más reciente, Wireless-N, que proporciona la velocidad que necesita para transmitir una gran calidad de imagen Full-HD, con una resolución de 1080p.



Almacenamiento en la nube personal My Book Live

El disco WD My Book Live se conecta a la red del hogar creando un almacenamiento compartido al que los usuarios pueden acceder tanto dentro como fuera de casa. El acceso remoto seguro al My Book Live está disponible en cualquier ordenador a través de la aplicación WD 2go, que también ofrece acceso móvil a los archivos guardados en el disco desde un iPad, iPhone, iPod Touch o un dispositivo móvil compatible con Android.

Lucierna 5.0: la escalabilidad APM

La compañía Lucierna ha anunciado la disponibilidad de la nueva versión de su solución: Lucierna 5.0, que incorpora toda la funcionalidad de Decision Analytics al Mercado de APM.

Lucierna es una “Solución de APM Empresarial Completa” por la robustez de las características y beneficios que ofrece a grandes empresas de hoy en día, ya que monitoriza todas las transacciones, permitiendo penetrar en profundidad por todas las líneas de código, en contraposición a los análisis basados en muestras parciales que, con frecuencia, no son representativos. Lucierna denomina su solución “APM Enterprise” porque es escalable para responder a las necesidades de empresas de gran tamaño, ofrece la capacidad de visualizar la experiencia de usuario real incluso para dispositivos móviles y proporcionar diagnósticos y recomendaciones sin asistencia, así como detectar de forma automática la topología de aplicaciones, reemplazando técnicas desfasadas que requerían esfuerzos manuales para implantar y configurar otras soluciones APM. La compañía ofrece toda esta funcionalidad en un producto ligero, con una sobrecarga muy baja (menos de un 2%), por lo que resulta rápido de instalar y desplegar y no impacta negativamente en el rendimiento global de las aplicaciones.

La metodología de desarrollo de la solución también ha sido



única: mientras la mayoría de las herramientas de gestión del rendimiento de las aplicaciones han sido pensadas para ser utilizadas bien por el equipo de Desarrollo, bien por el de Operaciones, la solución creada por Lucierna es dual, es decir, proporciona la funcionalidad que necesitan ambos grupos.

“Lucierna es la única solución que ofrece APM Completo para Enterprise”, indica Abraham Nevado, CTO de Lucierna. “Monitorizamos el 100% del código en profundidad, lo que nos permite obtener información en base a la cual tanto departamentos de Desarrollo como de Operaciones pueden tomar decisiones. Lo hacemos centrándonos en la experiencia de usuario y para optimizar la satisfacción del usuario final, de

forma que el departamento de TI pueda tomar decisiones que aseguren los mejores niveles de servicio”.

“En relación con otros productos de APM, Lucierna es una herramienta muy visual que hace que sea sencillo y rápido detectar cualquier problema en nuestras aplicaciones. Es muy intuitiva y facilita información crítica tanto para nuestro Departamento de Desarrollo como nuestro Departamento de Operaciones, que la usan en la toma de decisiones para la optimización de aplicaciones y la asignación de recursos”, ha manifestado Antonio Márquez, director de TI de la Consejería de Agricultura, Pesca y Medioambiente de Andalucía.

Qué hay de nuevo en Lucierna 5.0:

Con esta última versión, Lucierna sacude el Mercado APM con el primer Análisis de Decisiones para APM de la industria. Lucierna lleva las analíticas a un nuevo nivel al permitir a los equipos de TI no sólo analizar los datos del rendimiento de las aplicaciones, sino también tomar decisiones clave acerca de la infraestructura, operaciones y desarrollo para optimizar el rendimiento de nivel de servicio global de las aplicaciones. Por ejemplo:

■ ¿Cuánto puedo reducir mi centro de datos sin afectar la experiencia de usuario?

Lucierna puede indicarle que reduciendo la capacidad de CPU un 5% disminuirá la experiencia de usuario un 25%

■ ¿Dónde debería focalizar mis esfuerzos en la mejora del rendimiento de la aplicación? Lucierna indica que reducir la base de datos de llamadas un 20% redundará en una mejora del 70% en la experiencia de usuario

■ ¿Cómo afectará la ampliación de la base de usuarios al rendimiento de las aplicaciones? Lucierna indica que aumentar el número de usuarios un 10% supondrá una reducción de un 25% en la experiencia de usuario para el total de usuarios.

El Samsung GALAXY S4 ya se puede adquirir, por 699 euros

La cuenta atrás de lo último de Samsung empezó el mes pasado en Londres, con el anuncio por parte de la compañía, ante cerca de dos mil partners y periodistas de toda Europa, de que el equipo está ya disponible en todo el mundo, con un precio de 699 euros, IVA incluido. **Juan Manuel Sáez.** Londres

“GALAXY S4 une a las personas, mejora la vida diaria y establece un nuevo estándar en innovación móvil”, afirmó JK Shin, consejero delegado y director de la División de TI y Comunicaciones Móviles en Samsung. “Estamos realmente contentos con las alabanzas que hemos recibido de parte de los consumidores de todas las partes del mundo y estamos también encantados de ofrecer a los usuarios de España este dispositivo tan esperado”.

Después de dar a conocer el nuevo producto en el Unpacked de Nueva York, Samsung llevará el GALAXY S4 a un Tour Mundial por las principales ciudades del mundo. Este Tour ofrecerá a los entusiastas locales la oportunidad de probar este nuevo dispositivo, además de comunicarles noticias interesantes que ocurren en su propia región.

CARACTERÍSTICAS

El nuevo Galaxy llega en Europa en versión LTE, con un procesador Quad Core, incorporando

la primera pantalla Super AMOLED Full HD capaz de captar y mostrar unas imágenes realmente espectaculares. Su pantalla de 5 pulgadas tiene 441 ppi para proporcionar una visualización de las imágenes de gran impacto.

Equipado con una cámara pos-

terior de 13 megapíxeles, el GALAXY S 4 permite a los usuarios capturar imágenes de maneras diferentes e interesantes. La función captura dual (“Dual Shot”) permite capturar imágenes con la cámara posterior y frontal. Asimismo, los usuarios pueden elegir entre una variedad de efectos de marco para mezclar las dos imágenes de manera natural. Además, se pueden elegir modos de captura, incluyendo el “Drama Shot”, que permite ver toda la acción en un lapso de tiempo continuo. O el “Sound & Shot”, que almacena exclusivamente el sonido y la voz de manera conjunta mientras se toma la fotografía, para que estos momentos especiales sean capturados con la mayor fidelidad posible, tal y como ocurrieron. El modo “Animated Photo” utiliza una serie de capturas para elegir una parte de la fotografía en movimiento, mientras que el resto permanece fijo.

La compañía destaca que Samsung GALAXY S4 “entiende el valor de las auténticas relaciones con amigos y familiares, independientemente del lugar en el que usted se encuentre. El Galaxy S4 es más que un dispositivo personal que puede ser disfrutado por un único usuario, porque nos permite compartir fácilmente y disfrutar muchos placeres de la vida junto a nuestros seres queridos”.



Su función “Group Play” permite a los usuarios disfrutar de música, fotos, documentos y juegos incluso sin estar conectado a Wi-Fi ni tener señal de telefonía móvil. Los usuarios pueden conectarse directamente con otras personas para compartir, jugar y crear contenido y entretenimiento al instante. La opción “Share Music” permite reproducir la misma canción en varios teléfonos.

GALAXY S 4 es un dispositivo inteligente gracias a sus innovadoras funciones que detectan el rostro, la voz y los movimientos para controlar la pantalla sin necesidad

de una activación táctil, facilitando en gran medida las tareas cotidianas. Con la función “Air Gesture”, se puede cambiar de canción con el simple movimiento de la mano y gracias a “Air View” es posible visualizar fotos y el correo electrónico utilizando los dedos para desplazarse ligeramente por la pantalla. Además, con “Samsung Smart Pause” el se puede controlar la pantalla según a dónde la mire. Por ejemplo, cuando se está viendo un vídeo, el vídeo se detiene cuando se levanta la vista, y comienza de nuevo justo cuando se vuelve a mirar la pantalla. Este dispositivo es capaz de mantener actualizada la información sobre salud y bienestar mediante el nuevo software “S Health”. La combinación de sensores integrados en el dispositivo monitoriza de forma sistemática y automática el estado de salud, los alimentos que se toman, el ejercicio que se realiza y las horas de sueño que se tiene para, de esta forma, ayudar a mejorar la calidad de vida y a mantenerse en buena forma física. Además de las funciones de monitorización, el “Samsung Adapt Display” ofrece una experiencia visual óptima y personalizada para cada tipo de aplicación, y “Samsung Adapt Sound” proporciona un óptimo nivel y tipo de sonido, personalizado para cada usuario para disfrutar al máximo la vida.

La era de la nube

Es una tendencia que lleva ya años con nosotros y a pesar de ello sigue evolucionando y las empresas apuestan claramente por este modelo. BYTE TI organizó este desayuno tecnológico sobre el mundo de la nube que contó con la presencia de José Antonio Tocino, Responsable Desarrollo de Negocio de Cloud Computing en Ibermática; Luis Ramírez, Especialista en Soluciones de DataCenter, Cloud Computing & HPC de Dell; Manuel Moreno, Director de Infraestructuras del Centro de Operaciones de RED (CORE) de Informática El Corte; Filipe Ribeiro, Software & Services Product Manager de Konica Minolta; Gloria Ugarte, Marketing Coordinator de PRIMAVERA BSS; Rufino Hoonorato CTO de CA Technologies para Iberia y Luis Miguel García de la Oliva, Director de la unidad de Negocio de Servidores y Plataformas de Microsoft.

A pesar de ser un término que se encuentra de plena actualidad y por el que las empresas parece que están apostando, no siempre tienen muy claro que es eso de la nube. Bajo esta premisa se inició el debate y en este sentido, Manuel Moreno, Director de Infraestructuras del Centro de Operaciones de RED (CORE) de Informática El Corte Inglés consideró que “Cloud debe acercarse al servicio al cliente. El cliente es el que conoce su negocio y la ventaja que le ofrece la nube es que ya no tiene que pagar por la disponibilidad del servicio sino por el uso que haga de ese servicio”. Para Filipe Ribeiro, Software & Services Product Manager de Konica Minolta, el problema es que “todo el mundo habla de cloud pero nadie se entera de lo que es en realidad. Las referencias funcionan muy bien para ver a dónde vamos en este mercado. El consumo está cambiando el modelo. No nos damos cuenta pero todo el que tiene un smartphone está en cloud: tiene su facebook, su gmail, su dropbox... En términos de empresa el cloud lo que supone, básicamente es la reducción de costes”.

Por un motivo u otro la realidad es que cloud se va imponiendo en el mundo empresarial. En este sentido, Gloria Ugarte, Marketing Coordinator de PRIMAVERA BSS asegura que “la tendencia cada vez es más creciente en el uso de cloud. Queremos tener la información desde cualquier punto y lugar. Además, el entorno de crisis está ayudando a que las empresas valoren la adopción de servicios y soluciones en la nube. Cada vez existe más información sobre cloud pero hay poca cultura empresarial a la hora de delimitar las estrategias, con lo que no saben si el modelo de cloud es adecuado para ellos o no”. Rufino Hoonorato CTO de CA Technologies cree que “Cloud es una pieza clave para que las empresas puedan seguir innovando. Cloud no es una moda pasajera, porque cubre las necesidades de presupuestos y demandas. Las empresas sí entienden qué es cloud, muchas veces, mejor que los propios fabricantes que les ofrecemos las

soluciones. Lo que no tienen claro es la definición de las estrategias y cuáles son las aplicaciones y servicios que hay que mover hacia la nube”. Para Luis Miguel García de la Oliva, Director de la unidad de Negocio de Servidores y Plataformas de Microsoft “hay que preguntarse por qué el cloud ahora y no hace 5 años. Cloud comienza cuando como usuarios finales empezamos a usar servicios como Hotmail o Skype. Y el concepto es mayor también cuando accedo a ellos desde una tableta, un PC, o un móvil. Entonces la empresa lo adopta porque los usuarios exigen esta disponibilidad. Cuando entra en vigor el concepto de servicios web es cuando vemos que se empiezan a desarrollar determinadas aplicaciones. Además la virtualización es muy importante, porque ha proporcionado flexibilidad y ha producido una menor dependencia del hardware. Llega un momento en el que se plantea que cloud empieza a ser un movimiento. El tema de costes es importante pero siempre ha estado ahí. La diferencia está en que ahora también se habla de innovación y de flexibilidad”.

Una de las noticias sorprendentes que ha aportado el modo cloud es que son los usuarios los que tienen la llave de futuros desarrollos, algo que hasta ahora sucedía al revés: eran las empresas TICs las que proporcionaban las herramientas y los usuarios las aceptaban o no. Ahora son los usuarios los que exigen esas herramientas y servicios. Como señaló José Antonio Tocino, Responsable Desarrollo de Negocio de Cloud Computing en Ibermática “lo que se ha visto es que lo que hacen y utilizan los usuarios ha pasado al mundo de la empresa y antes esto no era así. Sí es verdad que empezaron a salir aplicaciones CRMs, ERPs,...etc en pago por uso, pero ahora ha habido una explosión de oferta de servicios empresariales a través de cloud. Es fundamental el pago por uso para el desarrollo de cloud en la empresa. Hay que decirles de todas formas que muchas aplicaciones no es conveniente llevarlas a cloud y otras apps no están preparadas para subir a la nube”.



Por su parte, Luis Ramírez, Especialista en Soluciones de DataCenter, Cloud Computing & HPC de Dell asegura que “la palabra cloud está un poco mancillada porque no todo el mundo sabe realmente qué es eso de la nube. Cuando hablamos de cloud muchas veces no se cuenta que estamos hablando de deslocalización, de movilidad, etc. Cloud existe desde hace muchos años, en servicios como Gmail, Google Docs, Messenger, etc. Lo que ha cambiado es que el usuario final ha sido el que ha exigido a las empresas que quiere trabajar como lo hace en su casa y si el departamento de TI no le proporciona estas aplicaciones, se las va a buscar por su cuenta. Cloud además no aporta ahorro de costes. En un cloud público si haces una suma de todos los componentes de los servicios, al final te va a salir más caro que si lo tienes en tu casa. Lo que aporta es la facilidad de pago: saber que con una inversión mínima puedes probar si un proyecto te va a salir rentable o no... si a los tres meses no funciona dejas de pagar y no has tenido que hacer una inversión millonaria. Las TI van por modas”.

CLOUD EN CRISIS

La crisis parece que favorece al modelo de la nube tal y como afirma José Antonio Tocino de Ibermática, “en esta época de crisis, las empresas no tienen capacidad inversora y eso les ha llevado a buscar soluciones que les permita cambiar inversiones por gastos operacionales. Y esto ya va a ser así haya o no crisis. Está claro que la evolución de cloud pública y privada es una oferta que ya tienen los clientes y es muy similar a la externalización que ya existía hace 40 años”. Para enfatizar esta afirmación Luis Miguel García de la Oliva de Microsoft pone ejemplo: “Trasmediterránea se embarcó en un proyecto de reducción de costes y migró a Windows Azure obteniendo ahorros de un 35%. El Ayuntamiento de Barcelona se introduce en el concepto de cloud y a medida que va evolucionando descubre que puede

poner servicios internos y al final acaba poniendo una cloud privada. Las pymes lo mismo. Todas las empresas que se embarcan en proyectos cloud por un motivo u otro descubren que pueden hacer muchas más cosas y cada vez migran más a la nube”. Para Rufino Honorato de CA Technologies, esto sólo significa que “la tecnología está madura para migrar a la nube y por eso se está yendo a este modelo de servicios. Las empresas se dan cuenta además que no sólo tienen ahorro de costes, sino que les permite ser más flexibles, con lo que descubren que tienen muchas más ventajas. También hay inhibidores como es el tema de la seguridad. En este sentido también hay mucho movimiento en las compañías y desde nuestro punto de vista lo nuevo es el gobierno de datos y la federación de identidades.

Filipe Riberio de Konica Minolta quiso responder a la pregunta del porqué cloud ahora y no hace cinco años. En su opinión, “Cloud se ha desarrollado gracias al desarrollo de las comunicaciones. Si estuviéramos hablando de fax-módem a 14.000 kbps la nube no existiría. Con la evolución de las redes de telecomunicaciones es el momento en que se desarrolla cloud. Hay que contar además con BYOD: el usuario es el que manda en la empresa. En cuanto a cloud privada, para mí es el host de toda la vida”.

En lo que se refiere a la reducción de costes que se supone conlleva la adopción por parte de las empresas del modo nube, José Antonio Tocino de Ibermática quiso dejar claro que a la hora de valorar la inversión inicial hay que tener en cuenta todos los gastos: “En los costes por ejemplo hay que meter la electricidad también que a veces nos olvidamos. Y en cuatro años, con ese componente posiblemente salga más caro, pero por otro lado dejas de pagar licencias software, no tienes que renovar el hardware y al final te sale más barato. Así que es obligatorio hacer todos los números”.

Por ello es importante el papel del CIO. Según puso de manifiesto Rufino Honorato, “el papel del CIO tiene que cambiar porque ya no

debe ser un mantenedor de tecnología, sino que debe ser alguien que aporte valor a la compañía gracias a que se tiene que transformar en un proveedor de servicios. Debe ser miembro del comité de dirección porque es fundamental para el desarrollo de la empresa

Uno de los problemas viene dado por la dificultad de cambiar de proveedor. Durante el evento se puso de manifiesto que para el desarrollo total debería suceder algo similar a lo que ocurre en el mundo de las telecos, donde si un usuario quiere cambiar de compañía al día siguiente ya tiene contrato con otra empresa y sin necesidad de que el usuario haga absolutamente nada. Tal y como señaló Rufino Honorato, “todo pasara por los cloud services providers. Tenemos claro que el modo SaaS es el futuro”.

SEGURIDAD

Como ya se indicó uno de los problemas radica en la seguridad. Se trata de uno de los principales frenos para el desarrollo del modelo cloud. Para Manuel Moreno de Informática el Corte Inglés “sigue habiendo reticencias. Lo que hay que asegurar es que el dato es tuyo y no lo puede tener cualquiera. Los aspectos de seguridad son importantes pero lo que pesa al final es el precio. Si a ti un servicio te cuesta menos, aunque sea menos seguro te vas a ir ahí. En mi opinión hay otras variables que son más prioritarias”. Para Filipe Ribeiro, Software & Services Product Manager de Konica Minolta, “la seguridad se reduce al miedo que está siendo superado gracias a los pioneros. Gracias a aquellas empresas que han dado el primer paso en migrar a la nube. Gracias a ellos el miedo en las empresas está desapareciendo. También superan este miedo cuando descubren que, sin saberlo, tienen muchas cosas en la nube”. Por su parte Gloria Ugarte de Primavera BSS las empresas no saben la cantidad

de datos que tienen en la nube: “Las pymes sobre todo no son conscientes de que ya están en la nube cuando el correo lo tienen allí, por ejemplo. Sigue habiendo reticencias a nivel de seguridad y hay que concienciar a las empresas de que los suministradores cloud al final garantizan la seguridad del servicio con unos SLAs que se firman en el contrato. Es muy probable que el suministrador tenga mayor capacidad en seguridad que la propia empresa, así que con aspectos así podemos esquivar los obstáculos con que nos podemos encontrar. De todas formas el usuario debe exigir un contrato con unos SLAs claros y exigir que ofrezcan unos niveles de servicio claros y que de soluciones cuando estos niveles no se dan.

Para el portavoz de Microsoft, “la seguridad es algo clave y bien por miedo o roadmap tiene una gran importancia y está entre los tres tópicos que salen. Hace 3 años muy pocas empresas, pymes, estaban haciendo más allá del backup de sus datos (cambio de passwords, etc.) Muchas grandes cuentas jamás llegarían al nivel de inversión de determinados datacenters. Las empresas pequeñas claramente ganan mucho yéndose a la nube si hablamos de seguridad. Las grandes también. Nosotros como proveedores tenemos que ceñirnos a la legislación y seguir muy por delante en el ámbito de innovación porque Cloud ha sido un acicate para el desarrollo de determinadas soluciones y servicios”. Finalmente, José Antonio Tocino, Responsable Desarrollo de Negocio de Cloud Computing en Ibermática cree que “la seguridad ya estaba muy madura antes de cloud. Creo que ha sido la excusa de muchos CEOs para no tener servicios en la nube, sobre todo en la pública. En esta nube se ha puesto la seguridad como uno de los aspectos más importantes. Cualquier proveedor cloud ofrece ahora mismo todas las garantías en materia de seguridad.



José Antonio Tocino, Responsable Desarrollo de Negocio de Cloud Computing en Ibermática.



Luis Ramírez, Especialista en Soluciones de DataCenter, Cloud Computing & HPC en Dell.



Manuel Moreno, Director de Infraestructuras del Centro de Operaciones de RED (CORE) de Informática El Corte Inglés.



Filipe Ribeiro, Software & Services Product Manager de Konica Minolta .



Gloria Ugarte, Marketing Coordinator de PRIMAVERA BSS



Rufino Honorato CTO de CA Technologies para Iberia .



Luis M. García de la Oliva, Dtor. de la unidad de Negocio de Servidores y Plataformas de Microsoft.

IECISA: El Cloud Computing proporciona un modelo de prestación de servicios, que permite obtener aspectos importantes como son el acercamiento del servicio al cliente, la reducción del tiempo de su aprovisionamiento y a su vez la propia reducción de los costes asociados. Desde Informática El Corte Inglés, como proveedor de servicios, llevamos muchos años trabajando en ofrecer a nuestros clientes todos estos beneficios, garantizando tanto parámetros de disponibilidad como de rendimiento dentro de las plataformas XaaS (everything as a service) contratadas, lo cual aporta valor al negocio de nuestros clientes. Esto es algo que nos diferencia de nuestra competencia, ya que no todos los Clouds son iguales ni ofrecen lo mismo. Por ello, en IECISA apostamos por seguir manteniendo todas las garantías que ofrece un servicio gestionado de alto nivel, cumpliendo con las necesidades que nuestros clientes demandan.

DELL: Aporta dos apuestas en el tratamiento del DataCenter; Evolución o revolución: sea cual sea el enfoque que decida adoptar, Dell sabrá ayudarle a identificar el camino óptimo para la implantación de su entorno en la nube. Tratando el CPD como si de un servicio más se tratara, Dell ha desarrollado un portfolio de soluciones, que abarcan desde una nueva gama de servidores específicos para estos entornos (PowerEdge C), y desarrollados desde el conocimiento adquirido en su experiencia y trabajo conjunto con grandes proveedores de servicios cloud, tales como Google, Facebook, Twitter, etc; pasando por soluciones de comunicaciones adaptadas a los nuevos paradigmas así como nuevos planteamientos en el mundo del almacenamiento de la mano de Caringo o Swift (OpenStack), y un ecosistema de software adicional que nos permita proteger las inversiones de los clientes.

PRIMAVERA BSS: Acompañando la tendencia mundial de Cloud Computing ofrece la mayor parte de sus soluciones, utilizadas por más 40.000 empresas en cerca de 20 países, tanto en modelo On Premise como en Cloud. La oferta de PRIMAVERA en Cloud surge como un servicio integrado y completo que ofrece, además de las aplicaciones de software (ERP, Verticales, Soluciones Especializadas y Plataformas Colaborativas), un amplio paquete de servicios que incluyen infraestructura, alojamiento, instalación de las aplicaciones y sus actualizaciones, base de datos, almacenamiento, mantenimiento y soporte. PRIMAVERA BSS ofrece, además, un conjunto de servicios complementarios a sus soluciones basados en un modelo híbrido que permite combinar los productos on-premise con servicios Cloud.

KONICA MINOLTA: con su estrategia de servicios ha dedicado desde los inicios del término Cloud, todo su saber hacer para posicionarse como un proveedor de servicios Cloud, o sea, articular parte de los servicios existentes que Konica Minolta ofrece a sus clientes desde antes del Cloud y adaptarlos a este nuevo mundo. En nuestro sector poseemos una posición privilegiada, ya que a lo largo de los últimos años ha sido una de nuestras mayores preocupaciones, asistir a los foros más innovadores y aprender de los mejores para poder adaptar y evolucionar nuestra oferta de servicios Cloud.

MICROSOFT: La compañía se posiciona como la primera y única compañía que ofrece a sus clientes y partners una gama completa de capacidades cloud y la flexibilidad para implantar estos servicios dónde y cómo se desee. Ofrecemos servicios cloud para cada persona y negocio. Queremos que la Nube optimice cada negocio, puesto que cada empresa puede emplear tecnologías cloud del modo que necesite. Para ello: Combinamos nuestra experiencia en aplicaciones on-line con nuestra capacidad para ofrecer las mejores soluciones de software. Estamos construyendo soluciones cloud tanto públicas como privadas, teniendo en cuenta el hecho de que los usuarios se desenvolverá en un mundo de nubes híbridas. Microsoft está en una posición única para proporcionar sistema operativo en la nube, con Windows Server y Windows Azure como pilares de esta estrategia.

CA: CA Automation Suite for Clouds aprovecha las fortalezas tradicionales de CA en una plataforma cloud privada extensible y realmente flexible. Permite provisionar recursos y servicios sobre plataformas cloud hardware, múltiples tecnologías de virtualización, entornos legacy y nubes públicas, haciendo que la arquitectura de CA Technologies sea la más flexible y escalable del mercado, actuando como un auténtico bróker de múltiples tecnologías. CA ASC garantiza la protección de la inversión y la integración de todas las iniciativas cloud en grandes clientes. Una de las piezas de la estrategia cloud de CA, CA AppLogic permite la creación de servicios complejos, su despliegue y decomisión de manera rápida y sencilla, virtualizando toda la infraestructura hardware y software, permitiendo despliegues de cloud privadas en días frente a meses.

IBERMÁTICA: La solución Ibercloud se presenta como un Servicio Cloud de Valor dirigido a organizaciones que desean incorporar servicios de pago por uso, aunque manteniendo un alto nivel de gestión, niveles de SLA's e integración con otros servicios Gestionados que ofrece Ibermática. En este sentido la oferta de Ibermática aprovecha las ventajas de los servicios Cloud en cuanto a disponibilidad, elasticidad y el pago por uso y las de los servicios gestionados con un alto nivel de calidad de servicio, gestión personalizada o entornos privados. Asimismo Ibermática complementa su oferta Cloud con servicios de consultoría, implantación y migración que permite a nuestros clientes una evolución de sus servicios a la nube de una forma muy controlada, minimizando riesgos y nada disruptiva.

Premios 2013



Entrega de Premios BYTE TI 2013

El pasado 17 de abril tuvo lugar la tradicional entrega de premios BYTE TI. Javier Colado, director general de SAP recibió el Premio de "Personalidad del Año", concedido por la revista BYTE TI, en el curso de un acto celebrado en la sala Lubeck de Madrid, al que asistieron destacadas personalidades de nuestro sector Informático. Pedro Fernández de Córdoba, director de Marketing de Dell, recogió el correspondiente a "Mejor Director de Marketing", y Juan Carlos Malet, director de Comunicación y Relaciones Institucionales de Ibermática, hizo lo propio con su galardón como "Mejor Director de Comunicación". Juan Manuel

Sáez, director de Byte TI, se dirigió a los asistentes para, entre otras cosas, lamentar el mal momento económico que nos toca vivir, pero asegurando que las publicaciones que forman parte de MKM, con Byte TI a la cabeza, gozan de buena salud. También se refirió a la Web, que recoge toda la información que se realiza para la edición impresa, destacando que durante 2012 se incrementaron las visitas en un más de un cincuenta por ciento. Cerró el acto el propio Javier Colado, quien, tras agradecer el premio recibido, no dudó en señalar que, a pesar de todas las dificultades, el sector tiene fuerza para salir adelante.



Personalidad del año
Javier Colado,
director general de SAP



Mejor director de Marketing
Pedro Fernández de Córdoba, director
de Marketing de Dell



Mejor Director de Comunicación
Juan Carlos Malet, director de Comunicación y
Relaciones Institucionales de Ibermática



Mejor Empresa de Servicios IT. IECISA. Enrique Muñoz, director de marketing y relaciones institucionales



Mejor Tablet. HP ElitePAD 900. Marco Viejo, responsable de portátiles de empresa de HP



Mejor Ultrabook Toshiba Portégé Z930-148 Enrique Nistal, Notebook Category Manager



Mejor innovación tecnológica. Intel Ultrabook Ledda Valdivieso, directora de marketing de canal de Intel



Mejor Servidor. Fujitsu Primergy TX150S8 Sergio Reiter, Senior Product Manager de Fujitsu



Mejor solución de movilidad. Módem inalámbrico Dual Carrier de Vodafone. Javier Irastorza, director del programa de partners de la Unidad de Negocio de empresas de Vodafone

Premios 2013



Mejor Smartphone. Samsung Galaxy Note II
Luis de la Peña, director de Marketing de la división de telecomunicaciones de Samsung



Mejor impresora multifunción
Epson Workforce AL C500DN
Ángel Díaz, director de la oficina de Epson en Madrid



Mejor Monitor.
Philips LCD 221S3UCB
Agustín de los Frailes, Country Manager de MMD Iberia



Mejor Proveedor de Internet
Strato. Carmen Álvarez, Marketing Manager de Strato



Mejor oferta de servidores web
1&1. Pio Serra, Spain Market Manager



Mejor Outsourcing Documental
Kyocera Document Solutions. Jesús Contreras, director de marketing de Kyocera Document Solutions



Mejor solución de virtualización
Red Hat Enterprise Virtualization.
Santiago Madruga, country manager de Red Hat



Mejor empresa de telecomunicaciones

Orange. Jacobo Gálvez, director de captación y estrategia de marcas de Orange España



Mejor estrategia de gestión documental

Canon. Joao Fernandez, Office Imaging products Marketing director de Canon



Mejor empresa de seguridad

Symantec. Joan Taulé, Country Manager de Symantec



Mejor ERP. Primavera ERP executive.

Luis Cadillón, Country Manager de Primavera BSS



Mejor aplicación para empresa.

Solución MDM de NTS. Jagoba González, CEO de NTS



Solución de seguridad hardware

Dell SonicWALL. SuperMassive 9000 Series
Nicasio de Tomás, director de canal para Iberia

IRIScan Mouse

Nos llega a nuestras manos el IRIScan Mouse, un ratón-escáner, curioso y práctico, que permite digitalizar todo tipo de documentos, a 300dpi y hasta en formato A3.

I.R.I.S. Group Headquarters
10 rue du Bosquet B-1348 Louvain la Neuve Belgium
Precio consultar
Teléfono no disponible
WEB http://www.irislink.com
★★★★★ EXCELENTE ★★★★☆ MUY BUENO ★★★☆☆ BUENO ★★☆☆☆ ACEPTABLE ★☆☆☆☆ POBRE
TECNOLOGÍA ★★★★★
IMPLEMENTACIÓN ★★★★★
RENDIMIENTO ★★★★★



Su funcionamiento es muy sencillo: con un solo “clic”, y deslizando sobre el texto o las imágenes que se quieren escanear, aparecerán al momento en la pantalla del ordenador.

A partir de aquí, se puede optar por tratarlo como una imagen o transformarlo en texto editable a través del software OCR (Word, Excel, Outlook, etc.). También se puede compartir directamente por e-mail o a través de las redes sociales.

Instalar la aplicación del IRIScan Mouse no ofrece demasiados problemas. Una vez introducido el disco de IRIScan Mouse en la unidad de ordenador, el menú de configuración aparece automáticamente. Se selecciona el idioma de instalación y se siguen las instrucciones que aparecen en pantalla.

Es necesario desconectar el ratón habitual. Al conectar el IRIScan, el controlador se instalará automáticamente.

Para acceder al archivo de Ayuda antes de escanear, es preciso ejecutar la aplicación del

IRIScan Mouse. Simplemente se hace un “clic” en el icono de la esquina superior izquierda y, a continuación, en Help (Ayuda).

Mientras escanea, el IRIScan Mouse ajusta y reduce automáticamente el tamaño de la reproducción en pantalla del área explorada. Para ver si la imagen se ha escaneado correctamente, se utiliza la rueda del ratón para ampliar o reducir el nivel de zoom. Como decíamos, se pueden escanear documentos de tamaño hasta A3.

El dispositivo incorpora elementos que guían perfectamente al usuario: si se mueve el IRIScan Mouse demasiado rápido, la ventana de exploración se volverá amarilla o roja, por lo que le avisará de que hay que reducir la velocidad de escaneo.

Si la imagen escaneada aparece distorsionada, hay que dejar de mover el IRIScan Mouse durante unos instantes. La imagen se calibrará automáticamente.

Una vez concluida la exploración, la imagen escaneada se recorta formando un rectángulo

y se alinea horizontalmente al fondo. En la pantalla se pueden editar los documentos escaneados.

Dispone asimismo de la opción de comprimir los archivos PDF y de imagen que se guarden con la tecnología avanzada de IRISCompressor, incluido con el producto.

Cuando se escanean tablas, es recomendable que se guarden en formato XML.

Si se tiene instalada la aplicación Evernote, se pueden enviar textos al Traductor de Google. Desde la aplicación de IRIScan Mouse, haciendo “clic” en Apps (Aplicaciones) Evernote: los documentos se subirán directamente a Evernote.

Si surgen problemas al utilizar el dispositivo, se tiene la posibilidad de consultar el apartado de preguntas más frecuentes en su web (www.irislink.com/support/faq) o contactar directamente con el servicio de soporte técnico de IRIS, a través de www.irislink.com/support.

A FAVOR: Práctico para todo tipo de usos.

EN CONTRA: Web no demasiado práctica.

Panda Cloud Antivirus

Panda Cloud Antivirus Free Edition es el primer antivirus gratuito desde la nube y ya se puede descargar desde la Windows Store, la tienda de Microsoft integrada en el sistema operativo Windows 8.

Panda Security
Complejo Euronova C/ Ronda de Poniente, 14 Tres Cantos. Madrid
Precio gratis
Teléfono 902 24 365 4
WEB http://www.cloudantivirus.com/es/#/free-antivirus-download
<p>★★★★★ EXCELENTE ★★★★★ MUY BUENO ★★★★★ BUENO ★★★★★ ACEPTABLE ★★★★★ POBRE</p>
TECNOLOGÍA ★★★★★
IMPLEMENTACIÓN ★★★★★
RENDIMIENTO ★★★★★

De esta manera, todos los usuarios de Windows 8 pueden ya disfrutar de las ventajas de la nueva versión 2.1.1 de la solución gratuita de Panda Security. Panda Cloud Antivirus, que cuenta con el logo Windows 8 Compatible desde el pasado mes de febrero, constituye una de las alternativas gratuitas compatibles con el sistema operativo de Microsoft mejor valoradas del mercado, según AV-Test.org. De hecho, de acuerdo con los resultados de las últimas comparativas realizadas por el prestigioso laboratorio, Panda Cloud Antivirus Free Edition es superior a otras soluciones de la industria como Windows Defender (Microsoft Security Essentials en versiones anteriores del sistema operativo) el antivirus gratuito que Microsoft ha integrado en Windows 8, tanto a nivel de protección como de rendimiento.

Este análisis, realizado entre los meses de enero y febrero de 2013, ha tenido en cuenta factores como el grado de protección contra infecciones de malware, la capacidad de reparación y eliminación de malware en PCs infectados, así como el nivel de rendimiento del equipo y su usabilidad. Panda Cloud Antivirus ha obtenido la máxima calificación posible en usabilidad (6 puntos sobre 6), además de muy buenos resultados en materia de protección (4,5 sobre 6) y de rendimiento (4 sobre 6). www.av-test.org/en/tests/home-user/windows-8/janfeb-2013/

TODO A FAVOR

A FAVOR: Gran capacidad de detección. Rapidez de ejecución.

EN CONTRA: Quitarse el estigma de ralentizar los equipos.



Además de la gratuidad, los usuarios que descarguen la solución de Panda descubrirán que mucho ha cambiado en esta multinacional española. Y es que son muchos los usuarios que achacaban a las soluciones de Panda Security su capacidad para ralentizar drásticamente la velocidad de los PCs cuando sus antivirus entorpecían en funcionamiento. El hecho de haber apostado por la nube ha beneficiado claramente a esta solución, que hace que ese defecto ya no tenga lugar. Los equipos estarán perfectamente protegidos y la velocidad de proceso será la misma que si el antivirus no se estuviera ejecutando. Por supuesto la capacidad de detección de malware sigue siendo excelente, algo en lo que la compañía española nunca ha fallado y por la que está considerada una de las líderes a nivel mundial.

Podemos afirmar, por tanto que Panda Cloud Antivirus es un producto de calidad, capaz de ofrecer una alternativa superior a otras

propuestas similares del mercado, tanto a nivel de protección como de rendimiento.

ESTRENO POR TODO LO ALTO

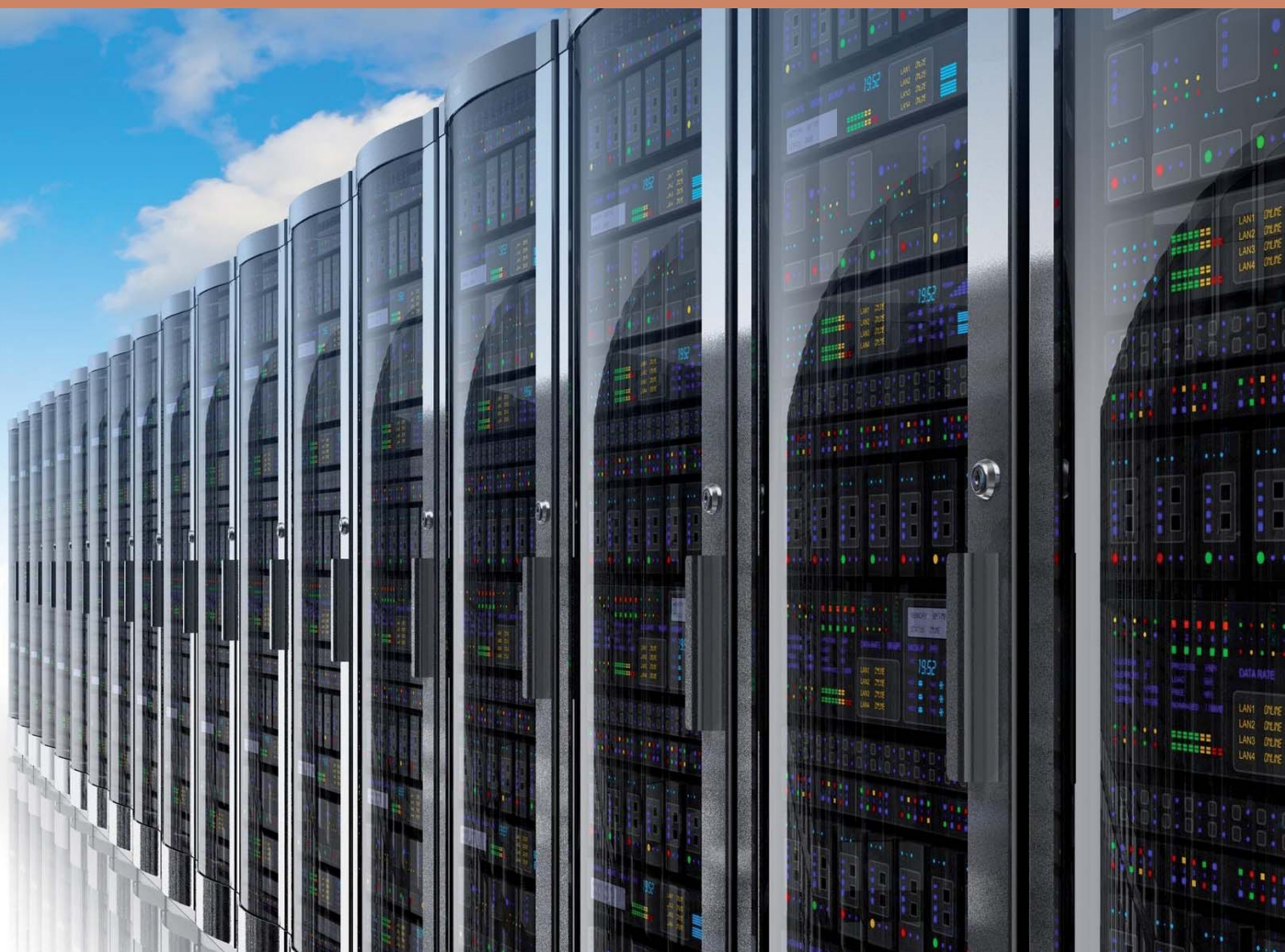
La incorporación de Panda Cloud Antivirus a la tienda Windows Store también incluye Panda Cloud Antivirus Pro. Esta versión, más avanzada y de pago, está ya disponible con un 50% de descuento hasta el próximo 15 de mayo para los usuarios de la tienda del sistema operativo Windows 8 de Microsoft.

La versión Pro de Panda Cloud Antivirus incluye funcionalidades adicionales a la edición gratuita, como protección firewall de comunicación, protección en redes wifi, vacunación automática de USBs y soporte técnico VIP multilingüe 24_7, entre otras. Asimismo, incorpora las mejoras realizadas en la nueva versión 2.1.1, con protección anti-exploit frente a vulnerabilidades de Día-0 en aplicaciones legítimas como Office, Adobe o Java.



Almacenamiento, nuevas perspectivas

Si hay un sector de las TIC que está en pleno cambio ese es, sin duda, el del almacenamiento. A pesar de que cada vez son más los datos que almacenamos, cloud computing y Big Data, están cambiando la concepción tradicional. **Por Manuel Navarro Ruiz**



Pocos mercados como el del almacenamiento han cambiado tanto en los últimos años. Tanto la virtualización como, sobre todo, el cloud computing han hecho que un mercado maduro como era éste, se haya transformado de una forma tan radical. Y es que, son muchas empresas que la desconfianza inicial la han transformado en total confianza y han apostado claramente por la virtualización y el cloud computing como sistema de almacenamiento. Sobre todo, por ahorro de coste y de espacio. La importancia del almacenamiento es algo de lo que ya no se puede dudar. La seguridad y la disponibilidad de la información están empezando a ser una necesidad imperiosa. La continuidad de negocio es un factor esencial hoy en día. Por eso, es especialmente importante simplificar la gestión del almacenamiento.

Para muchas organizaciones, la disponibilidad de los datos críticos del negocio, junto con los recursos de TI utilizados son de suma importancia. Así, los recursos sustanciales se han dedicado a garantizar la continuidad de las operaciones del negocio (transacciones con interrupciones limitadas tales como fallos del sistema, ataques de hacker, servicio de denegación de ataques y errores en los programas) y la recuperación ante desastres (ante eventos naturales inesperados).

En nuestro país, tendencia que es parecida en el resto de los países, la demanda de sistemas de almacenamiento se ha disparado, lo que ha

suspecho que las infraestructuras hasta ahora existentes tengan que evolucionar y adecuarse a nuevos retos.

La fuerte competencia en el mercado de almacenamiento está obligando a los proveedores a diferenciarse en aspectos clave como los servicios, simplicidad de gestión, nuevas funcionalidades en los equipos, como la deduplicación, y otros aspectos más novedosos como la eficiencia energética. En el segmento pyme, por ejemplo, existe aún mucha cuota de mercado disponible, ya que este tipo de empresas empiezan ahora a buscar sistemas de almacenamiento centralizados, dadas las crecientes necesidades de guardar y proteger su información. Hay que recordar que para este tipo de empresas sus datos son igual de importantes que los de las empresas de mayor tamaño. El crecimiento del volumen de información es imparable. Cada vez son más las empresas que comprenden que la información es el centro neurálgico de su negocio. Tal y como afirma Fernando García Estevez, Director de la división de almacenamiento de IBM España, “el mercado del almacenamiento es un mercado tremendamente activo, con un ritmo de evolución tecnológica muy alto debido al constante crecimiento de los requerimientos de las empresas, tanto en capacidad de almacenamiento como en la necesidad de gestionar la explosión de información a la que nos estamos enfrentando. Debido a este crecimiento exponencial de la capacidad de almacenamiento, a la importancia cada vez mayor

proyectos de virtualización de escritorio, las copias de seguridad basadas en disco y las nuevas aplicaciones orientadas a archivo, así como las ofertas de servicios basadas en la nube son los motores que están impulsando el almacenamiento en disco externo. Datos del informe "Virtualization and Evolution to the Cloud". asegura que el 45% de las compañías ya cuentan con servidores virtualizados, siendo ésta una de las tecnologías más maduras dentro de la virtualización junto con el área de almacenamiento que ya está virtualizada en el 43% de las

empresas que participaron en este informe. Candido Formariz, Director de Preventa de Soluciones de Almacenamiento de Oracle afirma que "Dado el espectacular crecimiento de los datos en los últimos años, la virtualización ha sido una aliada perfecta para garantizar la sostenibilidad de los centros de datos. Como principales ventajas, la virtualización ofrece la abstracción del hardware, alta disponibilidad, escalabilidad, independencia de las ubicaciones, gran eficiencia, reducción de las emisiones contaminantes e incrementos del rendimiento. El cen-

LA TRANSFORMACIÓN DE TI: CLAVE PARA EL CRECIMIENTO DEL NEGOCIO

Por Alejandro Giménez, CTO de EMC España

Los estudios realizados con motivo de la última edición de los EMC Forums celebrados en EMEA han constatado reiteradamente una idea: organizaciones de todo el mundo están transformando sus negocios, y cada vez más aprecian la tecnología como el primer catalizador de esta transformación. Parece que los negocios apuestan por una visión mucho más positiva sobre su inversión en TI, conectándola con sus objetivos de crecimiento.

El mejor reflejo de este concepto de Transformación de TI es la adopción de Cloud Computing. La nube está proporcionando al negocio una función de TI más flexible, dinámica y escalable, lo que la convierte en un driver estratégico para el crecimiento y no simplemente en un foco de gasto.

Las organizaciones comienzan a mirar de nuevo a las TI para situarlas como vector de crecimiento en sus organizaciones. Ésta es la principal conclusión extraída de las encuestas que EMC realizó a finales de 2012 en EMEA. Hemos consultado a 6.656 profesionales de las áreas de negocio y gestión TI de 22 países, con el ánimo de conocer cómo están afrontando el cambio en un momento económico como el actual. De modo general, la mayoría de las organizaciones de todas las regiones analizadas está decidida a iniciar un cambio transformacional durante los próximos 12 meses. Ésta idea está especialmente acentuada en países como Qatar (78%), el Reino Unido (72%) y Rusia (68%), pero es una estrategia compartida en todas partes en mayor o menor medida, también en

España (49%), la República Checa (47%) y Alemania (46%).

Cloud, valor de negocio

El propósito de transformar sus procesos de TI durante el próximo año es común al 59% de los encuestados, que en todas las regiones están alineando sus inversiones en tecnología con las principales prioridades y objetivos del negocio.

¿Por qué ocurre esto ahora? La respuesta es sencilla: cloud computing, ha catapultado las TI a la agenda de la alta Dirección. Las organizaciones tanto públicas como privadas están despertando a la idea de que, si quieren transformar sus operaciones e impulsar la agilidad y el crecimiento, la inversión en TI y el aprovechamiento del potencial de cloud son cuestiones críticas.

Cloud permite que los negocios puedan evolucionar fácilmente y generar nuevos ingresos mientras se maximizan los existentes. Las grandes organizaciones, por ejemplo, pueden poner en marcha su propio modelo IT-as-a-Service y habilitar un sistema de monitorización de costes TI fiable. Así se consigue alinear tecnología y negocio, optimizando la planificación. Cloud evita en múltiples casos la necesidad de costosas inversiones en infraestructuras y redes infrutilizadas, pagando sólo por aquello que se necesita y que puede escalar rápidamente bajo demanda.

Aquellas organizaciones que adopten la flexibilidad y agilidad que cloud permite, junto con los modelos de pago por uso, habilitarán el desarrollo de un mayor número de aplicaciones y servicios que aporten

valor al negocio conteniendo los costes de despliegue.

Por tanto, negocio ha de ser consciente de que cloud es mucho más que sólo tecnología, o una nueva vía para consumir servicios; es una propuesta comercial que genera beneficios económicos y crea diferenciación en el mercado.

Aparece también aquí un elemento de confianza. Dada la actual preocupación acerca de la seguridad y sus posibles derivadas legales, las organizaciones deben asegurarse de que sus datos están protegidos bajo determinados parámetros de gobierno TI, así como de su capacidad para auditar el cumplimiento de dichos parámetros; a medida que la nube crezca, también lo harán las consideraciones de 'compliance'.

La buena noticia para proveedores de cloud y sus clientes es que los requerimientos de seguridad se han contemplado desde el inicio de los servicios en la nube, más incluso que en las infraestructuras TI tradicionales, donde siempre se actuaba de forma más reactiva. Cloud afronta los retos de seguridad actual mucho mejor que el modelo que está reemplazando.

Por lo tanto, las empresas no deben dudar en empezar a disfrutar de las opciones que la nube pone a su disposición en la actualidad. En EMC hemos transformado nuestra infraestructura de TI y los resultados hablan por sí mismos: En 2008, destinábamos solo un 20% de nuestro presupuesto de TI a innovación, comparado con el 42% actual. La transformación de TI nos facilita hoy aprovechar el poder para impulsar el éxito del negocio de mañana.

de las herramientas de gestión y funcionalidades de optimización, y combinado con un presupuesto de TI muy ajustado al que se enfrentan la mayoría de las empresas, hace que los clientes busquen soluciones eficientes que les ayuden a optimizar tanto sus inversiones como los gastos operacionales derivados de consumo eléctrico, refrigeración, ocupación en los centros de proceso de datos y, aún más importante, que les permitan la máxima eficiencia en la gestión y protección de los datos almacenados”.

LAS TENDENCIAS

Está clara la evolución de este mercado así que es necesario saber por dónde irán las pautas en los próximos años. Empezando por lo más básico, continuarán las tendencias ya en marcha respecto a las tecnologías de base del almacenamiento, siempre con los objetivos de mejorar la eficiencia y el rendimiento. La sustitución de las cintas y cartuchos por almacenamiento en disco, el alza de la deduplicación y la compresión, así como las técnicas de provisión 'thin' son reflejo de estas tendencias. Mención aparte merece el desarrollo de tecnologías flash, que viene a complementar las tecnologías tradicionales de disco mecánico y de las que estamos viendo un auténtico auge, bien en forma de arrays híbridos o en dispositivos 100% electrónicos. Alejandro Giménez, CTO de EMC España señala además a “los cada vez más exigentes niveles de servicio establecidos en el data center promoverán un mayor desarrollo de infraestructuras convergentes, esto es, infraestructuras que contienen Almacenamiento, Capacidad de Proceso y Red en un sistema integrado. Los objetivos principales son el despliegue más rápido y consistente de la infraestructura, la mejora de los niveles de servicio y disponibilidad así como la reducción de los costes de gestión y mantenimiento. En el caso de EMC, estas infraestructuras convergentes son desarrolladas junto con nuestros partners, Cisco y VMware. El fenómeno de Big Data, la necesidad de almacenar y procesar cantidades ingentes de información no estructurada (imágenes vídeos, pdfs, etc) está impulsando nuevas infraestructuras de almacenamiento hiperescalables (arquitecturas scale-out), y que están llamadas a ampliar su protagonismo en el mercado”.

También relacionado con los niveles de servicio, la Federación de

Infraestructuras nos permite desarrollar modelos de data centers federados activo/activo, donde la tradicional recuperación ante desastres (Disaster Recovery) evoluciona hacia escenarios de evitación del desastre (Disaster Avoidance).

Por último, fruto de los procesos de virtualización y estandarización de infraestructuras que hemos visto desarrollarse en los últimos años, continuará el fenómeno de transferencia de valor desde el hardware hacia el software, lo que llamamos Software Defined Data Center (SDDC). El concepto de inteligencia dirigida por el software responde a la búsqueda de entornos más flexibles, ágiles y económicos, donde el software es el encargado de proporcionar nuevos servicios avanzados y orquestar sistemas de almacenamiento heterogéneos. Susana Rojo de HP cree que “el mercado tiende a soluciones integradas de los equipos de computación y del almacenamiento. Debido a la mayor densidad de los servidores y a su capacidad de proceso que crece masivamente la infraestructura tiende a converger en un único sistema. Las empresas actuales se enfrentan constantemente a importantes retos relacionados con el crecimiento de su negocio, la gestión de los costes y la reducción de riesgos. Las compañías han de contar con soluciones que les ayuden a adaptarse al mercado y a mantener sus ventajas competitivas”. Por su parte, Juan Sanz, Country Manager WD Spain & Portugal asegura que “los servicios de almacenamiento en la nube seguirán siendo importantes en los próximos años y especialmente la nube personal, que permite tener una solución de almacenamiento tanto físicamente como en la nube, “todo en uno”. Una nube personal, a diferencia de la nube pública, consiste en tener los contenidos guardados físicamente en un disco duro conectado a la red doméstica, de forma segura y bajo control. Gracias a esta conexión a la red del usuario, éste puede compartir archivos, transmitir contenidos multimedia y acceder a esos datos desde cualquier lugar, sin cuotas mensuales y sin tener los datos en lugares misteriosos como en la nube pública”.

Finalmente la virtualización destaca como una de las principales tendencias. Cada vez son más las compañías que están optando por servidores y tareas de almacenamiento virtualizadas, siendo estas dos tecnologías las más “maduras” dentro de la tendencia al alza de la virtualización. La modernización de la infraestructura de almacenamiento, los



tro de datos del futuro se enfrentará a la gestión de cantidades masivas de datos estructurados y no estructurados, y deberá realizar análisis y reporting críticos en mucho menos tiempo de lo que se emplea hoy. El gran reto será controlar y reducir los costes operativos, así como garantizar un acceso seguro e ininterrumpido a los datos para empleados dispersos por todo el mundo”.

TODO PASA POR LA NUBE

Si hay un sector del mundo tecnológico que se está aprovechando de las bondades que oferta cloud computing, ese no es otro que el del almacenamiento. Pero, ¿por qué las empresas apuestan tan decididamente por el modo e la nube? Miguel Angel Tellez, Storage Sales Specialist de Dell cree que “los servicios de almacenamiento en Cloud

necesitan optimizar los costes al máximo, así como ofrecer una gran calidad de servicio y una gran flexibilidad a los clientes. Los sistemas de almacenamiento de última generación virtualizados proporcionan estas capacidades en entornos de Cloud Computing, aportando mayores capacidades a los proveedores de servicios y a los propios clientes que busquen optimizar y flexibilizar sus entornos de TI”.

No obstante no es oro todo lo que reluce en el modo cloud. Así por ejemplo, la portavoz de HP cree que “el concepto de la nube en ocasiones se confunde con el de virtualización, que no es otra cosa que la capacidad de ejecutar una máquina virtual o hacer una emulación en nuestro propio dispositivo. Hoy día se avanza hacia la adopción de una nube privada para alojar los servicios más punteros y esenciales, eligiendo también servicios de nube pública que ofrecen un catálogo de

Flash y la rápida evolución del almacenamiento

Por Fernando García Estevez, Director de la división de almacenamiento de IBM España

Es un hecho reconocido que el rendimiento de los recursos de computación ha evolucionado a un ritmo mucho más rápido que los sistemas que almacenan y recuperan la información que se genera.

Este problema ha existido desde que se introdujeron los primeros sistemas de almacenamiento digital, hace más de 50 años. En ese momento, la preocupación no se centraba en el rendimiento de la informática, sino en crear sistemas de almacenamiento digitales que pudieran soportarlo. Así se desarrollaron hitos en el mundo del almacenamiento como las tarjetas perforadas, la cinta magnética y finalmente el disco duro - hechos que revolucionaron la informática y, básicamente, el mundo en el que vivimos.

Hoy nos encontramos en otra coyuntura tecnológica clave que, de nuevo, exige un enfoque revolucionario del almacenamiento - un enfoque que no solo ayudará a mantener el ritmo con la evolución de la capacidad de cálculo, sino también a gestionar la avalancha de información de Big Data.

Para entender hacia dónde se dirige la industria basta comparar las razones por las que la computación ha progresado a ese ritmo. A diferencia del almacenamiento, la capacidad de cálculo se ha aprovechado de forma continua de avances en la semiconducción, mientras que los sistemas de

almacenamiento han permanecido mecánicos, con ruedas motorizadas de cinta o discos giratorios. Ahora estamos en el punto de inflexión de una nueva era en el almacenamiento, que permitirá sistemas basados totalmente en memoria flash capaces de manejar datos críticos en microsegundos. Aunque la tecnología Flash ha sido utilizada en una variedad de áreas desde hace 30 años, incluyendo sistemas de almacenamiento híbridos durante los últimos años, los sistemas puramente Flash serán protagonistas en los próximos meses y años.

Los sistemas Flash no solo proporcionan una mejora de rendimiento exponencial frente a los discos mecánicos e híbridos, sino que ayudarán a las empresas a disminuir las tasas de consumo de energía debido a su inherente baja tasa de consumo, y a reducir la huella del almacenamiento en los centros de datos gracias a su mayor densidad, que comenzando con 24TB de capacidad en una U permite disponer de hasta 1PB en Flash en un solo rack standard.

Estos sistemas serán la plataforma de almacenamiento idónea para manejar las cargas de trabajo críticas en las empresas, tales como los sistemas de procesamiento de tarjetas de crédito, transacciones bursátiles, sistemas de gestión de pedidos, Business Analytics y entornos VDI, donde la

mejora en tiempos de respuesta del almacenamiento tiene un impacto directo en la experiencia del usuario.

Cualidades tales como la mejora de rendimiento, fiabilidad y durabilidad, hacen que los sistemas Flash sean deseables hoy en día pero prácticamente obligatorios en el futuro, ya que la enorme ola de Big Data no muestra ningún signo de retroceso. Los investigadores predicen que el universo digital - toda la información digital creada alrededor del mundo - llegará a 8 zetabytes en el 2015. Esto representa el total de datos de la Biblioteca del Congreso de Estados Unidos multiplicado por 800 millones.

En la actualidad nos encontramos en un punto de inflexión en el área del almacenamiento, una vez más, en el que los retos de la informática han dejado de ser un desafío, ahora lo son el almacenamiento y la recuperación de la información que se genera y comparte.

La industria está evolucionando rápidamente en dirección a los sistemas de almacenamiento Flash para entornos transaccionales. Estos sistemas no sólo ayudarán a las empresas a responder y sacar partido de los desafíos del Big Data hoy y mañana, sino que una vez más, cambiarán el futuro de la informática y con ello, posiblemente, el del mundo.

servicios centralizado y gestionan desde un sistema único, independientemente de que el servicio se base en nube pública o privada.” Por su parte, Jesús Carro, principal consultant, technical sales del área de Data Management de CA afirma que “Como las monedas, el modelo Cloud también tiene dos caras. Por un lado, no podemos obviar los beneficios y economías de escala que proporciona, tanto económicos como en “time to market” y, por otro, introduce diferentes retos al ser infraestructuras que ni poseemos ni operamos. Sin embargo, con el modelo de servicios cloud ocurre como con muchas otras áreas en las empresas: si confiamos en la empresa a la que subcontratamos la confección de las nóminas o el aprovisionamiento de las comunicaciones o incluso procesos enteros de negocio como las televentas; ¿por qué no podemos subcontratar almacenamiento? Lógicamente tendremos que hacer una evaluación de los diferentes proveedores que ofrecen estos servicios en el mercado y examinar su oferta respecto a los mecanismos de protección y de disponibilidad y recuperación. El precio no puede ser un criterio de evaluación determinante a no ser que la información que almacenemos tenga un valor de reposición muy bajo o que no esté sometida a regulaciones y normativas de cumplimiento”.

Las ventajas del modo cloud como señala Javier Martínez, Director Técnico de NetApp Iberia se encuentra en que “las ofertas de almacenamiento en cloud computing proporcionan un enfoque de bajo coste que lleva a sus usuarios potenciales a compararlos con el coste que supone abordar estas necesidades en las propias instalaciones corporativas. Aunque esta comparación de costes hace muy atractiva la opción de almacenamiento cloud en un primer momento, existen muchas más variables que tener en cuenta. En el sector del almacenamiento, estamos viendo como las ofertas de los diferentes proveedores de servicio se amplían, y a parte de las ofertas de almacenamiento “en crudo”, vemos como están apareciendo servicios tipo backup en la nube, “Data Protection As A Service- DPAAS”, etc”. Finalmene, Cándido Formariz, Director de Preventa de Soluciones de Almacenamiento de Oracle asegura que “El modelo cloud ofrece una garantía de alta eficiencia y utilización máxima de los recursos, además de la flexibilidad del pago por uso, la alta calidad del servicio (gracias a la alta disponibilidad y el rendimiento predecible) y una gran agilidad para responder a los picos de cargas de trabajo, a los nuevos despliegues de aplicaciones u otros cambios en el entorno de negocio. Por todo ello, sumado al crecimiento exponencial de los datos que no puede ser absorbido en los entornos tradicionales, es normal que estén proliferando los despliegues en la nube. Eso sí, después de una primera etapa de desconcierto de las empresas ante el fenómeno Big Data, parece que se está volviendo a los entornos híbridos apoyados en nubes privadas, más que en nubes públicas sobre las cuales las organizaciones carecen de control, es decir Cloud es una alternativa más”.

Y EL MODELO TRADICIONAL, ¿QUÉ?

Parece que los datos emigran a la nube. Las ventajas del coste, el espacio, el ahorro en máquinas, el acceso en cualquier lugar y momento a los datos, etc. facilitan esta migración. ¿quiere esto decir que el almacenamiento tradicional es una especie en vías de extinción? “El almacenamiento no va a desaparecer, sino que va a evolucionar, puesto que las

necesidades de los negocios actuales van a exigir más flexibilidad en la oferta a los proveedores. Así, las fronteras entre lo que denominamos mercado tradicional y Cloud se harán más difusas, puesto que los departamentos de TI de las empresas podrán ofertar estos recursos como servicio (IaaS) y en modelos de pago por uso, o sea, en forma de Cloud privada. Por tanto, la evolución se produce fundamentalmente en cómo se consume la infraestructura y en la flexibilidad de aprovisionamiento”, afirma el portavoz de EMC. Por su parte Simón Viñals, director de tecnología para el sector público de Intel asegura que “Intel da una gran importancia a la nube, no hay duda de que se ha instalado para quedarse y es el nuevo paradigma en almacenamiento. Nosotros, como fabricante de unidades de estado sólido y soluciones para la computación en la nube analizamos y comprendemos todas y cada una de esas diferencias y las oportunidades de cada mercado, para entender los cambios y adelantarnos a las demandas en almacenamiento. Sin embargo, el almacenamiento tradicional no desaparecerá, muy al contrario, evolucionará hacia un almacenamiento más inteligente, más eficiente y más seguro. Intel ha mejorado la familia de procesadores Intel Xeon para añadirle capacidades específicas en el propio hardware que mejoran esos tres aspectos que son importantes en el almacenamiento: mayor rendimiento eficiente, mejor seguridad y escalabilidad”. Por su parte el portavoz de NetApp cree que “La nueva realidad de las limitaciones en presupuestos de TI aumentará el uso de servicios en el cloud. Las previsiones de los analistas son que más del 30% de las organizaciones moverá al cloud, al menos, una carga de trabajo del centro de datos, además de instalar servicios en el cloud de una manera incluso más generalizada para recuperación ante desastres, copias de seguridad o archivo de datos. Las alianzas entre proveedores de almacenamiento empresarial y proveedores de servicios en cloud aumentarán en este año para ayudar a los clientes a obtener el máximo provecho de cloud computing, reteniendo aún la propiedad de su almacenamiento. Las empresas ya no necesitarán decidir entre la seguridad, la resistencia y la disponibilidad de una implementación en las propias instalaciones, y la escalabilidad y el rendimiento de los servicios en cloud, ya que estos dos mundos se complementarán”. En esta línea también se sitúan en Dell: “El mercado tradicional de almacenamiento se está viendo seriamente afectado, no tanto por el Cloud Computing, sino por no estar alineado con las necesidades actuales de los clientes. Por eso los sistemas de almacenamiento que permitan optimizar todos los recursos físicos disponibles, reducir los costes tanto de adquisición como de explotación, y que se puedan integrar con la capa de procesamiento y gestión, tendrán mucha mayor presencia tanto en el mercado actual, como en el futuro, y serán clave a la hora de proporcionar servicios de mayor calidad y a menor coste para los clientes”. Finalmente, Juan Sanz, Country Manager WD asegura que “está claro que hay espacio para todos en el mercado de almacenamiento, sin embargo creemos que los usuarios finales y las empresas se sienten seguros sabiendo que sus contenidos personales y profesionales no sólo están en la nube. Algunos consumidores y profesionales están cansados de almacenar su información privada en Internet, ya que consideran que sus archivos, algunos de los cuales son delicados o clasificados, están atrapados en una especie de tierra de nadie y pueden ser accesibles para otros. Otro punto nos lleva

TRENDING TOPICS DEL ALMACENAMIENTO

Por Derren Lu, General Manager de Synology Francia

A causa del Cloud Computing y del Mobile Computing, la demanda de almacenamiento es todavía fuerte. Pero no son almacenamientos tradicionales. Los usuarios necesitan nuevas tecnologías de almacenamiento y eso conlleva nuevas tendencias en el mercado. Para el almacenamiento en Pymes y el entorno doméstico, la tendencia son soluciones integradas, acceso en cualquier momento y desde cualquier lugar, y con un diseño ecológicamente eficiente. Para las empresas, la virtualización, la escalabilidad y el almacenamiento por niveles ("tiering") son factores clave para dirigir el crecimiento.

SOLUCIONES INTEGRALES

Hoy en día los usuarios domésticos y Pymes buscan soluciones integradas en lugar de simple almacenamiento. Los usuarios añadirán almacenamiento sólo cuando quieran utilizar las aplicaciones que necesitan. Imagine una compañía que quiera construir un sistema de video-vigilancia para grabar videos de seguridad. Lo que realmente necesitan es un software de gestión de la vigilancia y almacenamiento.

Las soluciones integrales son la tendencia para controlar el crecimiento del almacenamiento del hogar y las Pymes, ya que les facilitan la instalación de soluciones de almacenamiento. No obstante, los requisitos de los usuarios para soluciones de almacenamiento son muy diversos. Algunos necesitan administradores de archivos y de servidores web, mientras otros necesitan servidores de vigilancia. Para proveer todas las posibilidades en un solo producto, un centro de paquetes como la Apple Store es muy importante. Los usuarios tienen una manera fácil de personalizar sus soluciones de almacenamiento que se ajusten exactamente a sus necesidades.

ACCESO Con la creciente incursión de los dispositivos móviles y el Cloud, una tendencia clave para los productos de almace-

namiento que evolucionan junto a estos cambios. Los smartphones y las tablets hacen que todo el mundo pueda conectarse a Internet a todas horas y en cualquier sitio. Los usuarios del hogar y Pymes inevitablemente esperan poder acceder a su almacenamiento en cualquier momento y sitio.

Para tener el mejor acceso, es necesaria una interfaz intuitiva para que los usuarios puedan acceder a su almacenamiento desde cualquier PC/Mac, smartphone y tablet. En los PC/Mac, la gestión de la interfaz web debe ofrecer acceso a diversas plataformas. Las aplicaciones para smartphones y tablets son también importantes para ofrecerle al usuario una experiencia mejor en su día a día.

DISEÑO ECOLÓGICO

Para alcanzar el concepto de "acceso en cualquier momento y desde cualquier lugar" el servidor de almacenamiento debe funcionar las 24 horas del día y los 7 días de la semana. Eso es también necesario para usuarios del hogar y Pymes. Por lo que hace que el consumo de electricidad y el ruido sean aspectos importantes para los servidores de almacenamiento. Un bajo consumo de electricidad reduce la producción de carbono y la factura de la luz. La tendencia es tener un bajo consumo de electricidad y un buen programa de funcionamiento en el modo standby. Además, si genera poco ruido, se ofrecerá una experiencia mejor a los usuarios del hogar y de las Pymes, ya que normalmente colocan sus servidores de almacenamiento en el comedor o en el despacho.

VIRTUALIZACIÓN Hoy en día, más del 60% de los servidores de trabajo son virtuales. Para soportar los servidores virtuales, el almacenamiento de las empresas necesita ser totalmente compatible con los sistemas de virtualización como VMware, Microsoft hyper-V y Citrix. iSCSI será el protocolo que funcione mejor con

estas infraestructuras de virtualización porque es estándar y se adapta ampliamente. De la misma manera que las optimizaciones patentadas a través de iSCSI (CMWare VAAI) proporcionan mejores resultados, los cuáles no podría conseguirse con iSCSI estándar, así que está será una de las tendencias.

ESCALABILIDAD Las peticiones y los requisitos del almacenamiento crecen siempre de forma dinámica. Es prácticamente imposible predecir el tamaño del almacenamiento cuando el personal informática instala la solución de almacenamiento en una empresa. La escalabilidad será un factor clave en los almacenamientos de las empresas. Para ser más precisos, la escalabilidad será la tendencia en el almacenamiento de la empresa. La escalabilidad implica añadir nodulos de almacenamiento de forma horizontal a los ya existentes sistemas de almacenamiento. Además, provee un coste razonable en el almacenamiento de la empresa. Será una tendencia importante en la empresa a la hora de invertir en almacenamiento cuando lo necesiten.

POR NIVELES El tamaño de la unidad de SATA continúa creciendo. Ahora los usuarios pueden tener 4TB de espacio en una unidad de SATA. A su vez, su ejecución, fiabilidad y coste de la SSD sigue mejorando. Será una tendencia para las empresas adoptar tecnología de almacenamiento por niveles, es decir, la de almacenar datos en diferentes medios de almacenamiento dependiendo de los requisitos de fiabilidad, su ejecución y el espacio SSD. Las unidades SAS y SATA serán el principal medio usado en tecnologías del almacenamiento por niveles. Un sistema automático de almacenamiento por niveles organizará los datos correctos en medios adecuados de forma dinámica ayudará a reducir el coste total del almacenamiento en la empresa.

de nuevo a la velocidad y funcionalidad de hacer una copia de seguridad de los datos en los discos duros. Almacenar en Internet se convertirá en un verdadero tema de debate cuando las velocidades de Internet aumenten y puedan competir con la rapidez y la funcionalidad de la copia de seguridad en el disco duro. Además, no podemos olvidar que los servidores de almacenamiento en la nube todavía dependen en gran medida de los discos duros para almacenar la gran cantidad de datos que tienen, por lo que incluso si el usuario individual no está utilizando uno, la empresa de almacenamiento online es probable que sí”.

LA GESTIÓN DEL DATO

Una de las dificultades con las que se encuentran las empresas de hoy día la encontramos en la dificultad de gestionar semejante cantidad de datos. Esta dificultad es mayor en un entorno de cloud computing. En un entorno cloud, o en un entorno de múltiples clouds que pudieran ser compartidos por múltiples usuarios, departamentos e incluso organizaciones, una primera consideración es que los datos han de ser gestionados con independencia de su situación. Esto significa desacoplarlos del hardware en el que pudieran encontrarse, basando los niveles de servicio y seguridad en políticas asociadas a la importancia que dicho dato tiene para la organización.

Así, las expectativas de rendimiento o ciclo de vida, las copias de seguridad, las políticas de gestión de identidades y acceso a la información a los usuarios autorizados, etc. son establecidos con independencia de la localización temporal del dato.

Además, la necesidad de reducir los costes de gestión en un entorno que por volumen y heterogeneidad pudiera ser muy complejo, aconseja que la gestión se base en la automatización, lo que contribuirá a disminuir los riesgos tradicionalmente asociados a las operativas manuales. Carmen Pérez, Product Manager de Almacenamiento de Fujitsu asegura que “las empresas de todos los tamaños cada día tiene más claro que necesitan almacenar sus datos de forma segura y eficiente, ya que son críticos para la buena marcha de sus negocios, pero a la vez tienen que recortar sus presupuestos, ofreciendo nuevos servicios con menos recursos para permitir reducir el TCO y con ello el precio por GB. Los puntos clave para conseguirlo son disponer de sistemas que incorporen las siguientes funcionalidades: Ecológicos para ahorro de energía,

garantización de la seguridad del dato, aprovisionamiento inteligente, escalabilidad flexible tanto en capacidad como en prestaciones, recuperación ante desastres... y sobre todo un sistema de gestión sencillo e intuitivo.” Está claro que En el contexto actual, las empresas ante todo buscan rentabilidad y simplicidad en sus soluciones de almacenamiento. Una infraestructura que no ofrezca estos beneficios puede perjudicar la capacidad de la organización de tomar decisiones fundadas, así como de prestar el mejor servicio a sus clientes, fomentar la productividad de sus empleados, de cumplir con las normativas o de desarrollar nuevas vías en su negocio. Los entornos de almacenamiento deben evolucionar para hacer frente a los cambios que se producen de forma constante en el mercado y, sobre todo, para hacer frente a la explosión de datos que crece de forma exponencial. Así que tal y como señala Fernando García Estevez, Director de la división de almacenamiento de IBM España, “para gestionar de forma eficiente su información, las empresas deben integrar y optimizar sus soluciones de almacenamiento, reduciendo la complejidad y optimizando las prestaciones y su gestión, de forma que se consiga crear una infraestructura de almacenamiento rentable, escalable y elástica. Es importante además, identificar las cargas y aplicaciones críticas para su negocio, e intensivas en su necesidad de rendimiento en almacenamiento para optimizar las políticas de niveles de servicio; utilizar las funcionalidades de optimización integradas en las cabinas, compresión, thin provisioning, EasyTier, etc, para reducir las necesidades de adquisición de almacenamiento. Además en lo que se refiere a la gestión hay que gestionar el ciclo de vida de la información, mejorando la toma de decisiones a través del desarrollo de buenas prácticas en la gestión de la información, desde la creación hasta su disposición y finalmente, gestionar los datos, protegiendo y preservando la información, de forma que se optimice el acceso, la disponibilidad y la reutilización de los datos para dar respuesta a la constante evolución a la que están sometidas las empresas”.

Finalmente, el portavoz de CA considera que “la clave es saber cómo se están usando nuestros datos, la forma en que las aplicaciones trabajan con ellos y su criticidad. Con esta información cualquier empresa puede decidir fácilmente cómo gestionar sus datos correctamente, utilizar archivado de datos o sistemas de copias, replicación, deduplicación, cloud, etc...”



La utilidad de los programas de gestión de contenidos

La tipología de este tipo de soluciones abarca desde plataformas concebidas para la gestión y puesta en marcha de páginas web hasta soluciones más avanzadas que ayudan a controlar la información en un entorno de colaboración seguro y totalmente personalizable.

Es un hecho, y también una realidad: en estos momentos, cualquier compañía con independencia de su tamaño tiene su propia página web. Y es que esta presencia on line resulta 'casi obligada'. Dentro de este contexto, los sistemas de gestión de contenidos (conocidos también como programas CMS, Content Management System) son plataformas de gran valor y utilidad, en especial si hablamos de pequeñas empresas en las que sus trabajadores carecen de conocimientos informáticos avanzados o no tienen personal informático.

Un gestor de contenidos es un programa destinado a la creación, edición, gestión, administración y publicación de contenidos, principalmente páginas web y en diferentes formatos. Desde el punto de vista técnico, esta clase de soluciones están basadas en un interfaz que controla una o va-

rias bases de datos, localización en la que se alojan los contenidos que ofrecen los portales y tiene la particularidad de que la parte dedicada al diseño de los portales web como el contenido que se publica en ellos son totalmente independientes. Asimismo, permite establecer diferentes políticas o niveles de acceso y llevar un seguimiento y control de la gestión de colaboradores. Con los gestores de contenidos, las empresas invierten costes de mantenimiento muy bajos y también tienen la ventaja de que están preparados para actualizar contenidos en cualquier momento y lugar.

Aunque existen diferentes gestores de contenidos, los más populares son las plataformas destinadas a la creación y mantenimiento de páginas web. No obstante, existen soluciones más avanzadas como los programas de gestión de contenido empresarial y las que introducen funcionalidades de gestión documental.

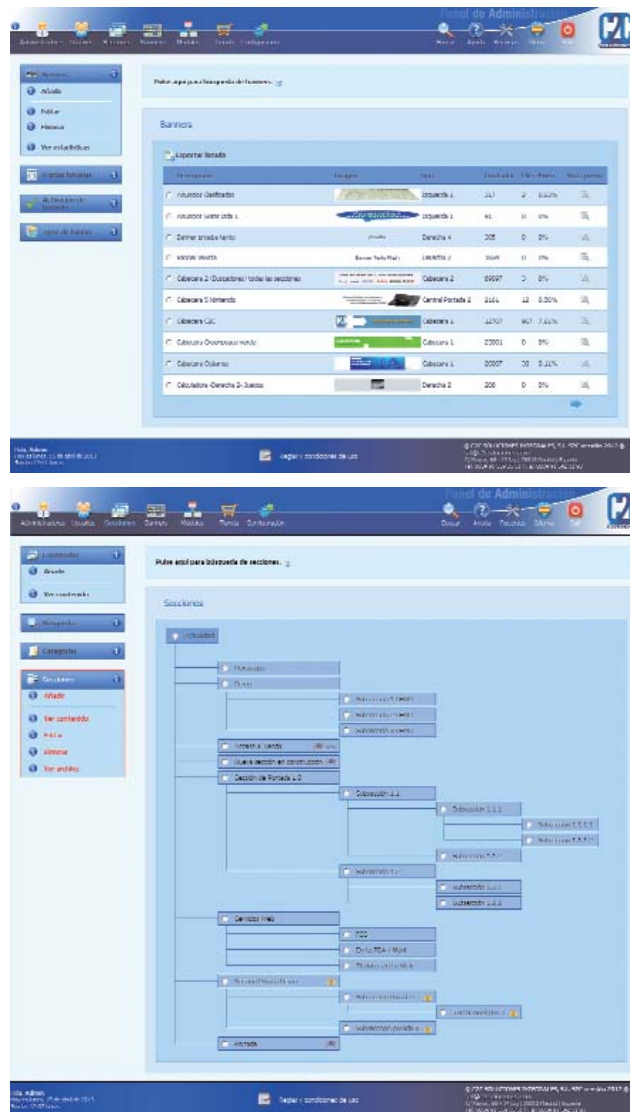


C2C Soluciones SPC 5.0

Este gestor de contenidos se caracteriza por su sencillez de uso y rápida puesta en marcha. Enfocado a cualquier actividad, reduce costes de mantenimiento y puede gestionarse de forma segura desde cualquier navegador web.

SPC es una aplicación que gestiona los contenidos, el diseño y los servicios de los portales web. Su experiencia en el mercado está avalada por una trayectoria de 10 años, es adaptable a cualquier actividad y su puesta en marcha es bastante rápida porque se instala en 48 horas; y todo ello adaptado al diseño que requiere cada compañía (existe un paquete de herramientas para seleccionar desde los colores a la disposición de los menús). Su facilidad de uso es otra característica a indicar, además de que se trata de una completa solución 'llave en mano' que incluye la propia aplicación, el hosting, correo, gestión de dominios, mantenimiento, actualizaciones y formación.

Tras esta carta de prestación, descubrimos que el producto de la firma C2C Soluciones permite que una organización construya su portal web en muy poco tiempo y controle quién puede editar contenidos y qué visitantes pueden acceder a la información de forma segura. Es compatible con contenidos disponibles en un amplio abanico de formatos (HTML, PDF, Imágenes, Word, Excel, PowerPoint, etcétera), dispone de buscadores automáticos, suscripción a y envíos de boletines electrónicos, un asistente para desarrollar formularios, un sistema de gestión de banners y secciones



privadas con control de acceso para los usuarios registrados, entre otras prestaciones.

La versión que en estos momentos se comercializa es la 5.0, y la parte dedicada a la publicación de contenidos

ofrece las siguientes funcionalidades: copiar/pegar desde las aplicaciones más comunes, tratamiento de optimización de imágenes automático para disminuir el tiempo de carga de las páginas, publicaciones

en diferido, establecimiento de 'fecha de caducidad' de un contenido e integración de un archivo documental con buscador multicriterio integrado (datos del autor, fecha, sección, categoría y estado de publicación).

SPC 5.0 puede gestionarse de forma segura desde cualquier navegador web e introduce niveles de permisos, además de modificar la estructura y la posición de los contenidos en portada, secciones y subsecciones. A este respecto, la estructura de las páginas web está basada en un sistema de carpetas similar al árbol de carpetas de Windows, aplicando las acciones de crear, mover, renombrar y borrar secciones. También admite la gestión de sitios web multidioma, secciones privadas (por ejemplo, una zona sólo para clientes) y el pago por contenidos si la organización se dedica a temas de comercio electrónico. Aquí, SPC 5.0 brinda un módulo de tienda opcional, un módulo de logística y pedidos pendientes, e histórico de pedidos.

C2C Soluciones Integrales, S.L.
 Calle Mayor, 68. 1º Izquierda
 28013 Madrid
Teléfono: 91 559 35 51
Fax: 91 559 37 11
Web: www.spc.com.es
Precio: A consultar

TECNOLOGÍA Bluetooth® Para tus Sentidos...



BRAZALETE
INCLUIDO



Bluetooth®

SPORT ARTICA

Auriculares bluetooth estereo, diseñados especialmente para la práctica de cualquier deporte. Incluyen un brazalete para llevar cómodamente tu IPHONE4, 4S, IPHONES o Galaxy S2 y S3.

Versión Bluetooth: Bluetooth V2.1+EDR

Perfiles Bluetooth: Auriculares, manos libres, A2DP, AVRCP

Resistente al agua

Radio de acción: 10 metros

Tiempo de funcionamiento:

Música: Hasta 7 h

Conversación: Hasta 8 h

Periodo de standby: Hasta 180 horas

Entrada CC: 5V/130mA



Bluetooth®

BLACK ARTICA DELUXE

Espectaculares auriculares bluetooth diseñados para su uso con teléfonos y tabletas.

Versión Bluetooth: Bluetooth V2.1+EDR

Perfiles Bluetooth: Auriculares, manos libres, A2DP, AVRCP

Radio de acción: 10 metros

Tiempo de funcionamiento:

Música: Hasta 17 h

Conversación: 28 h

Periodo de standby: 354 h aprox

Entrada CC: 5V/340mA

Tiempo de carga: 2.5 h aproximadamente



4W

Bluetooth®

ROLLER

Mini altavoz bluetooth inalámbrico portátil y recargable para smartphones y tabletas.

Versión Bluetooth: 2.1

Alcance de funcionamiento: Hasta 10m

Toma auxiliar de 3,5 mm

Perfiles Bluetooth: A2DP & AVRCP

Batería: lithium 520 mAh

Carga de la batería: 2 horas (carga USB)

Tiempo de funcionamiento: 8 horas

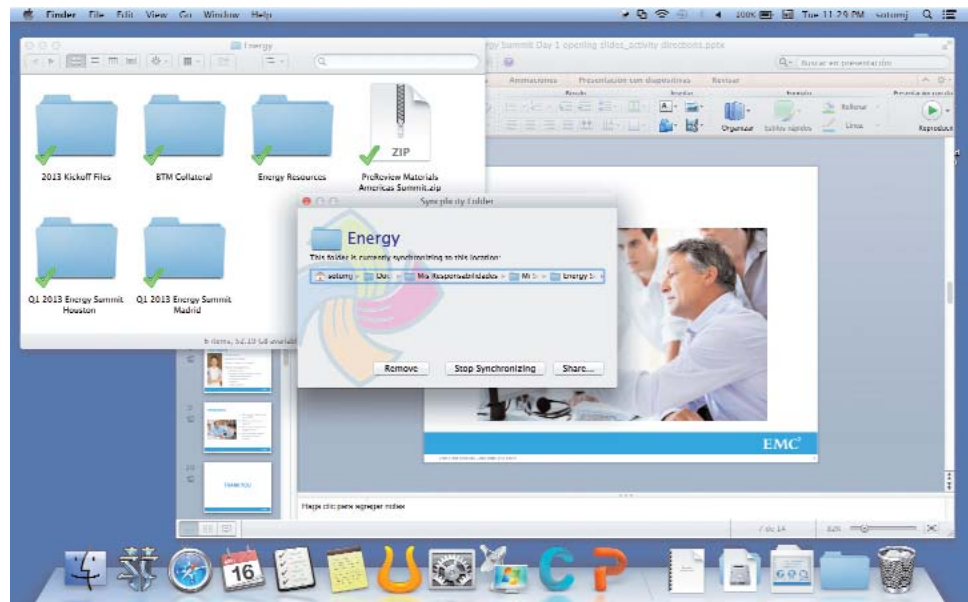


EMC Syncplicity

Proporciona acceso on line y off line desde dispositivos móviles y desktop, y permite compartir contenidos de un modo sencillo, rápido y eficaz. El producto de EMC también define políticas de acceso a los archivos y carpetas que se utilizan.

Bajo la modalidad SaaS (Software as a Service, software como servicio) y como solución 'Sync and Share', Syncplicity es un producto que permite a los trabajadores de una organización compartir contenidos con otros usuarios de dentro y fuera de la compañía. Su principal característica es que se trata de una plataforma que proporciona un conjunto de capacidades de gestión y de control de la información compartida. A este respecto, ofrece las siguientes funcionalidades: control y definición centralizada de políticas de acceso a los archivos y las carpetas que se comparten, gestión de 'conflictos' entre versiones sin que ello derive en una pérdida de los datos, permisos de acceso granulares y capacidades de reporting y auditoría. Syncplicity también provee de un sistema de modificaciones de archivos y dispone de capacidades remote-wipe, ligadas a la eliminación de los archivos que se comparten en remoto.

El acceso on line y off line no sólo desde el clásico escritorio de trabajo, sino también desde dispositivos móviles, es otro de sus puntos fuertes. Asimismo, permite compartir tanto ficheros como carpetas de un modo sencillo y sincronizar



cualquier archivo desde cualquier ubicación y sin límite de tamaño o de formato. La solución, en este caso, no impone estructuras de carpetas ni tampoco 'obliga' al usuario a depositar los activos que quiere compartir en un área específica. Cualquier clase de fichero o de carpeta, además de las subcarpetas, puede ser marcado o apartado para su sincronización. Esta sincronización es instantánea, decidiendo qué contenidos se sincronizan y en qué dispositivos.

Por otra parte, EMC Syncplicity emite notificaciones que sirven para estar al tanto de todas las actividades que se realizan sobre los contenidos de una cuen-

ta, mientras que los administradores establecen políticas y monitorizan los contenidos que se están compartiendo. Su consola de administración cuenta con capacidades de gestión y de control, pudiendo implementar políticas de seguridad y de confidencialidad de la información, así como tener una visibilidad completa de la localización y acceso a los datos corporativos.

Para finalizar, indicar que cada fichero se versiona en tiempo real para garantizar su protección, incluso estando fuera de la red corporativa. Cada una de estas versiones se audita con el propósito de registrar qué se ha modificado, en qué

momento y qué usuario ha sido. Si un archivo se ha borrado puede recuperarse desde la papelera de reciclaje o remotamente por parte de un administrador que actúa en nombre del usuario.

EMC Corporation

Ribera del Loira, número 8
Edificio Paris - Campo de las Naciones. 28042 Madrid

Teléfono: 91 419 38 00

Web: spain.emc.com

Precio: A consultar. Se ofrece en modalidad de almacenamiento off-premise en la nube y on-premise sobre los sistemas de almacenamiento EMC Isilon y EMC Atmos.

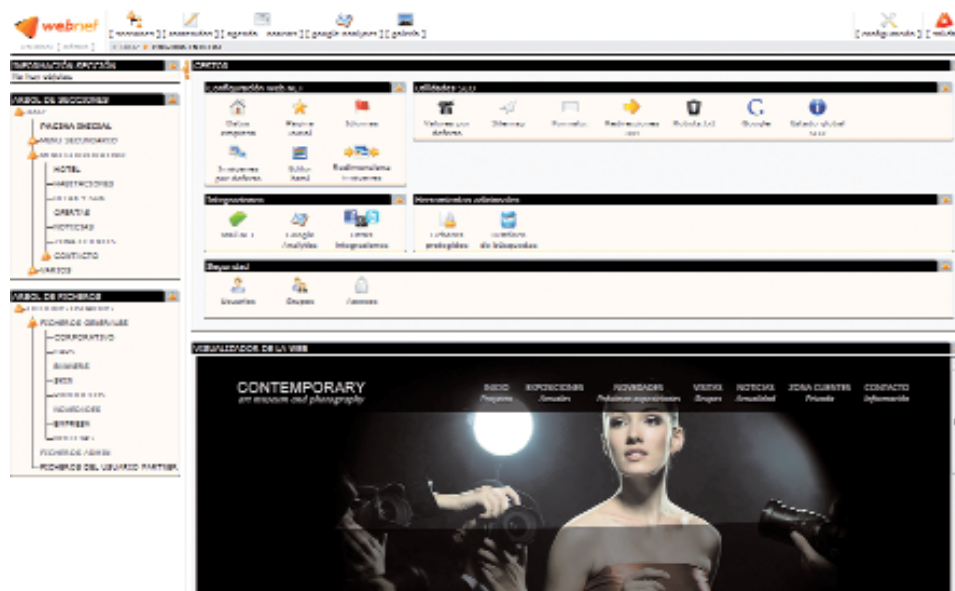
GPI Software Web.NET

Su panel de administración ayuda a gestionar de un modo sencillo y seguro los contenidos desde cualquier lugar. Web.Net es una solución escalable y que proporciona funcionalidades interesantes como herramientas SEO.

GPI Software es una empresa de asesoramiento, programación, desarrollo e implementación de proyectos en Internet relacionada con diversas áreas del mundo web, y el producto elegido para esta comparativa es Web.NET, una plataforma de creación de páginas web que dispone de un avanzado gestor de contenidos para sitios corporativos y presenciales. A esta funcionalidad se suma la posibilidad de poner en marcha comercios electrónicos y catálogos on line; y dado que su utilización no reviste de complejidad, aquellos negocios que no tienen conocimientos técnicos en esta materia pueden actualizar su sitio web de un modo sencillo.

Web.Net es una solución escalable, con estructuras de diseño de rápida implementación y con herramientas que mejoran el posicionamiento de los portales en Internet para incrementar su notoriedad (SEO).

El fabricante ha desarrollado tres versiones. La primera recibe el nombre de 'Corporativo', y cubre todas las necesidades de aquellos sites cuyo objetivo principal es proporcionar contenidos actualizados de cualquier tipo. 'Catálogo', que es la segunda, además de suministrar las funcionalidades de la primera añade una más: la posibilidad de gestionar la información disponible a través de fichas de productos con distintos campos; esta solución se



recomienda, por ejemplo, a aquellos portales que aportan datos detallados sobre productos o servicios procedentes de cualquier sector, desde industria a automoción, pasando por inmobiliario. Por su parte, la versión 'Comercio' añade a las prestaciones de las otras dos opciones un módulo de comercio electrónico, por lo que para las operaciones B2C y B2B es perfectamente válido. Incluso, posee un módulo de conexiones para utilizarlo con bases de datos y, de esta manera, traspasar información entre la web y otras fuentes de información como hojas de cálculo, programas ERP y de gestión, etcétera. Las modalidades bajo las cuales estas versiones están disponibles con: Professional y Advanced.

Ahondando en las características que incorpora Web.NET, una de las más importantes es que posee diferentes estructuras de diseño personalizables, además de un panel de administración que ayuda a gestionar de un modo seguro, rápido y sencillo los contenidos (y cambios posibles) desde cualquier lugar.

Con un sistema de actualizaciones sencillo, Web.NET, facilita la gestión de la zona privada de las páginas web, estableciendo perfiles de acceso a la información. Asimismo, provee de un módulo de agenda y de noticias, y gestión de banners, galerías de imágenes y control de tiendas. También puede integrarse con redes sociales, herramientas como Google Analytics, la plataforma

de envío masivo de correos electrónicos Mail.NET (desarrollada por el propio GPI Software) y portales como YouTube. Otros datos de interés son: la inclusión de un conector que sirve para importar datos entre la web del cliente y otras aplicaciones o bases de datos (útil para evitar duplicidades y eliminar el riesgo de errores) y el conjunto de herramientas avanzadas SDK para programadores y que ayuda a que este gestor de contenidos se integre con programas ERP.

GPI Software

Avenida Sant Jordi, número 168

17800 Olot (Girona)

Teléfono: 902 907 595

Web: www.gpisoftware.com

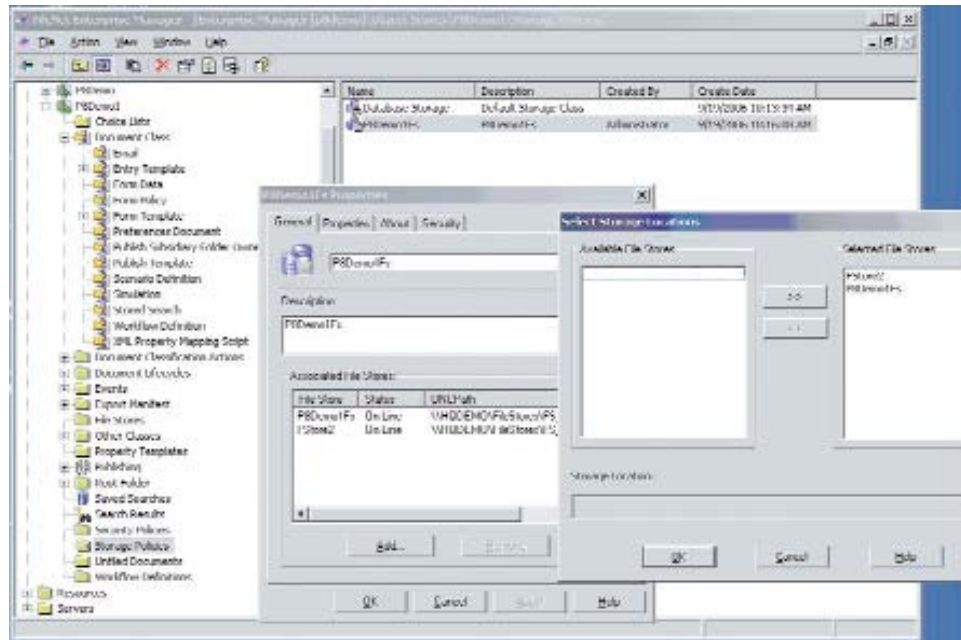
Precio: A consultar

IBM FileNet Content Manager v5.2

Este producto combina funcionalidades de gestión de contenidos y gestión documental, proporcionando una solución web altamente fiable, integrada con Office y con herramientas de portales como Websphere Portal Server.

Se trata de un módulo que proporciona funcionalidades de gestión documental, incluyendo la captura, la creación, la modificación y el almacenamiento seguro de toda la información no estructurada y semiestructurada de una empresa. Una de las capacidades que incorpora es 'Contenido activo', y está relacionada con la capacidad de ejecutar acciones o flujos de trabajo cuando cambia el contenido o los meta-datos de la información almacenada en el gestor documental.

Este 'Contenido Activo' es una solución totalmente Web que integra servicios distribuidos de almacenamiento, gestión documental y servicios de cache para la distribución y recuperación de contenidos. También proporciona soporte para guardar cualquier tipo de información que esté digitalizada, incluyendo plantillas, imágenes, fotografías, sitios web, documentos SAP, AutoCAD, Microsoft Office, XML, componentes de contenidos y los descriptores de meta-datos asociados. En el caso de las imágenes, por ejemplo, la plataforma del gigante azul dispone de Image Viewer, un gestor de imágenes proporcionado por FileNet y que está incluido en el Workplace. Las acciones que pueden realizarse sobre este tipo de ficheros son: ver, hacer zoom, scroll, rotar, imprimir o añadir anotaciones.



Este 'Contenido Activo' es una solución totalmente Web que integra servicios distribuidos de almacenamiento

Image Viewer es compatible con archivos GIF, JPG, JPEG, BMP y TIFF 6.0.

A las funcionalidades indicadas, hay que añadir la presencia de herramientas de administración, de auditoría y de monitorización, un apartado de suscripciones a eventos y servicios de autoclasificación de contenidos procedentes de la herramienta de colaboración FileNet P8. Provee, asimismo, de servicios de búsqueda por contenidos y/o meta-datos;

servicios de importación y de exportación basados en el lenguaje XML para configuración y documentos; y servicios de integración con otros sistemas a través de los estándares Java, Web Services, .NET y HTTP, entre otros. Por otra parte, soporta la administración de contenidos virtuales y puede integrarse con Office y la herramienta de portal Websphere Portal Server.

La última versión disponible es la 5.2 y destaca por incorpo-

rar nuevas funciones sociales de gestión de contenidos a través de IBM Content Navigator, y extendiendo estas capacidades de la mano de IBM Connections. Mientras, la fusión del motor de contenido y el motor de proceso en un solo motor, denominado Content Platform, está diseñado para que su instalación y su configuración resulte más fácil y rápida.

IBM España S.A.

Santa Hortensia, números 26-28
28002 Madrid

Teléfono: 91 397 6611

Web: www.ibm.es

Precio: A consultar

OpenText The Unlimited

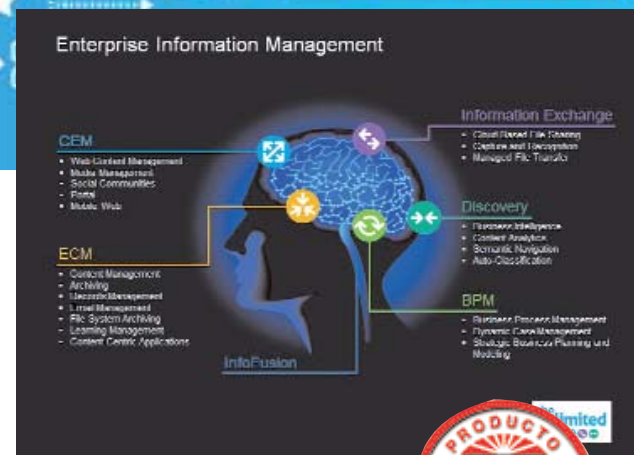
Una solución todo en uno que comprende toda la gama de ofertas integradas de la firma, que incluye desde la Gestión de Contenidos a la Gestión de la Experiencia de Cliente, pasando por la Inteligencia de Negocio, entre otras áreas.

The Unlimited es un producto dirigido a grandes cuentas y corporaciones con más de 2.500 usuarios. Además, tiene la particularidad de que se trata de un programa ELA, una fórmula que tiene el fabricante de licenciar la tecnología y por la que las compañías pueden obtener todas las soluciones para la Gestión de Información Empresarial (EIM) de OpenText desembolsando unos 765 euros por trabajador. Otra característica a señalar de las soluciones EIM de la firma (a través de The Unlimited) es que se encuentran disponibles no sólo en las instalaciones del cliente, sino también a través de dispositivos móviles y en la nube.

Las funcionalidades que ofrece The Unlimited se engloban en cinco grandes bloques. El primero es el de 'Gestión de Contenidos Empresariales' (ECM). En esta área se tratan los temas referidos a la gestión del ciclo de vida del documento, archivado, gestión de registros, y gestión y monitorización del correo electrónico; prestaciones que se completan con tareas de archivado de sistemas de fichero, gestión de formación y aplicaciones centradas en contenido.



La segunda funcionalidad es 'Gestión de la Experiencia de Cliente' (CEM), un apartado centrado en la gestión de contenidos web y medios digitales, además de comunidades sociales y portales y soluciones enfocadas al 'Mobile Web'. The Unlimited también provee de una área de 'Gestión de Procesos de Negocio' (BPM), con casos dinámicos, modelización y planificación estratégico del mundo business. Por su parte, 'Intercambio de Información' se centra en la gestión de transferencia de ficheros, su reconocimiento



y captura, además de poder compartir los archivos basados en la informática en la nube. Por último, 'Discovery' se centra en la Inteligencia de Negocio y tiene apartados dedicados a la navegación semántica, análisis y auto-clasificación de contenidos.



OpenText

Calle José Silva, 17- 6ª planta
28043 Madrid

Teléfono: 91 141 90 00

Web: www.opentext.es

Precio:

765 euros aproximadamente

Oracle WebCenter Sites 11g

La solución estratégica de Oracle para la gestión de experiencias web promueve el despliegue de páginas atractivas y el desarrollo de óptimas experiencias on line. Para las campañas de marketing on line resulta muy útil.

El mes de junio de 2011, Oracle anunció la adquisición de FatWire, una compañía dedicada al desarrollo y la comercialización de soluciones de gestión de experiencias web. El producto que nos ocupa, conocido anteriormente como FatWire Content Server, es la solución estratégica que propone Oracle a su cartera de clientes dentro de esta área y permite que las empresas desarrollen óptimas experiencias on line. Facilitar el despliegue de websites atractivos a través de distintos canales es otro de los objetivos a indicar.

La actual versión de la plataforma (WebCenter Sites 11g), primera desde la adquisición de FatWire, destaca porque la interfaz de contribución de contenidos utilizada por los usuarios que administran los contenidos del sitio ha sido renovada totalmente, introduciendo una nueva funcionalidad de page layout.

También se han integrado búsquedas visuales y el soporte drag and drop se ha mejorado para que la tarea de migrar un contenido (o un dato) a un formulario o slot de página resulte más ágil y sencilla. Con WebCenter Sites 11g, asimismo, se ha perfeccionado el soporte para operaciones de tipo masivo (por ejemplo,

Transforming the Marketing User Experience
WYSIWYG Website Authoring Environment

- Release formerly known as Content Server 8.0
- Completely redesigned UI
- Modern look 'n feel
- Visual-based search
- Drag 'n drop

ORACLE

Los segmentos de visitantes se pueden crear aplicando criterios implícitos como son: localización, momento del día, términos de búsqueda usados, etc

aprobación y borrado) y añadido una nueva vista de resultados de búsqueda que, al establecerse como fija, garantiza que el arrastre de los datos a las páginas sea más rápido.

MARKETING ON LINE

Una de las principales ventajas de WebCenter Sites, Web Experience Management, es la disminución del tiempo de salida a producción de sus portales gracias a una solución amigable que los usuarios pue-

den utilizar para lanzar rápidamente nuevos productos y servicios, y de esta manera segmentar sus campañas de marketing on line para usuarios específicos. A este respecto, los usuarios de marketing pueden elegir qué contenido presentar a cada segmento de usuarios en cualquier sección de una página.

Por su parte, los segmentos de visitantes se pueden crear aplicando criterios implícitos como son: localización, momento del día, términos de búsqueda usados

como referencia para llegar a la página o clickstream de los internautas cuando navegan y que ayuda a conocer sus movimientos en la Web, registrando y monitorizando sus pautas de navegación. En cuanto a los criterios explícitos, WebCenter Sites 11g incorpora datos conocidos del visitante como su sexo y edad. Estos mismos datos también pueden provenir de los sistemas de back-end empresarial y de otras soluciones como los programas CRM para la gestión de las relaciones con el cliente.

Transforming the Marketing User Experience

Tabbed Interface for Parallel Workstreams

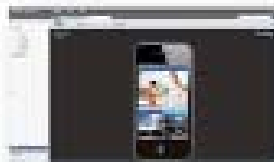


- Quickly open/close tabs and switch between tasks
- Easily move content between pages

ORACLE

Mobile

Sites Design



ORACLE

Esta plataforma también se distingue por proporcionar personalización de usuario final mediante páginas web totalmente configurables donde el usuario puede seleccionar sus preferencias a partir de librerías de gadgets. Asimismo, existe la opción de gestionar los contenidos provenientes de los usuarios con herramientas avanzadas a escala empresarial que incluyen distintas políticas de seguridad, y listas de palabras blancas y negras.

ENTORNO MÓVIL

Oracle también ha agregado un conjunto de widgets sociales de serie entre los que se encuentran la gestión del login social de los usuarios para que puedan seguir usando sus credenciales sociales favoritos y compartir contenidos fácilmente. Incluso se ha habilitado una interfaz para publicación de contenidos en el teléfono móvil. Precisamente, la actual apuesta de Oracle hacia la movilidad con WebCenter Sites se orienta a la creación de Responsive

Web Sites basados en las tecnologías Mobile Web más avanzadas que existen en estos momentos.

A las características indicadas, se suman también un conjunto de herramientas de auditoría y diseño de contenidos para usuarios comerciales, y una función de análisis y optimización, con registros e informes de los activos individuales, las promociones y los segmentos de visitantes. De igual forma, es posible medir la eficacia de los contenidos en línea y determinar si un artículo o una promoción

determinada es relevante para un segmento de cliente en particular, permitiendo el análisis y la optimización en tiempo real de los contenidos y las promociones del sitio.

En otro orden de cosas, Oracle WebCenter Sites 11g proporciona la identificación de segmentos específicos de clientes con recomendaciones y promociones relacionadas para mejorar la experiencia web e incrementar su lealtad. La identificación de funcionalidades fortalece, a este respecto, a los comerciantes en la creación y la gestión de campañas (pueden crear reglas que definan qué contenidos se entregarán a cada segmento de cliente en línea). Otra funcionalidad a indicar es la posibilidad de crear una experiencia en línea personalizada e interactiva integrada en sitios de redes sociales de terceros y la opción de incorporar el contenido generado por usuarios como comentarios, calificaciones, encuestas y blogs. Para finalizar, la plataforma también gestiona catálogos de productos.

WebCenter Sites forma parte de la Suite WebCenter de Oracle, una herramienta que engloba dentro de una oferta integrada un gestor de portales; una aplicación de redes sociales; y Enterprise Content Management para la gestión de la información que no está estructurada.

Oracle España

Calle José Echegaray, número 6B
28230 Las Rozas (Madrid)

Teléfono: 902 302 302

Web: www.oracle.com/es

Precio: A consultar



Primavera BSS WebCentral

Con un amplio conjunto de herramientas, esta solución está ligada a la automatización de procesos para garantizar una reducción de los costes operacionales. Ha sido diseñada para conectarse a los sistemas de información dotados de un conjunto de interfaces para Internet y monitoriza los resultados que logra una organización a través de soluciones de análisis.

El gestor de contenidos de esta firma es una plataforma que permite desarrollar e integrar aplicaciones personalizadas y procesos de negocio a través de la Web, facilitando el acceso a la información, su gestión y control en cualquier momento y lugar. Con potentes herramientas de negocio, puede diseñar flujos de trabajo y es totalmente compatible con cualquier aplicación o solución de negocio, no sólo de Primavera BSS sino también de terceros.

Otra característica a valorar es que ha sido desarrollada para cualquier organización empresarial, con independencia de su tamaño y su actividad. WebCentral también promueve la productividad entre sus colaboradores gracias al diseño y a la integración de herramientas de colaboración, como portales hechos a medida de las exigencias de cada comunidad de usuarios, aplicaciones de gestión de contenidos y procesos e, incluso, aplicaciones de reporting de gestión.

UNA SOLUCIÓN 'MULTI'

Entrando en detalle, puede integrarse de forma centralizada en cualquier tipo de aplicación (y desarrollo



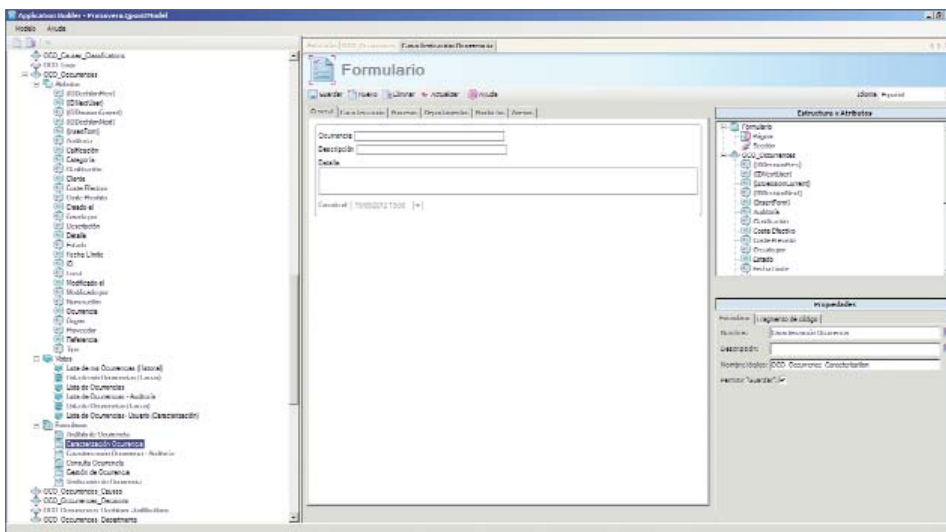
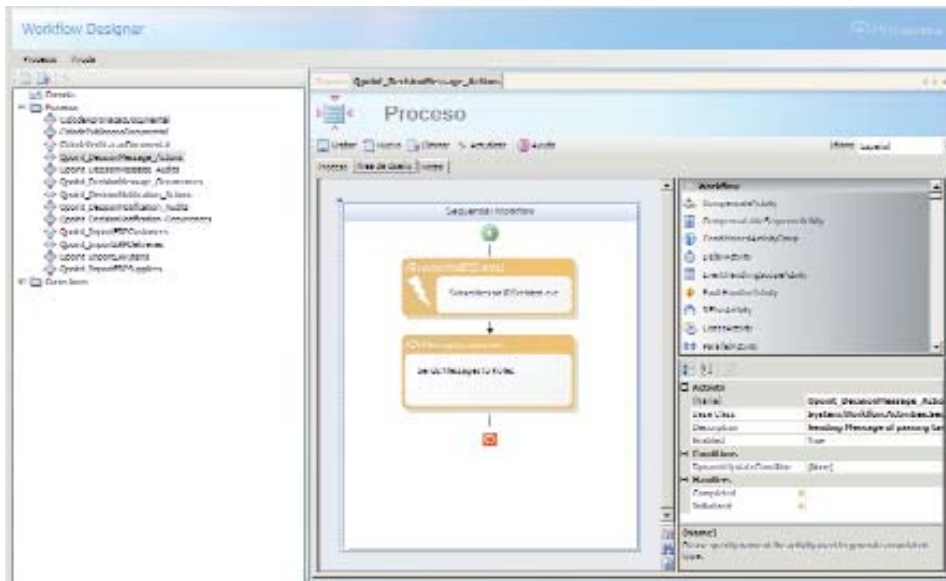
WebCentral gestiona los permisos de acceso a la información disponible en los portales en función de las necesidades que haya que cubrir

de aplicaciones personalizadas también) a la que se accede vía web para agilizar procesos de interacción, tanto internos como externos. Si a esta funcionalidad se añade que nos encontramos ante una plataforma flexible, multi-portal, multi-idioma, multi-comunidades y multi-módulo, las empresas pueden crear el tipo de portal que deseen. Por otro lado, y dadas las funcionalidades de las que

ha sido dotada, las compañías generan de forma centralizada portales web fiables, seguros y dinámicos, donde la simplificación de tareas y procesos del día a día facilitan el trabajo de los empleados.

Si atendemos a sus principales componentes, percibimos que el área 'WebCentral Analytics', que soporta los procesos de apoyo a la toma de decisiones, facilita la recogida, la organización, el aná-

lisis, y el intercambio y la monitorización de los datos ligada a la parte de gestión de los negocios. Así, con todo este exhaustivo trabajo lo que se persigue es transformar los datos dispersos de los sistemas transaccionales en información de gestión, con formatos de fácil lectura que sustentarán y agilizarán precisamente estos procesos de toma de decisiones en los diferentes niveles jerárquicos de las organizaciones. Con



'WebCentral Analytics' también es posible desarrollar una plataforma de indicadores de gestión que servirá para que los responsables de las empresas monitoricen el desarrollo de las operaciones puestas en marcha.

PREPARADA PARA LA INTEGRACIÓN

La gestión del archivo documental corre a cargo de 'Document Management System'. Se trata de una herramienta de archivo documental que organiza los do-

cumentos que se utilizan en los procesos de negocio, garantizando su integridad y el correcto acceso a las versiones de los textos aún vigentes. El segundo objetivo de esta área es facilitar la localización y el acceso de los documentos en función de los permisos de cada usuario, y el tercero está relacionado con la gestión, el control de cambios y la aprobación de estos documentos. En cuanto a sus funcionalidades, 'Document Management System' provee de una ges-

ción del ciclo de vida de los documentos de una forma estructurada y segura; catalogación y clasificación jerárquica dividida en categorías; y mecanismo de búsqueda y suministro de los ficheros de trabajo de forma inmediata y en cualquier lugar, entre otros. El tercer componente a destacar de WebCentral es 'WorkFlow Designer': esta plataforma de gestión workflow facilita la personalización o implementación de los flujos de trabajo necesarios para la

ejecución y control de las actividades de un proceso en concreto.

Por su parte, 'Application Builder' ha sido desarrollada para crear un modelo de entidades de negocio, formularios y vistas para la información, y publicar todo este material como una nueva aplicación totalmente funcional. Y es que la característica centralizadora de procesos asociados a WebCentral permite desarrollar conectores para la integración de datos entre WebCentral y otros sistemas externos como soluciones ERP y CRM

WebCentral también cuenta con la figura del 'Site Administrator'. Su cometido es construir y gestionar portales, poniendo a disposición de los usuarios un conjunto de plantillas que en el futuro se puede ampliar siempre y cuando se respete la entidad corporativa de las organizaciones. Además, gestiona los permisos de acceso a la información disponible en los portales en función de las necesidades que haya que cubrir (la construcción de estos portales se realiza con la ayuda de 'Portal Designer', una herramienta que sirve para elaborar páginas dinámicas y flexibles).

Primavera BSS

Parque Europa Empresarial
Edificio París, Calle Rozabella, 6
Planta Baja, Oficina 13
28230 Las Rozas, Madrid
Teléfono: 91 636 66 83
Fax: 91 636 66 87
Web: www.primaverabss.com/es
Precio: A consultar

CONCLUSIONES

Plantear la adquisición de un gestor de contenidos implica, en primer lugar, valorar las necesidades de cada compañía. En este caso, las soluciones de C2C Soluciones (SPC 5.0) y GPI Software (Web.NET) están especialmente dirigidas a aquellos negocios que quieren poner en marcha, o actualizar, su página web y necesitan una solución basada sobre todo en la facilidad de uso. Por su parte, la plataforma EMC Syncplicity destaca por compartir contenidos basados en la informática en la nube de forma sincronizada.

En otro orden de cosas, Primavera BSS Central e IBM

FileNet Content Manager también proporcionan funcionalidades de gestión documental, y Oracle WebCenter Sites 11g gestiona y optimiza las experiencias web a través de una renovada interfaz. Además, forma parte de la Suite WebCenter del fabricante, englobando en una oferta integrada un gestor de portales, una herramienta de redes sociales empresariales y un módulo para la gestión de la información no estructurada. Por último, Opentext The Unlimited es una solución todo en uno que, además de proporcionar un sistema de gestión de contenidos empresariales, provee de funcionalidades extra relacionadas con la experiencia del cliente y la inteligencia de negocio.

Marca	C2C SOLUCIONES	EMC	GPI Software	IBM	OPENTEXT	ORACLE	Primavera BSS
Modelo	SPC 5.0	Syncplicity	Web.NET	FileNet Content Manager v6.7	The Unlimited	WebCenter Sites	WebCenter
Web	www.c2csoluciones.com	www.emc.com	www.gpiweb.com	www.ibm.com	www.opentext.com	www.oracle.com/web	www.primavera.com/robos/central
Precio	A consultar	A consultar	A consultar	A consultar	700 K euros	A consultar	A consultar
Características							
Hosting Alojamiento	No se ofrece ningún tipo de hosting		SI	El proveedor puede operar en múltiples plataformas, incluyendo entornos Windows, Linux, y el sistema tipo de Unix. A nivel de servidor de aplicaciones, admite WebSphere, IIS y JBoss. Para bases de datos soporta Oracle y SQL Server.	Se puede instalar la solución en Cloud, así como de alojarse en las instalaciones del propio cliente.	NO	NO
Descargas totales por semana	Solamente empresarial. A consultar		Depende de la capacidad de hardware	Ilimitado	Solución empresarial. A consultar	500.000 copias/día	A consultar
Tipo de sitio web	Internos	-	Profesional, Web/Intranet Corporativa, Colaboración, On line, Comercio Electrónico	A consultar	Implementa un modelo de contenidos que permite crear cualquier tipo de sitio web	Todo lo contrario un tipo de contenidos: colaboración, contenidos, intranet, ...	A consultar
Soporte para múltiples idiomas. De cualquier forma nativa y permitiendo seleccionar	SI		6 idiomas (incluyendo cualquier combinación de idioma, letra o formato: ruso, ...)	11 interfaces de idioma y más de 100 idiomas (incluyendo cualquier combinación de idioma y formato nativo, independientemente de ejecución)	SI, nativa y por configuración	SI	SI
Facilidad de uso	Muy fácil		Extremada facilidad de uso. Permite para clientes sin conocimientos de programación / IT/IT	Interfaz diseñada e instalada en formato Web 2.0. Amigable, mejor buscando la facilidad de uso	Amplio	SI	SI, gracias a su diseño y al ser independiente de herramientas de colaboración
Índice Edición de páginas web	SI	-	SI	A consultar	SI	SI	SI
Notificación de Problemas	Soporta telefonía, e mail y ayuda en línea	-	SI	A consultar	SI. Proveedor de herramientas de gestión proactivas de la plataforma	SI	SI
Calendario de eventos	SI	-	SI	A consultar	SI	SI	SI
Dirección / Foto	SI	-	NO	Redes de Socialización con capacidades de colaboración	SI	SI	SI
Encuestas	SI		NO	NO disponible	SI	SI	SI
Calera de fotos	SI	-	SI	Características de instalación de los usuarios	SI	SI	SI
Búsqueda en el sitio	SI		SI	Soporta múltiples motores (IBM Clarity) Analítico, incluye en el producto	SI	SI	SI



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: Easy mailing 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.



“KNOX ES LA PATA QUE LE FALTA A BYOD”

La multinacional coreana Samsung es de las pocas compañías que puede presumir de comercializar productos de todo tipo. En el área de Informática y Telecomunicaciones es de las más completas. En muchas ocasiones, tienen que establecer prioridades o poner más recursos en segmentos donde estratégicamente les interesa poner más foco, porque ven más negocio coyuntural o, simplemente, porque se queda un poco rezagada respecto a sus competidores. **Por Juan Manuel Sáez**

Uno de esos mercados que ahora interesa promocionar es el de MDM, donde Samsung quiere apostar definitivamente. Por ello, Byte TI ha mantenido un encuentro con el responsable en España de esta materia. Se trata de David Alonso, B2B Manager -Telecom. Y dentro de esa nueva estrategia de la compañía empieza por comentarnos que una pieza clave va a ser el recién estrenado Galaxy Note 8: “un dispositivo”, nos dice “especialmente diseñado para la empresa, especialmente por todas las capacidades que tiene su exclusivo S Pen, que hace que, sobre todo para entornos de alta movilidad, a diferencia de los Tablets de 10 pulgadas, puedes moverte a la vez que estás trabajando, que estás tomando notas”.

Pero la nueva estrella para este mundo de negocios es sin duda el recién anunciado Knox. Una plataforma de seguridad que, básicamente, lo que permite, en un entorno profesional, en un entorno de empresa, es poder separar la parte personal de la parte empresa. Puedes tener los dos usos de manera independiente.

Alonso nos aclara que es la pata que le falta al concepto de “Bring Your Own Device” (BYOD): “Knox lo que permite es utilizar BYOD. Al final, una de las complicaciones que hay con BYOD, es que tú traes tu propio móvil, pero ¿cómo hace una empresa para darte acceso, para controlar tu dispositivo, que es tuyo? Es bastante complicado, incluso desde un punto de vista legal. Y, por ejemplo, si tú dejas la empresa, ¿cómo borro yo toda la información?”.

“Knox”, puntualiza, “va precisamente a poder implementar políticas de BYOD dentro de la empresa, porque lo que te permite es crear un contenedor totalmente separado del entorno personal, donde puedes poner todas las aplicaciones, información de la empresa, y que lo controle el departamento de IT de la compañía. Es un habilitador de políticas de BYOD”.

¿CÓMO SE VA A VENDER?, LE PREGUNTO.

“Knox va dirigido a todo el segmento de empresas, ahora más concretamente a las grandes cuentas, que son las que están implementando políticas de BYOD. Su comercialización se hará a través de los Vendors, de los vendedores de herramientas MDM. Estos pagarán un fee por la licencia a Samsung y serán ellos quienes se lo vendan al cliente final, a través de operadores o directamente al cliente final. Se cobrará por usuario, pero todavía no sabemos el precio, puesto que empezaron a comercializarlo a partir del Q2”.

Otro punto de creciente interés para la compañía coreana es el mercado de los Independent Software Vendors, los ISVs, para quien se ha creado, nos cuenta, un programa, llamado Samsung Enterprise Alliance Programme (SEAP). “Es un programa a nivel mundial, que va dirigido tanto a desarrolladores como a integradores de sistemas. Hay diferentes niveles de partnership, y da acceso a formación, herramientas, a APIs de desarrollo,

etc. Básicamente, todo lo que necesita un ISV. Bien es verdad que hasta ahora no teníamos un programa estructurado, pero estamos trabajando con alrededor de 50 partners. Es verdad que se echaba en falta un programa estructurado”.

-¿QUÉ SOCIOS TENÉIS EN ESPAÑA?

- Tenemos múltiples socios. Estamos trabajando con SAP en gran cuenta, con Moviliron, con Cisco, con los principales. Después tenemos partners más de nicho, como por ejemplo, Smart Taxes, para aplicaciones de firma electrónica. Con partners de SAP, pero intentamos cubrir todo el espectro, desde aplicaciones generalistas hasta verticales, como puede ser lo que decía de firma electrónica.

Insiste en que, a partir de ahora se va a poner mucho foco en estos partners, (“son importantísimos para Samsung, no se puede triunfar en el mundo de la empresa si no tienes un buen ecosistema de partners”, nos dice).

-Y, ¿QUÉ NOS PUEDES CONTAR DEL MERCADO DE EDUCACIÓN?

- Educación es uno de nuestros verticales prioritarios, particularmente en España, donde también vamos a poner bastante foco. Hay varios productos. Por un lado, en hardware, nuestra opción principal es la Galaxy Note10.1, que creemos que es el dispositivo que mejor se adapta a las necesidades, principalmente, de la escuela.



B2B Manager -Telecom
de Samsung

**David
Alonso**

la primaria, secundaria, de todos los alumnos, por una sencilla razón, -que a otros fabricantes se les ha pasado-, y es que los alumnos tienen que escribir. De hecho es el único dispositivo que tiene la tecnología para poder escribir, de la misma forma que lo hacemos habitualmente para tomar notas.

“Junto con esto”, precisa, “vamos a abordar el mundo de las soluciones. Lanzaremos en breve Smart School, que es una solución para todo el control del aula y la gestión de los contenidos, donde el profesor puede controlar todas las tablets y todos los contenidos que están viendo los alumnos, interactuar con ellos y a la vez usando la pizarra electrónica”.

-¿ AL FINAL DE TODO, QUÉ DISPOSITIVO ACABARÁ IMPONIÉNDOSE EN LAS AULAS? ¿EL NOTEBOOK, EL NETBOOK, EL ULTRABOOK O LA TABLETA?

- Yo apuesto por la tableta. El Netbook, que era el dispositivo que se estaban instalando todos los fabricantes, lo estamos abandonando, porque la demanda del mercado se está trasladando a las tabletas. Ésta es bastante más usable, manejable y ligera. El tiempo de arranque es inmediato, tiene bastantes más aplicaciones. La interacción puede hacerse con un Pen, es un dispositivo bastante más versátil que un netbook.

- ¿SE VA A DECIDIR SAMSUNG POR ALGÚN SISTEMA OPERATIVO CONCRETO?

- Nosotros somos un fabricante multiplataforma. Disponemos de producto en todos los sistemas operativos que podemos tener. Lo que tratamos es de mejorar las plataformas estándar que hay en el mercado. Por ejemplo en Android hemos puesto para empresas una capa de seguridad por encima, en donde todos los agujeros que se han identificado que puede tener Android, lo concretamos a través de Safe. Tenemos producto en Windows, en Tysen, cuando se lance.

- ¿CÓMO SE ENCUADRA TYSEN EN EL ECOSISTEMA DE SAMSUNG?

- Tysen es un nuevo sistema operativo en el que está participando Intel, nosotros, operadores también, basado en lo que antes se llamaba Linux Mobile. También la evolución Migo, que todas las aplicaciones están basadas en HTML 5 y empezaremos a ver dispositivos a lo largo de este año. Va a ir un poco enfocado al mundo del consumo y ya veremos cómo lo introducimos en el mundo de la empresa.

-¿CUÁNDO VA A DESPEGAR NFC?

- NFC es una tecnología que nosotros estamos impulsando. Somos el fabricante que tiene más productos que incorporan esta tecnología. Este trimestre vamos a tener más productos:

ya hemos anunciado el acuerdo con VISA, estamos trabajando con Administraciones Públicas, con bancos, con operadores. A lo largo de él vamos a empezar a ver aplicaciones de verdad. En el mundo de la empresa ya estamos trabajando con firmas de seguridad, para control de rondas, para empresas de publicidad, para controlar la publicidad en exteriores, etc. Estamos sembrando bastante.

-¿Y LTE?

- Nosotros lo tenemos listo, contamos con un amplio portfolio de terminales LTE. En España, concretamente, dependemos de los planes de los operadores. En el momento en que se decidan a desplegar LTE, nosotros tendremos dispositivos.



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.

Una política de impresión eficiente para superar la crisis

Julio A. Olivares
Presidente y fundador de DocPath

¿En qué consisten las políticas de impresión? Hoy día, una política de impresión es un conjunto de reglas que especifican cómo debe actuar una empresa para imprimir sus documentos de una manera más óptima y obtener un ahorro importante, así como conseguir unos procesos más sostenibles.

De hecho, los resultados de un estudio llevado a cabo por KYOCERA Document Solutions en el año 2008 son claros: con una buena Política Corporativa de Impresión, la mayoría de las organizaciones podrían obtener un 25% de ahorro en sus procesos de impresión. Este hecho se debe sobre todo a que hoy día, muchas empresas no tienen en cuenta cómo, dónde y cuánto imprimen sus empleados.

Una Política de Impresión eficiente consta principalmente de varias reglas básicas y comunes dirigidas sobre todo a la concienciación de los trabajadores. Unos ejemplos son: usar papel reciclado para imprimir, limitar la impresión a color, implementar un horario de impresión, asignar cuotas de impresión a usuarios o departamentos, etc. Pero no sólo el control y la concienciación, sino también las herramientas usadas constituyen la diferencia para obtener un ahorro importante. En este sentido, el ahorro se consigue por un lado con impresoras y equipos multifuncionales que permiten escanear, hacer fotocopias, enviar por email o fax, etc., y, por otro lado, mediante herramientas de software específicas que permiten a las empresas aplicar sistemas de

control de impresión, como cuotas por usuario, etc. Por ese motivo, es esencial adquirir un software documental eficiente y específico, y comunicarse con los trabajadores para que estén informados de los efectos positivos en temas medioambientales y económicos.

HACIA LA 'OFICINA DEL FUTURO'

La oficina del futuro es una oficina donde el papel es casi inexistente. Resulta lógico concluir que con una Política Corporativa de Impresión eficiente, una empresa podría llegar a convertirse en una oficina sin papeles. En este proceso, las tecnologías son esenciales, y por tanto, los proveedores de software de tecnología

documental tienen un papel principal en esta evolución.

No solo un software adecuado ayuda a reducir los gastos en impresión y el uso de papel, sino también el sentido común de cada empleado. Es mejor, por ejemplo, ver un documento en pantalla antes de imprimirlo, para evitar imprimir todas sus páginas cuando no hace falta y así derrochar una gran cantidad de papel.

En líneas generales, la oficina sin papeles probablemente tardará en hacerse realidad, y los dos formatos (papel y digital) convivirán durante mucho tiempo. A lo mejor la crisis actual influirá positivamente en este proceso, al fomentar la reducción de gastos innecesarios y la implementación de procesos específicos para obtener ahorros.



el nuevo lunes

de la economía y la sociedad

le ofrece cada semana:

- ◆ Las claves de la economía española
- ◆ Qué se cuece en la UE
- ◆ Quién es quién en la Administración y en la empresa
- ◆ Cómo seleccionar su inversión
- ◆ Reportajes, entrevistas, crónicas y confidencias sobre el mundo del dinero

◆ Y sus suplementos:

Semanales:

■ Guía para su dinero

Suplemento semanal de inversión

■ Golf

Mensuales:

■ Mercado Hipotecario e Inmobiliario

■ Cultura

■ Ciencia y técnica

■ Nuevas Tecnologías de la Información

Trimestrales

■ La guía

Suplemento placentero y relajado en torno a la buena mesa

Y además:

■ Empresas bajo la lupa

■ Especiales EL NUEVO LUNES

■ Rating

Radiografía y calificación de las empresas y entidades financieras



Todas las semanas empiezan con un "nuevo lunes"

Boletín de suscripción

Nombre y apellidos _____
Empresa _____ C.I.F. _____
Cargo _____ Telf. _____ Fax _____
Dirección _____ D. P. _____
Población _____ Provincia _____

Forma de pago: Talón a la orden de Punto y Seguido, S.A.
Suscripción anual: España, **60** euros. Europa, **108** euros (IVA incluido)
Plaza de España, 18. Torre de Madrid. Planta 3, ofcs. 11 y 12. 28008 MADRID
Telf. 91 516 08 22. Fax 91 516 08 24. E-mail: suscripciones@elnuevolunes.com

Gestión de contenidos empresariales: la nube y el mundo móvil lo cambian todo

Jorge Bustos, Country Sales Manager de Alfresco

La gestión del contenido empresarial (ECM), veterano segmento dentro de las infraestructuras TIC, se encuentra en estado de cambio. Debido al auge de las tecnologías móviles y de la nube, los usuarios trabajan de forma diferente a como lo han venido haciendo hasta ahora. Las empresas están más diversificadas que nunca, y la cadena de suministro se extiende más allá del firewall, de las organizaciones, e incluso, de los continentes.

No ha cambiado, desde luego, que los contenidos son el elemento clave para cualquier empresa. Pero sí han cambiado los tipos y formatos del contenido, así como los lugares a los que el contenido debe llegar para llevarse a cabo los procesos empresariales.

Usuarios diferentes, empresas diferentes

Los departamentos de TI tienen cada vez más presión para ofrecer soporte a una nueva clase de usuarios, siempre conectados y con mayores conocimientos técnicos, que demandan soporte para sus tabletas y dispositivos móviles, y nuevas aplicaciones “en la nube” que les haga más productivos. Como muchos sistemas corporativos están siendo lentos a la hora de atender esta demanda, éstos acuden a menudo a aplicaciones web creadas por

terceros con el fin de satisfacer sus necesidades de productividad. Lo cual, a su vez, preocupa a las empresas por cuestiones legales, de seguridad y de riesgos. Les preocupa no saber dónde se encuentra la propiedad intelectual corporativa, o cómo recuperarla si los usuarios dejan la organización.

Y, del mismo modo que los usuarios de

mas, etc.). En resumen, una visión nueva y más ampliada de la empresa requiere un nuevo enfoque de ECM con una arquitectura que permita el uso intensivo de dispositivos móviles y modelos cloud.

Los retos

El ECM debe poder manejar el contenido social y el contenido general desde los dispositivos móviles, enriquecer

Las plataformas ECM actuales deben facilitar la productividad con acceso para cualquier dispositivo

hoy en día son diferentes, lo es también la empresa actual. Antiguamente, a la empresa la definía su firewall. Todas las personas y todas las cosas que se encontraban dentro del firewall eran una parte controlada de la empresa. Pero esto, ahora, es radicalmente distinto. ¡Estamos ante la “empresa ampliada”! donde el enfoque del ECM no debe quedar restringido a los límites de la infraestructura de TI. El contenido, los procesos empresariales y la colaboración deben poder viajar allí donde necesiten ir para que el trabajo pueda realizarse de forma eficiente, pero de una manera que permita su protección y control con el fin de satisfacer las necesidades de la empresa (productividad, eficiencia, seguridad, cumplimiento de nor-

TODO el contenido con contexto social (como 'me gusta' y comentarios), e incluso poder publicar contenido en redes sociales, de forma que pueda compartirse más ampliamente. ECM debe poder también manejar los nuevos medios enriquecidos de maneras apropiadas para el medio, con vistas más enriquecidas y acciones adecuadas.

Pero además, debe permitir que el contenido, los metadatos y los procesos empresariales se extiendan desde detrás del firewall hasta la empresa ampliada, fuera de la infraestructura tradicional de TI. ECM debe todavía permitir a la empresa controlar su contenido y procesos de forma flexible para extender estos controles a los usuarios que están directa-



mente bajo el control del departamento de TI.

Para terminar, las plataformas ECM actuales deben facilitar la productividad con acceso para cualquier dispositivo, integrarse con las herramientas de contenido que elijan los usuarios, trabajar dentro y fuera del firewall, y entregar los casos de uso de servicios a los consumidores que esperan los usuarios de hoy en día, además de casos de uso de ECM tradicionales.

EL FUTURO YA ESTÁ AQUÍ: ¿POR QUÉ ESPERAR?

En una reciente conferencia de Gartner, expertos de ECM hablaron sobre cómo el futuro de ECM está relacionado con arquitecturas de contenido “híbridas”, en las que los sistemas de participación (con los que los usuarios colaboran con colegas, crean documentos borradores y de trabajo en curso...) se separan a menudo de los sistemas de registro (donde se mantiene el contenido final para la continuidad del negocio o con fines legales). Un enfoque híbrido en el ECM resolverá el caos de contenido resultante de estos nuevos entornos mixtos, y Gartner afirma que la mayoría de las compañías van a poner esto como prioridad a partir del año 2014.

En la actualidad ya existen soluciones de ECM híbridas que permiten la gestión de documentos, la colaboración y el flujo de trabajo más allá del firewall, prestando servicio a la “empresa ampliada” en su totalidad. En nuestro caso, Alfresco, con la solución Alfresco One, que incluye la plataforma Alfresco Enterprise a nivel local, más una “red empresarial en la nube” con Alfresco Cloud, y un espacio de trabajo para dispositivos móviles, Alfresco Mobile, con aplicaciones nativas para iOS y Android.

Nuestra apuesta desde el principio ha sido por un futuro híbrido, con infraestructuras híbridas, que combinen a la perfección las capacidades a nivel local con la nube y el mundo móvil. Todo ello es posible con un sistema adecuado para la gestión de contenidos corporativos, que son ya, y que van a seguir siendo, el núcleo de los nuevos modelos de tecnología para el ámbito empresarial.

BYTE TI MAYO 2013 61

La integración de todos los datos de la empresa, paso previo para Big Data

Carmen García García,
directora de Analítica
de Negocio en IBM España

La analítica de datos de negocio presenta oportunidades para empresas de todos los sectores. Esto es posible gracias a las nuevas tecnologías, que permiten extraer conocimiento a partir de la gran cantidad de información disponible. Este conocimiento puede ayudar a mejorar el rendimiento financiero, las relaciones con los clientes y a aumentar los ingresos.

Desafortunadamente, muchas empresas todavía operan con departamentos independientes que se limitan a funciones y procesos aislados. Esto crea islas de información, aparición de costes adicionales, duplicidad de esfuerzos y falta de sinergia y alineación. Cuanto más grande es la empresa, más fácil es ese aislamiento, creando un entorno en el que el intercambio y la colaboración son prácticamente imposibles. Por lo tanto, la necesidad de plataformas integradas va en aumento.

El análisis de datos se está convirtiendo no solo en un diferenciador competitivo, sino también en un ingrediente clave para la identificación de nuevas ideas que puede ayudar a las empresas a entrar en nuevos mercados.

De acuerdo con una encuesta de IBM en la que se tuvo en cuenta la opinión de los

directores de tecnologías de 3.000 empresas globales, más del 83% de los encuestados identificaron la analítica de negocios- la capacidad de ver patrones en grandes cantidades de datos y extraer información práctica para la empresa- como una prioridad y una forma de mejorar su competitividad.

La clave de estas oportunidades está en la integración del conjunto de datos de todos los departamentos, que proporcionan una visión integral de la organización. Pero, ¿cómo se puede lograr?

Los servidores y centros de datos aislados ya no son capaces de manejar el rendimiento y los diferentes almacenamientos necesarios para las cargas de trabajo tan elevadas que suponen las enormes cantidades de datos. De hecho, los sistemas tradicionales suelen añadir una complejidad adicional al tratar de integrar y procesar simultáneamente diferentes bases de datos de distintos departamentos.

Es por ello que está creciendo la necesidad en las empresas de utilizar sistemas integrados capaces de realizar complejos análisis de gran cantidad de datos a la velocidad requerida por el negocio manteniendo al mismo tiempo la eficiencia en los costes. Estos sistemas pueden proporcionar una mayor comprensión de las compras de los consumidores, gestionan más eficazmente los datos financieros y pueden detectar fraudes

en tiempo real.

Por ejemplo, los minoristas dependen en gran medida de los procesamientos de las tarjetas de crédito, lo cual genera grandes volúmenes de datos financieros. Aunque las transacciones en sí puedan ser pequeñas, el volumen y la frecuencia requieren entornos rápidos y eficientes. Los sistemas integrados pueden ayudar a los minoristas a hacer frente a este reto, proporcionándoles un sistema seguro y además optimizado para la flexibilidad, integridad, disponibilidad y escalabilidad de las transacciones que supongan una excesiva carga de trabajo.

Es importante conocer que la analítica y las transacciones deben compartir una infraestructura de Big Data común, abarcando el almacenamiento, procesamiento, memoria, red y otros recursos. Habitualmente, estas cargas de trabajo se ejecutan en sistemas integrados de rendimiento optimizado, pero operarían conjuntamente a través de una estructura común.

Implementar una infraestructura de Big Data puede ser un reto, especialmente cuando se carece de plataformas que estén optimizadas para la gestión de cada tipo de carga de trabajo. Pero la situación está mejorando. Los siguientes son ejemplos de diseños que permiten el paso a los sistemas integrados por el Big Data de una forma rápida y sencilla:



- Los patrones de especialización ofrecen la capacidad de apoyar repetidos despliegues de informática transaccional y analítica con la gestión, vigilancia y seguridad necesaria.
- Ejecución de cargas de trabajo dinámicas e impredecibles con mejoras de rendimiento lineal, haciendo al mismo tiempo un uso más eficiente de la capacidad del servidor existente.
- El despliegue del modelo cloud computing que proporciona nodos de hardware y software cuya carga de trabajo está optimizada para grandes cantidades de datos.
- Los “diseños desde cero” que permiten la optimización de cada solución integrada, mejorando el rendimiento, la escalabilidad y la flexibilidad, sin verse limitados por las

Es importante conocer que la analítica y las transacciones deben compartir una infraestructura de Big Data

antiguas plataformas.

- La gestión integrada para la máxima productividad por parte del administrador. Las herramientas automatizan y facilitan el trabajo de los administradores humanos, permitiendo supervisar una amplia gama de cargas de trabajo de las tareas de gestión, solucionando problemas y administrando la vida de las soluciones útiles.

Estos principios permiten a los sistemas reducir costes y proporcionar la máxima escalabilidad y rendimiento en una amplia gama de cargas de trabajo analíticas y transaccionales. En líneas generales, los sistemas integrados unifican la analítica, las transacciones y el middleware ayudando a las empresas a ver el verdadero potencial del Big Data.

Avaya transforma el servicio de SellBytel

Gracias a Avaya Aura Contact Center, SellBytel ha obtenido una solución integral para los requerimientos de sus clientes, cada uno con su entorno diferente, con su modelo de negocio diferente.

Avaya Aura Contact Center se adapta perfectamente a su peculiaridad de centro de contacto multicliente.

La búsqueda de eficiencia y calidad lleva a muchas empresas a invertir sus recursos, que suelen ser escasos, en su core business, la actividad principal de su negocio, externalizando en compañías de outsourcing, como es el caso de SELLBYTEL, todo aquello que no suele aportar una diferenciación competitiva en el mercado. Pero eso no quiere decir que renuncien a un servicio de calidad ni a perder el control y el conocimiento de sus mercados.

Poder ofrecer esa calidad en unos altos niveles, junto a unos servicios de valor añadido, requiere un continuo esfuerzo inversor, una apuesta permanente en el desarrollo del talento y en la actualización de las soluciones tecnológicas, permitiendo un desarrollo activo de nuevos productos y servicios y su puesta en el mercado.

La idea del centro de contacto típico, donde los agentes están simplemente contestando llamadas o emitiéndolas, es una imagen que está quedando obsoleta. En el tiempo que vivimos, los clientes no solo se comunican ya por teléfono. El teléfono va perdiendo poco a poco su papel casi exclusivo debido a la irrupción de las redes sociales, del chat, del vídeo, etc. La posibilidad de comunicarnos desde cualquier lugar, no solamente desde nuestro domicilio u oficina y por cualquier dispositivo, gracias a la expansión de portátiles, smartphones y ahora tabletas, y además la aparición con fuerza de nuevas formas de comunicación



como las redes sociales, han cambiado el modo que tienen empresas y consumidores de ponerse en contacto y de llegar a dialogar.

“Las llamadas han dejado de ser el único medio de comunicación. Poco a poco se han ido incorporando otros medios, como el mail, el chat o las redes sociales, que se complementan unos a otros, reforzando la comunicación en beneficio del usuario”, comenta Mariano Bañón, IT Manager de SELLBYTEL Spain. “En marcas de moda o marcas más de gente joven, todo el mundo usa Facebook o Twitter y ya no levantan el teléfono para pedir soporte, ayuda o simplemente información. En SELLBYTEL queríamos abarcar estos nuevos tipos de contacto. Debíamos estar preparados para lo que venía”.

EL CAMBIO TECNOLÓGICO

SELLBYTEL contaba en España con unas soluciones de telefonía y centros de contacto que habían quedado desfasadas. El crecimiento de la actividad de la compañía y la creciente complejidad de la operativa, hicieron que SELLBYTEL se planteara una actualización de la tecnología y su migración hacia una solución multimedia. La opción inicial acordada por la compañía fue la unificación de las tecnologías desplegadas en diversas filiales, decidiéndose por el despliegue en España de soluciones del mismo proveedor que se estaba utilizando en la sede central de Alemania. Sin embargo, las funcionalidades ofrecidas por la solución Avaya Aura Contact Center, sus costes más adecuados y las posibilidades de integración con los distintos CRM's (Customer Relationship Management) de clientes y otras aplicaciones como sistemas de grabación, entre otras características, llevaron a SELLBYTEL a apostar por Avaya.

El primer paso fue preparar la migración desde las antiguas soluciones, actualizando los equipos de telefonía a las últimas versiones ofrecidas por Avaya del software de la PBX, pasarelas (gateways), así como de servidores de mensajería como CallPilot.

“Finalizada esta primera fase vimos que ya estábamos preparados y, con la colaboración de nuestro integrador T-Systems, dimos el paso definitivo implementado la nueva solu-

ción Avaya Aura Contact Center”, comenta Bañón. Si bien al principio tuvimos algunos problemas en la puesta en marcha, la colaboración de T-Systems y de Avaya, que desarrolló los ajustes necesarios, permitió que en unos pocos meses ya estuviera todo bastante estable para empezar a comercializar nuevos servicios e implementamos el primer cliente con funcionalidades de email”.

SERVICIO AL CLIENTE

La solución Avaya ha permitido a SELLBYTEL dar el paso hacia la nueva generación de servicios de atención al cliente, una nueva generación basada en centros de contacto multimedia. “Antes, si no tenías un teléfono cerca, no podías llamar. A medida que aparecieron los móviles, se incrementó el número de llamadas”, comenta Bañón. “Y a medida que la gente encuentre nuevos modos de contactar, ya sea desde su móvil o por cualquier ordenador, por correo, por web, por Facebook o por cualquier otro medio, nos contactarán más aún”.

“La implantación de las funcionalidades de email nos ha dado la oportunidad de crecer en nuestros clientes actuales, abriendo nuevos mercados y nuevas campañas. Tenemos muchas ofertas presentadas a clientes que acababan sus contratos y que demandaban nuevas funcionalidades. Al dar este paso con Avaya, hemos conseguido

renovar y mantenerlos, y comprometernos a dar más nuevos servicios”, nos dice Bañón. “Si no hubiéramos ido con Avaya, esto no habría sido posible. La puesta en marcha de las nuevas funcionalidades suministradas por Avaya Aura Contact Center ha supuesto un crecimiento del negocio de SELLBYTEL en España en un 25% en el último ejercicio.”

“Las capacidades de enrutamiento de la herramienta nos permiten que, con una supervisión mínima, los correos electrónicos que se reciben lleguen al agente adecuado, dándonos una capacidad de respuesta inmediata”, afirma Bañón. “Para poder gestionar los correos, necesitamos la tecnología que nos ofrece Avaya. Un gestor de correos o una webmail no son herramientas suficientes para gestionar 800 o más correos diarios que alguno de nuestros clientes genera y que cada agente pueda recibir el correo correcto según su especialidad, su lengua, su país.”

La eficiencia del agente se ve mejorada gracias a la aplicación Avaya Aura Agent Desktop que permite a los agentes manejar simultáneamente múltiples contactos de varios tipos. Con unos pocos clicks se realizan las diferentes acciones, se gestionan las comunicaciones, así como permiten a los supervisores realizar más fácilmente su tarea. “La interfaz a nivel de agentes es muy intuitiva, todo muy sencillo, y la formación necesaria para entenderla y utilizarla es mínima”,

LAS CLAVES

RETOS

- 1 Preparar SELLBYTEL para ofrecer a sus múltiples clientes un servicio eficiente de centro de contacto con capacidades multimedia.
- 1 Mejorar las eficiencias operacionales mediante la integración automatizada de los distintos CRM's de sus clientes con los servicios del centro de contacto, así como otras aplicaciones de terceros.

VALOR CREADO

- 1 Ha contribuido a incrementar las ventas de SELLBYTEL en un 20% al permitir la oferta de nuevos productos y servicios, mejorando la satisfacción de sus clientes y aumentando su fidelidad.
- 1 La productividad de los agentes ha mejorado gracias a las funcionalidades del interfaz único y la herramienta de gestión para contactos múltiples, incrementando su capacidad de respuesta.
- 1 SELLBYTEL está preparado para incorporar nuevas funcionalidades multimedia para ir respondiendo a las demandas de sus clientes.



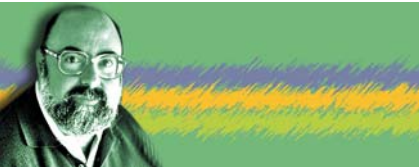
Parece que también Google va a lanzarse en serio al mercado de los "gadgets", los aparatejos más o menos novedosos con los que, según se ha ido viendo, incluso grandes empresas del mundo del software entran en el más concreto y material mundo del hardware especializado.

Ya ocurrió, en 2001, con la consola de juegos Xbox de Microsoft. Era la competencia a otras consolas de juegos, en especial la PlayStation 2 de Sony o las equivalentes de Nintendo y Sega. No hubo originalidad alguna en este caso. Simplemente, la entonces todopoderosa empresa de Bill Gates, intentaba entrar en un mercado ya establecido con lo que parece un gadget (la consola) pero no

de aplicativos de Google proviene, casi no hay que dudar de ello, de esa característica empresarial tan curiosa (y tan publicitada por la propia empresa) de que sus empleados, todos o algunos, puedan dedicar una quinta parte de su tiempo, digamos un día a la semana, a sus propios proyectos. Unos proyectos que, evidentemente, quedan propiedad de la empresa Google. Por eso Google ha lanzado tantas y tan variadas aplicaciones. Aunque no siempre exitosas, es cierto.

Ahora Sergey Brin defiende un nuevo gadget pero esta vez novedoso y casi de ciencia ficción: "Google Glass". En proyecto desde hace un par de años, los primeros prototipos se presentaron en

escritor de ciencia ficción David Brin, ya me había hablado de ello. Cuando le invité a Barcelona para la entrega del Premio Internacional UPC de Ciencia Ficción del año 2000, hablamos entre otras cosas de esa incomodidad de encontrarse con una persona de la que no acabamos de recordar el nombre, ni cuando le conocimos, ni de qué le conocemos. Brin improvisó enseguida un gadget de ciencia ficción con unas gafas especiales. Nada original, al menos en el mundillo de la ciencia ficción. Esas gafas permitirían tomar una imagen de esa persona, buscar esa imagen en una base de datos (ya sea local de las gafas o remota y accesible por la red) y, una vez localizada e identificada la persona,



EL GADGET DE GOOGLE

Por Miquel Barceló

deja de pertenecer al mercado del software (los juegos que se consumen después).

Hoy también se habla de que Facebook va a lanzar su propio smartphone. Un producto ya existente.

Más creativo y original parece estar siendo Sergey Brin, uno de los fundadores de Google y el director de su casi secreto Google X Lab para proyectos especiales de la empresa. Una empresa, por cierto, a la que hoy todo el mundo ataca y señala. Pasada la moda del divertimento de acusar a Microsoft, ahora parece llegado el momento de que todos se quejen de Google. Incluso los periódicos y las empresas del ámbito de la comunicación están ayudando con serias campañas contra Google defendiendo, según dicen, los derechos de autor de sus "noticias" que Google News, el "agregador" de noticias de Google, difunde también. Y no son las únicas críticas.

En realidad, la riqueza y la diversidad

de 2012. Se va a distribuir con parsimonia y a clientes "especiales" durante este año 2013 y parece llamado a ser el gran boom de los gadgets más o menos informáticos para la navidad de 2013.

Se trata de unas gafas "informati-

proyectar en la "lente" de las gafas los datos pertinentes: nombre, cuando se le conoció, de qué y por qué se le conoció y todo eso. Gadget, en suma, que permitiría quedar realmente "como un señor" cuando el anteriormente desconocido

Pasada la moda del divertimento de acusar a Microsoft, ahora parece llegado el momento de que todo el mundo se queje de Google

zadas" con cámara y procesador y la posibilidad de usar parte de sus "lentes" como pantalla. Pueden ser activadas a mano, con movimientos especiales de la cabeza o, también, por voz ("OK Glass" parece que puede ser el abracadabra de la nueva magia). Conectadas a la red tendrán también funcionalidades de smartphone.

Otro Brin, el astrocosmólogo y famoso

fuera saludado.

No sé si la "Google Glass" de Google puede de entrada hacer eso pero, se lo aseguro, esa sería una aplicación no excesivamente compleja del todo a su alcance. Un respiro para algunos olvidados e, imagino, un gran negocio para Google. Que es lo que debe perseguir el otro Brin, el Sergey Brin de Google. ¿Por qué no?

¡NADIE ES MÁS BARATO!

HOSTING 1 AÑO GRATIS*

Ya no tienes excusa para no tener tu propia web.
Solo hasta el 31/05/2013

¡Celebramos nuestro 7º aniversario con fantásticas ofertas!



www.strato.es

Atención al cliente gratuita 900 068 305

* Oferta válida hasta el 31/05/2013. Hosting Avanzado por 0€ al mes durante el primer año de contrato. Después, 3,00 €/mes. Oferta sujeta a cumplimiento de presupuesto de 24 meses y cuota de alta de 4,90€. Precios sin IVA. Para más información sobre la oferta, consulta nuestra página web.