

- Nokia Lumia 925
- Teamviewer

Software de integración

- Principales soluciones
- La importancia del big data
- Nuevas tendencias

Las empresas no se han adaptado a SEPA

La realidad de la seguridad

ÚNETE A LA NUEVA ERA DE DOMINIOS

Ahora tienes **más de 700 nuevas terminaciones de dominio (TLDs)** para elegir la dirección que siempre has deseado y que mejor se adapta a ti como, por ejemplo, **garcia.tienda**, **evento.madrid** o **martin.abogado**. Reserva, además, extensiones adicionales para tus dominios existentes y consigue que todo el mundo te encuentre fácilmente.

1&1 es el líder del mercado europeo en registro de dominios con más de 20 millones de dominios registrados. Gracias a **la función de redirección ya integrada**, todos los dominios registrados con 1&1 pueden ser dirigidos cómoda y rápidamente a cualquier web, sin importar con qué proveedor esté alojada.

Más información en 1and1.es

¡NUEVO!
RESERVA
GRATIS
Y SIN COMPROMISO*



1&1



DOMINIOS | CORREO | HOSTING | TIENDAS ONLINE | SERVIDORES

1and1.es

* La adjudicación de los nuevos dominios reservados se efectuará a través de un organismo registrador, sobre el que 1&1 no tiene ninguna influencia. A través del proceso de reserva, 1&1 se compromete a informar sobre la disponibilidad, el precio y las condiciones particulares del dominio tan pronto como el organismo registrador lo haga público.

La dirección de SIMO TCI, ya que, por lo que se ve, no interactúa como debiera con las potenciales empresas que le podían dar sustento económico, no haría mal en viajar a Barcelona o a Hannover para estudiar de verdad cómo se organiza un gran evento informático. El Mobile World Congress y el CeBit son claros ejemplos de que, a pesar de la crisis, cuando las cosas se hacen bien, el éxito está asegurado.



HP y Dell “salvan” la edición de SIMO 2013

Hace un año, por estas fechas, con motivo de la celebración de nuestro número 200, iniciamos la convocatoria de un desayuno-debate con las máximas directivas de las más importantes empresas españolas de Informática. Por suerte, contamos con la participación de las directoras generales de las empresas más relevantes del sector. Las conclusiones del encuentro las publicamos en el pasado número de diciembre de Byte TI y en un vídeo (http://www.youtube.com/watch?v=xFEv5_-6cno) que ha sido visto por más de 6.000 internautas.

En aquella convocatoria falló una persona esencial: la directora de SIMO, María Valcarce. A través de su gabinete de comunicación, declinó la invitación. Cuento esto porque me parece paradigmático de una parte del fracaso de SIMO TCI: el actual equipo que sustituyó al de Santiago Quiroga, no es que no conozca el sector, que no lo conoce, sino que cuando tiene una oportunidad como ésta de estar al lado de personas que son sus clientes potenciales más importantes, no aprovecha la oportunidad. Aunque nada más hubiera sido por esto, la directora de SIMO tendría que haber estado en nuestro encuentro.

La actual dirección del certamen madrileño se ha conformado con la convocatoria de una muestra de perfil bajo, en el que ni siquiera convoca a la prensa para anunciar las fechas del evento o evita mandar notas de prensa con información alguna de su desarrollo. Es un auténtico desastre.

Pero, sobre todo, es una pena que no se haga un esfuerzo superior para lograr que Madrid tenga la feria tecnológica que se merece: sería bueno para todos, para la Industria, para los consumidores, para nosotros los medios de comunicación, y para la propia IFEMA.

HP y Dell, las únicas compañías grandes que todavía exponen sus productos en SIMO, hacen bien en aprovechar las buenas condiciones que con seguridad (y que yo desconozco, pero me imagino) les hace la dirección de la feria. Con su exclusiva presencia, polarizan el interés de los pocos interesados en acudir a esta devaluada feria de las TICs: seguramente les compensará lo que aportan con lo que reciben, pero el resto nos quedamos con las ganas.

Juan Manuel Sáez. **Director**

Sumario

SEPTIEMBRE 2013

EN PORTADA

¿Hacia dónde va
la integración?

26

N.º 208 • 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, J.L. Valbuena, M.J. 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.

SEPTIEMBRE de 2013
Printed in Spain



EDITA

Publicaciones Informáticas MKM



8

Novedades



38

COMPARATIVA

- 3 **CARTA DEL DIRECTOR**
- 6 **RECOMENDAMOS**
- 8 **NOVEDADES**
- 24 **ANÁLISIS**
- 26 **EN PORTADA**
Integración
- 38 **COMPARATIVA**
SAIs
- 50 **TENDENCIAS**
- 64 **ENTREVISTA**
- 66 **TEMPORAL**
Por Miquel Barceló



24

Análisis
Nokia Lumia 925

Seguridad entre dispositivos con tecnología de reconocimiento

McAfee ha presentado McAfee LiveSafe Service, el que presume ser el primer servicio de seguridad entre dispositivos, completo e ilimitado, que utiliza tecnología de reconocimiento facial y de voz de última generación para proteger la vida digital de los usuarios. La visión de McAfee e Intel en materia de seguridad se ha materializado en este servicio “que redefine la experiencia de seguridad para consumidores y les ofrece una total tranquilidad en cuanto a la protección de todos sus dispositivos, sus datos y su identidad”. McAfee LiveSafe podrá adquirirse por un precio esti-

mado de 19,95€ cuando los usuarios compren un nuevo PC o tablet, dentro de una selección de marcas. McAfee LiveSafe aborda la seguridad desde una concepción nueva y más amplia, al tiempo que proporciona a los consumidores una consola online para gestionar de forma centralizada la seguridad de todos sus dispositivos, ya sean PC, Mac, Smartphones o tablets. Sus principales características y beneficios son:

1Proporciona una completa e ilimitada seguridad a PCs, Macs, smartphones y tabletas, contra las últimas amenazas, virus, malware y spam, además



de otras aplicaciones adicionales de protección.

1Una intuitiva “caja de seguridad” virtual (Personal Locker) que permite a los usuarios almacenar sus documentos más importantes y

confidenciales, como extractos bancarios, contratos, copias de los pasaportes, en un espacio online ultra-seguro. Los usuarios podrán acceder a sus documentos a través de autenticación biométrica, utilizando tecnología avanzada de reconocimiento facial y de voz.

1Gestión simplificada de contraseñas que permite guardar nombres de usuarios y contraseñas en un solo clic.

1Protección de la información personal de los usuarios ya que les permite localizar, bloquear y limpiar los equipos en caso de pérdida o robo sin poner en peligro la privacidad de los datos.

Fujitsu Eternus mejora el rendimiento

La guerra del 4G ha dado comienzo. Puede que de momento sólo se dispare con armas de foguero o que las operadoras no tengan del todo clara cuál será la estrategia a seguir para captar clientes. Si hace unas semanas fueron Orange y Oigo las que presentaban sus servicios 4G ayer fue Vodafone la que lo hizo. Con una diferencia: será la primera que ofrezca a sus clientes la posibilidad de disfrutar de la nueva generación de telefonía móvil. Y es que Vodafone acaba de anunciar el lanzamiento de los servicios 4G en siete ciudades: Barcelona, Bilbao, Madrid Málaga, Palma de Mallorca, Sevilla y Valencia a partir de mañana mismo. Vodafone ofrece cobertura 4G al 55% de la población de las ciudades incluidas en el lanzamiento, especialmente en los centros urbanos y empresariales. A finales del verano el despliegue de

red estará operativo en 1000 estaciones base y las 7 ciudades iniciales (Barcelona, Bilbao, Madrid Málaga, Palma de Mallorca, Sevilla y Valencia) verán mejorada la cobertura en exteriores hasta un 85% y un 60% en el interior de los edificios. Con este hito Vodafone mantiene su liderazgo en red móvil y pone a disposición de sus Clientes de contrato una mayor velocidad de conexión. La tecnología de cuarta generación permite ofrecer velocidades de hasta 150 Mbps en descarga y de hasta 50 Mbps en subida de datos a Internet.

Vodafone 4G abre la puerta a innovadores servicios y aplicaciones, facilitando la compartición y descarga de archivos como fotos, música, o contenidos audiovisuales de alta definición y permitiendo sacar el máximo partido a los videojuegos online.



Vodafone 4G facilitará la introducción de nuevos servicios en el área empresarial o de las administraciones públicas, como aplicaciones empresariales en movilidad.

Aumentan los mainframes de IBM

IBM ha anunciado el nuevo zEnterprise BC12, un sistema mainframe diseñado para hacer frente a los últimos retos en cloud computing, analítica e informática móvil. Con esta solución, que afianza su liderazgo durante décadas en tecnología para empresas, IBM pone al alcance de organizaciones de todos los tamaños el servidor corporativo más seguro y tecnológicamente avanzado del mercado. Acompañando este anuncio, IBM también lanza nuevas capacidades, software mejorado y sistemas operativos para toda su gama zEnterprise. Con estas novedades los bancos podrán ofrecer nuevos servicios de banca móvil, las compañías de seguros serán capaces de impedir el fraude en reclamaciones y la administración pública podrá interactuar y dar servicio a los ciudadanos utilizando nuevas aplicaciones en la nube. El nuevo zBC12 proporciona niveles de rendimiento, flexibilidad y escalabilidad sin precedentes. Cuenta con un procesador más rápido a 4,2 GHz y una memo-



ria hasta dos veces más amplia que su predecesor, el z114. Además, sus configuraciones de capacidad altamente granulares permiten adaptar el tamaño de los sistemas, pagando sólo según el crecimiento del mismo.

Cuando se integra con DB2 Analytics Accelerator, zBC12 puede realizar cargas de trabajo de analítica de negocio con tiempos de respuesta hasta 9 veces más rápidos, así como un rendimiento por precio hasta 10 veces mejor.

Autoservicio y automatización cloud

CATechnologies acaba de anunciar la nueva versión de CA Nimsoft Service Desk (NSD), la solución ITSM basada en SaaS que ayuda a que las organizaciones respondan de manera más rápida y rentable que nunca al creciente número de peticiones de los usuarios de negocio. Esta nueva versión facilita la auténtica transformación de las TI que los clientes necesitan para alcanzar su objetivo de lograr la agilidad empresarial mediante las TI, gracias a tres nuevas capacidades clave:

1 **Autoservicio y automatización cloud.** Con CA NSD, las organizaciones de TI pueden implementar de mane-

ra fácil y rápida servicios web que automáticamente activen, desactiven o modifiquen recursos (tales como capacidad de computación o aplicaciones que se ejecuten en el centro de datos de la empresa o en la nube pública) en función de las políticas y aprobaciones estipuladas. Esto reduce los costes operativos y responde con más rapidez a las peticiones del negocio al eliminar la necesidad de intervención manual por parte del personal de TI.

1 **Fácil integración con soluciones complementarias.**

Las nuevas capacidades de servicios web de CA NSD pueden simplificar significativamente la integración con otros

componentes que existan en un entorno ITSM empresarial, como sistemas service desk de terceros, incluidos Cisco Smarts y SAP Solution Manager, y soluciones como CA LISA® Release Automation. La integración avanzada “con un solo clic” permite a las organizaciones de TI crear procesos de gestión de servicios de principio a fin directamente a través de la interfaz del administrador. Esto ayuda a asegurar el cumplimiento de los requisitos del negocio y apoya la ejecución de las “mejores prácticas” ITIL.

1 **Movilidad mejorada.**

CA NSD ofrece una experiencia móvil

CONTROL DE TODOS LOS PAGOS

La aplicación “Tus Gastos” acaba de abrir sus puertas virtuales para ayudar a los usuarios a llevar un control riguroso sobre los pagos que realizan en efectivo, principales causantes del desequilibrio de los presupuestos especialmente en verano. Tus Gastos es una aplicación gratuita diseñada para iOS y Android en todo tipo de dispositivos móviles y desarrollada por Myvalue, la empresa pionera en España en ofrecer a sus usuarios una información unificada de todas sus finanzas para que puedan planificar mejor sus cuentas personales y tomar decisiones sobre ellas.

Google Play: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.fpna.appTusGastos>

App Store: <https://itunes.apple.com/es/app/tus-gastos/id660807828?mt=8>

La aplicación está inspirada en el conocido como Factor Latte, un concepto creado por el economista David Bach que se popularizó cuando Starbucks comenzó a expandirse y que se refiere al gasto que una persona hace al comprar un café latte todos los días y lo que podría haber ganado en el futuro si hubiera invertido ese dinero en vez de gastarlo en ese café.

Una vez instalada la aplicación en su smartphone, el usuario puede registrar los gastos diarios en diferentes categorías. La sincronización opcional con MyValue permite conocer en todo momento el balance real.

HP apuesta por las Clouds radicadas en España

HP ha anunciado las últimas novedades en su portfolio de Converged Cloud que proporcionan una mayor agilidad innovación y reducción de costos para entornos Cloud híbridos. A la vez, y por boca de la responsable de Iberia Cloud, Mercedes Serrano, la compañía apuesta porque sus clientes utilicen las infraestructuras Cloud radicadas en España.

HP ha lanzado la siguiente fase de una arquitectura común basada en Openstack para las ofertas de Cloud privado, gestionado y público de HP. Además, la compañía ha anunciado nuevo software y servicios para acelerar el tiempo de entrada en el mercado para implantaciones de Cloud privado, y ha presentado nuevas capacidades en las soluciones de Cloud gestionado y público de HP.

EL FUTURO DEL CLOND ES HÍBRIDO Y ABIERTO

Una reciente investigación llevada a cabo en nombre de HP revela que, en 2016, nos encontraremos en un mundo híbrido en el que el 75% del TI empresarial será entregado a través de Clouds privados, gestionados y públicos. Además, la mitad de los encuestados creen que los estándares abiertos son importantes en el crecimiento del Cloud Computing. Esto indica que los clientes quieren una solución Cloud abierta e híbrida para generar nuevas oportunidades, impulsar la diferenciación competitiva y disminuir el coste de

las operaciones.

HP Cloud OS es una plataforma tecnológica de Cloud abierta y ampliable que aprovecha el poder de la tecnología OpenStack para permitir la portabilidad de las cargas de trabajo, simplificar la instalación y mejorar la gestión del ciclo de vida en Clouds híbridos.

HP CloudSstem, la oferta de Cloud privada líder de la industria ya incluye la tecnología del sistema operativo HP Cloud (OS), ofreciendo a los clientes un gran abanico de posibilidades entre las op-



ciones ale despliegue. Para ayudar a los clientes a comenzar rápidamente con el despliegue inicial de un Cloud privado, HP también ofrece la suite HP CloudSystem Enterprise Starter. Esta solución proporciona a las organizaciones una forma rápida y eficiente en costes de empezar con servicios de aplicaciones Cloud completos, y reduce los costes iniciales hasta en un 20% con el paquete de oferta.

Los servidores de HP Moonshot también contarán con el sistema operativo HP Cloud, proporcionando aprovisionamiento simplificado y gestión para cargas de trabajo sobre Cloud, entre las que se incluyen hosting dedicado o páginas web a gran escala. Los Servicios HP Cloud, la oferta de Cloud público de HP, también saca provecho de la tecnología del sistema operativo HP Cloud OS, proporcionando uno de los Cloud públicos líderes basados en la tecnología OpenStack. Además, para que los clientes evalúen y entiendan los beneficios que ofrece una arquitectura basada en OpenStack a sus necesidades Cloud, HP ofrece HP Cloud OS Sandbox para experimentación sin coste.

LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE HP ACELERAN EL VIAJE AL CLOUD DE LOS CLIENTES

Un 43% de los encuestados en la investigación llevada a cabo en nombre de HP afirmaron que encontrar el socio estratégico adecuado suponía una barrera en la adopción del Cloud. Para ayudar a los clientes en su viaje hacia el Cloud, HP ha presentado la Suite de Servicios Profesionales de HP Covered Cloud.

HP ha anunciado nuevos servicios optimizados diseñados para ayudar a los clientes a aprovechar las ventajas del Cloud, y que se añaden a las ofertas de servicio líderes ya existentes,

incluyendo transformación de aplicaciones, workshops para definir el roadmap hacia el Cloud y servicios de soporte.

HP Enterprise Services ha mejorado su portfolío de ofertas de servicio Cloud para hacer frente a las crecientes necesidades de los clientes para aplicaciones móviles y empresariales. Éstas incluyen:

■ **Servicios Cloud Empresariales**, que proporcionan a los clientes capacidad de elección y flexibilidad en la integración y despliegue de aplicaciones en el Cloud, al mismo tiempo que mantienen la continuidad del negocio y garantizan la seguridad de los datos.

■ **Solución HP Mobile Enterprise Cloud**, que proporciona un conjunto totalmente gestionado e integrado de servicios de consultoría y gestión para permitir de forma segura la compartición de aplicaciones y datos desde diversos tipos de dispositivos.

■ **Servicios Cloud Empresariales**, que permiten a los clientes adoptar rápidamente los servicios Cloud mediante el diseño, creación y gestión de una Infraestructura como Servicio completa que establece las bases de un modelo de servicios TI compartidos para toda la empresa.

■ **Servicios de Consultoría sobre control de riesgos de Seguridad del Cloud**, una nueva oferta dentro del portfolío de servicios profesionales de HP que ayuda a los clientes a salvaguardar su información, gestionar el potencial para infracciones de datos y seguir cumpliendo al mismo tiempo que se trasladan las aplicaciones a Clouds públicos, privados e híbridos.

Además, HP Autonomy ha introducido el Cloud de Marketing de Autonomy, una versión basada en Cloud de la Suite de Rendimiento de Marketing permitiendo a las organizaciones comprender, atraer, fidelizar y convertir a los clientes en tiempo real.

SOBRESALIENTE

EMC

EMC ha anunciado sus resultados financieros para el segundo trimestre de 2013 en los que destacan unas cifras de ingresos consolidados, ingresos netos y EPS record. Los ingresos consolidados durante el segundo trimestre alcanzaron los 5.600 millones de dólares, lo que supone un incremento del 6% con respecto al mismo periodo del año anterior. Los ingresos netos GAAP atribuibles a EMC fueron de 701 millones de dólares.

YOIGO

teliaSonera, compañía matriz de Yoigo, ha presentado sus resultados correspondientes al segundo trimestre fiscal de este año. Los datos presentados demuestran que Yoigo sigue creciendo, tanto en facturación, como en EBITDA y en número de clientes. Yoigo cerró el segundo trimestre con un EBITDA positivo de 21,5 millones de euros que supone un crecimiento de un 51%.

MUY DEFICIENTE

SIEMENS ESPAÑA

La situación de Siemens en nuestro país parece no tener fin. Mientras su consejera delegada, Rosa García, asiste a conferencias para hablar de positivismo y de los buenos resultados de las empresas españolas, en su compañía anuncian un ERE que afectará al 4% de la plantilla. Unas 135 personas dejarán de ser trabajadores de la firma en los próximos meses. Esta nueva remesa de despidos se sumaría a los trabajadores a los que se les ha mostrado la puerta de salida desde el pasado año.

INVESTIGACIÓN

Desde la fundación COTEC se pone de manifiesto que cada vez es más preocupante la reducción del gasto corriente en I+D empresarial, que demuestra que la crisis ya está destruyendo la escasa capacidad investigadora de las empresas españolas.

Panda Gold Protection

La multinacional española de seguridad lanza una nueva solución de protección de datos del usuario, independientemente del dispositivo que utilice.



Panda Security anuncia Panda Gold Protection, una nueva solución que ha sido especialmente desarrollada para proteger los datos del usuario con independencia del dispositivo que utilice en cada momento: PC, Mac, Smartphone o tablet.

“Recibir correos electrónicos, realizar compras on-line, conectarse a redes sociales, efectuar transacciones bancarias, etc. será a partir de ahora una tarea mucho más segura para los internautas gracias a Panda Gold Protection y a su capacidad de proteger su vida on-line frente a cualquier tipo de virus y amenazas”.

Otra de las principales características de Panda Gold Protection es que ofrece un sistema de almacenamiento, sincronización y compartición de fotografías, vídeos y documentos on-line entre cualquier tipo de dispositivos (PC, Mac, IOS; Android). En definitiva, gracias a esta funcionalidad, el usuario dispondrá de hasta 20 GB para almacenar, sincronizar y compartir su vida on-line de una forma sencilla y segura.

“Panda Gold Protection es mucho más que una suite de seguridad multiplataforma, ya que ofrece más servicios y soporte al usuario, facilitándole además la posibilidad de tener siempre al alcance de la mano, sus datos, fotos, música, etc., independientemente del dispositivo donde se encuentren almacenados los archivos”, ha comentado al respecto Hervé Lambert, Retail Product Marketing Manager de Panda Security.

SERVICIO 24X7

La nueva solución incluye también un servicio premium 24x7 y un servicio de desinfección gratuito. “Con Panda Gold Protection los usuarios podrán tener a su disposición a los mejores expertos en seguridad informática para asesorarles sobre la forma más óptima de proteger su mundo on-line y resolver todas sus consultas. Y, además, en caso de infección un experto se conectará literalmente al equipo del usuario para facilitarle el proceso de limpieza”, añade Hervé Lambert.



Por Fernando Jofre

Smart Santander

En pleno verano leo una nota de prensa que a priori me llama la atención por lo interesante que puede suponer para aliviar los problemas de tráfico en las ciudades. Se ha puesto en marcha un nuevo concurso bajo el proyecto Smart Santander (liderado por Telefónica I+D y la Universidad de Cantabria con el apoyo del Gobierno Regional y el Ayuntamiento de Santander), convocando un proceso de licitación para el despliegue de una red de sensores de aparcamiento en superficie para la ciudad de Santander. Mediante la monitorización de las plazas de aparcamiento el sistema avisará cuando se produzca cualquier cambio en su ocupación o detecte vehículos en zonas de carga/descarga, paradas de autobús, zonas de aparcamiento limitado o reservadas para personas con movilidad reducida.

El proceso de licitación se cerraba el pasado 16 de Julio, y no ha habido nota de prensa posterior indicando si ha habido adjudicación o no del proyecto. Quizá el propio verano sea el causante de que la decisión se posponga hasta septiembre. Ojalá prospere y sirva la experiencia. Se pretende construir una arquitectura de red compuesta por dichos sensores de aparcamiento, gateways (que concentran la información enviada por el conjunto de los nodos sensores y la trasladan hacia unos servidores centrales) y repetidores, para formar una red mallada para que la información fluya.

Esta red de sensores podrá ser también empleada para la experimentación científica, y de aquí vendrá supongo la colaboración de la universidad cántabra.

Esta iniciativa supone el diseño, despliegue y validación de una plataforma constituida por nada menos que 20.000 dispositivos integrados bajo el paraguas de la denominada "Internet de las Cosas", donde cualquier dispositivo dispone de capacidad de comunicación para poder transmitir información útil para los usuarios (temperatura, presión atmosférica, niveles de ruido, presencia de CO2...). Es decir no sólo velarán para mejorar el tráfico. Las otras métricas bien empleadas ayudarán mucho a mejorar la calidad de vida de los santanderinos. Ahora bien... Cuando se instalen estos miles de ojos (¿llegarán a leer matrículas?), ocupar impunemente una plaza de minúsvulo, el carril bus o las zonas de carga y descarga se volverá un poco más complicado. Y la verdad es que me alegro.



La clave para la creación de aplicaciones innovadoras

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

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

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

INTERSYSTEMS®

InterSystems.es/Key4

Servicios 4G de Orange

La marca de France Telecom impulsa un agresivo programa para seguir incrementando el número de clientes con respecto a su competencia

Orange ha anunciado el lanzamiento comercial de sus servicios 4G en las ciudades de Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga y Murcia. El despliegue de dicha red de cuarta generación en Madrid ha supuesto una inversión de 70 millones de euros para la modernización de la red de acceso y transmisión y las inversiones específicas en la tecnología 4G.

El Presidente del Grupo Orange, Stéphane Richard, el Consejero Delegado de Orange España, Jean Marc Vignolles y D^a Ana Botella, Alcaldesa de Madrid, han mantenido hoy un encuentro en el que el Presidente del Grupo Orange ha recalado la importancia de la inversión en redes de nueva generación en todos los países donde está presente Orange, y el Consejero Delegado de Orange España ha comentado los planes de la operadora para el despliegue de la cuarta generación móvil, con la que los habitantes de la capital podrán navegar a velocidades hasta 10 veces superiores a las actuales redes móviles.

En este momento, Orange alcanza con cobertura 4G al 80% de la población de la ciudad de Madrid dentro del perímetro de la M40, aproximadamente 3 millones de madrileños. Durante el primera mitad de 2014, la cobertura 4G alcanzará también a poblaciones cercanas como Alcorcón, Móstoles, Alcobendas, Las Rozas, Pozuelo de Alarcón,

Majadahonda y Alcalá de Henares.

Según Jean-Marc Vignolles, Consejero Delegado de Orange, “con la comercialización de los nuevos servicios 4G en Madrid, Orange confirma su apuesta por la innovación y la inversión en el despliegue de infraestructuras de súper banda ancha en España. Queremos, así, contribuir al reto de situar a España entre los países líderes en redes de nueva generación en un futuro cercano”.

NUEVA OFERTA TARIFARIA PARA LOS SERVICIOS 4G

Para que los clientes puedan disfrutar al máximo de sus servicios 4G, Orange ha anunciado la renovación y simplificación de su oferta de tarifas de contrato, tanto para el mercado residencial como para autónomos y empresas. El nuevo portafolio de tarifas de “Animales” de Orange, que incluye tarifas 4G desde 23 euros al mes, se hace más sencillo y se adapta a las nuevas necesidades del mercado.

Por otra parte, para este lanzamiento, Orange dispone de smartphones, tablets y otros dispositivos 4G de los principales fabricantes del mercado como, HTC, Huawei, LG, Samsung y Sony. En pocos meses se irán incorporando nuevos terminales, confirmando la apuesta de Orange por la democratización de los smartphones con tecnología 4G.



Por Manuel Navarro

El adolescente en Internet

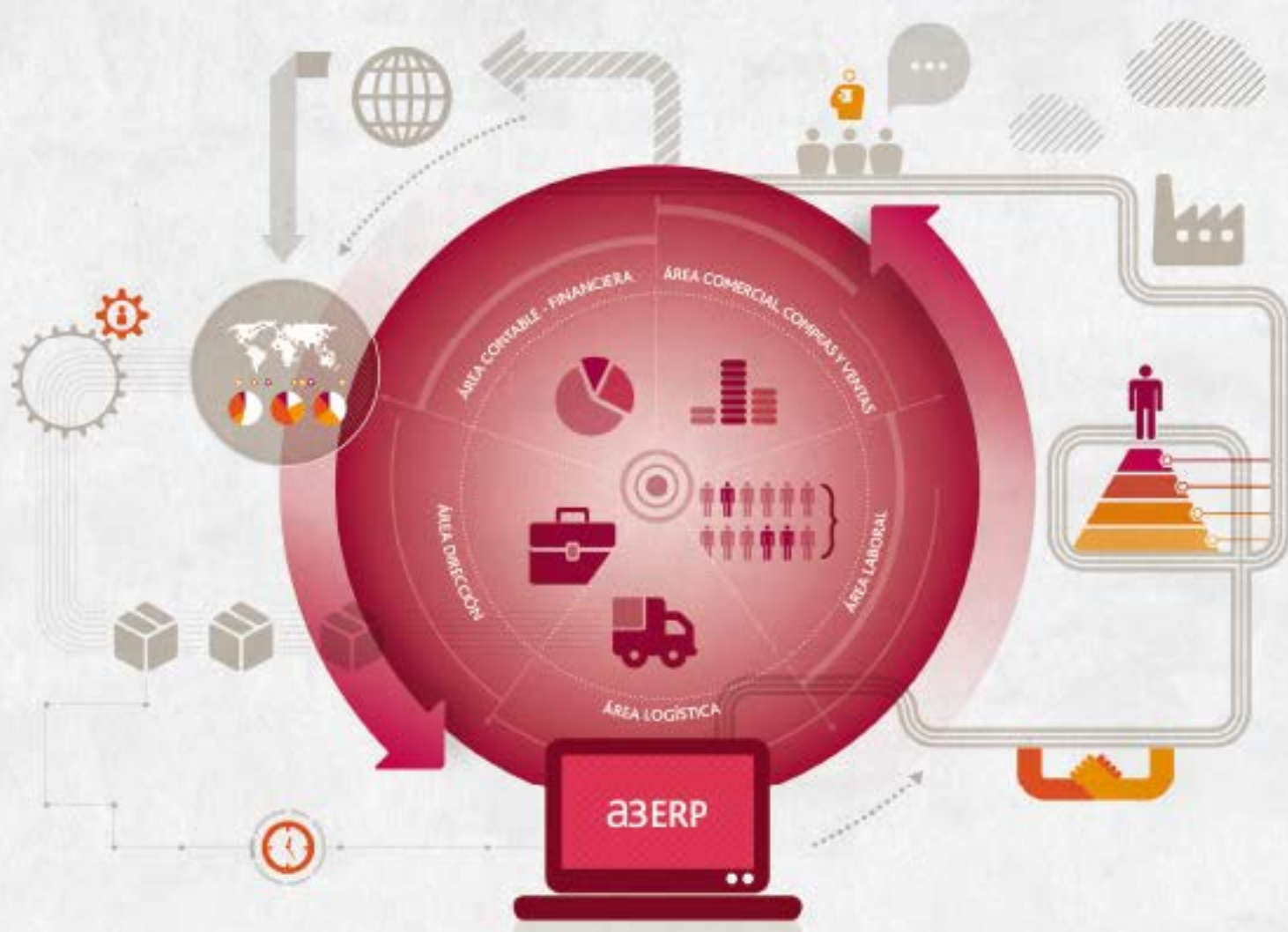
Está a la orden del día pero la realidad es que aunque se hable a menudo de ellos, son muchos los adolescentes acosados que no se atreven a denunciar. Un problema cada vez más candente y de complicada solución.

El ciberacoso está en el centro de la actualidad y del debate. El 21,2% de los adolescentes españoles ha recibido alguna petición de una foto comprometida. Atendiendo al sexo, los porcentajes son similares entre chicos y chicas, pero hay un aumento del riesgo en las edades más avanzadas de la adolescencia. De hecho, los nacidos en 1995 han recibido estas peticiones casi 1 de cada 2 (48,5%).

Estos datos forman parte del estudio “Retos ético-pedagógicos en entornos virtuales. Análisis de la realidad y propuestas educativas” del Grupo de Investigación de UNIR (Universidad Internacional de La Rioja) El quehacer educativo como acción. Este estudio nacional sobre el uso de internet y las redes sociales de los adolescentes españoles (de 12 a 18 años), dirigido por el catedrático José Antonio Ibáñez-Martín, se ha llevado a cabo durante el curso académico 2012-2013.

El citado porcentaje sobre ciberacoso del estudio es “aún más alarmante” si se observa el reducido número de adolescentes que acudiría a sus padres en tal situación: un 15,7%. Además, quienes obtienen mejores notas son más propensos a acudir a sus progenitores (24,4%), frente a los que tienen una media inferior a 5 (9,6%), “lo que nos llevaría a identificar en este grupo el mayor colectivo de riesgo”.

Asimismo, según esta investigación, uno de cada cuatro jóvenes de 18 años ha enviado alguna vez una foto comprometida por Internet. “Tampoco es baladí el porcentaje de quienes han recibido propuestas de carácter sexual por correo electrónico, sms, foro o chat, pues en términos generales supera a las peticiones de fotos comprometidas y alcanza el 28,8%; es decir, prácticamente 1 de cada 3 jóvenes españoles de entre 12 y 18 años”.



a3ERP

Solución integral de
gestión para PYMES

La visión 360° que hace tu empresa más competitiva

a3ERP te ofrece la visión global de todas las áreas de tu empresa de una forma ágil y sencilla, facilitando la toma de decisiones, aumentando la productividad y contribuyendo así a hacer tu empresa más competitiva.

a3ERP, la Solución integral de gestión que se adapta a las necesidades reales de tu empresa.

INFÓRMATE AHORA Y DESCUBRE CÓMO SER MÁS COMPETITIVO CON **a3ERP**.

 Wolters Kluwer | A3 Software

902 330 083
www.a3software.com



Wolters Kluwer. When you have to be right

Smartphones convertidos en TPVs

El banco de Sabadell ha desarrollado un novedoso producto que transforma un móvil en un TPV.

Banco Sabadell acaba de lanzar un nuevo producto que permite convertir los smartphones en un TPV que permite aceptar el pago con tarjetas de crédito en cualquier lugar. Según Albert Figueras, director de Medios de Pago y Financiación al Consumo: "Se trata de una posibilidad especialmente interesante para empresas y profesionales que se desplazan frecuentemente y necesitan ofrecer gestión de pagos in situ, pero que prefieren ahorrarse las molestias que supone tener que llevar con ellos, constantemente, un TPV móvil."

Para Figueras, "el hecho de integrar el TPV en el teléfono móvil comporta, además de una disminución de costes, varias ventajas añadidas como

la posibilidad de disponer, en un solo dispositivo, del TPV y BS Móvil para gestionar su negocio, así como otras apps que hayan podido instalar".

Banco Sabadell ha colaborado con Ingenico -proveedor líder mundial en soluciones de pago, con más de 20 millones de TPV instalados en más de 125 países- en el desarrollo de esta innovadora solución, que ya se encuentra disponible para iPhone y que, en breve, estará también en funcionamiento para teléfonos equipados con sistema Android y otros sistemas operativos.

Según José Luis Arias Muerza, Managing Director Northern Europe e Iberia de Ingenico: "Desde Ingenico trabajamos para aportar un valor diferencial a nuestros clientes desarrollando terminales, servicios y software para ofrecer soluciones que reduzcan la complejidad. La movilidad, la versatilidad y la capacidad multimedia y de comunicaciones al servicio del cliente convierte este dispositivo en una nueva forma de pago, que nos sitúa a la vanguardia en este campo." El sistema se compone de una App, totalmente gratuita, y de un periférico fabricado por Ingenico y acepta todas las formas de pago: EMV Chip, Banda Magnética e, incluso, pago Contactless.

Con este nuevo producto, Banco Sabadell consolida su posición de entidad de referencia en el campo del mobile banking y añade una nueva funcionalidad a los usuarios de su servicio de banca móvil, que ya disponen de soluciones tan innovadoras



Por Óscar González

La estrategia de Microsoft

Recientemente la compañía de Redmond ha anunciado una reestructuración organizativa de muy importante calado. El mercado, cada vez más orientado hacia el mundo móvil y en el que las ventas de PC están cayendo de manera importante, está presentando claros resultados a los resultados de Microsoft, que ve cómo aumentan sus ventas de su cartera de productos más tradicionales, mientras que otras iniciativas (como Windows RT) no consiguen ni de lejos alcanzar los resultados deseados.

Microsoft es (sobra decirlo) una grandísima compañía. Y esto conlleva un altísimo riesgo de segmentación con la consiguiente dificultad para abordar nuevas estrategias o presentar una mejor capacidad de adaptación. El mensaje de Ballmer se basa principalmente en una reorganización de la misma bajo una estrategia única que permita minimizar ese riesgo de segmentación para que se puedan ejecutar con mayor rapidez estrategias comerciales y en los campos de la ingeniería y la tecnología.

La nueva estrategia se denomina "One Microsoft", y el propio Steve Ballmer se encarga de evangelizar sobre la misma con su habitual estilo. En este sentido, Microsoft tiene por delante diversos e importantes frentes en los que luchar. El mayor de todos ellos es el mundo del dispositivo móvil, en el cual su penetración de mercado todavía es débil, y en el que los otros grandes fabricantes tienen una sólida posición. Productos como Office 365, Skype y Outlook.com luchan por conseguir y mantener cuotas de mercado con diversos resultados.

Pese a eso, es necesario recordar que este año el beneficio operativo de Microsoft es de más de 6.000 millones de dólares entre Abril y Junio (con el cierre del año fiscal en EEUU), lo cual sitúa a la empresa en una inmejorable situación económica y financiera.



IMPULSA LA VELOCIDAD DE TU VIDA



No importa cuál sea tu grupo favorito

Quieres bajarte sus canciones
con la máxima velocidad

1444 y Tiendas Vodafone
vodafone.es/4G

power to you



Samsung apuesta por la señalización digital

Samsung ha anunciado que su nueva solución de señalización digital, Samsung Smart Signage Platform (SSSP), está disponible en España para Pymes.

SSSP es una plataforma integrada en los monitores de señalización digital de Samsung que elimina la necesidad de reproductores multimedia o PC externos y simplifica los procesos de gestión, lo que permite a los dueños de las empresas y a los partners ahorrar tiempo y dinero. Entre sus ventajas se encuentra también que la actualización del software y el soporte al cliente se realizan de manera muy fácil a través de un servidor web. Además, el Software Development Kit (SDK) permite a los partners crear sus propias aplicaciones de señalización digital e integrarlas en los monitores de gran formato de Samsung compatibles y de esta forma ofrecer una solución integral a sus clientes.

“Estamos muy contentos de ofrecer esta tecnología de plataforma abierta al mercado de la señalización digital y permitir a los usuarios explorar nuevas experiencias de visualización” opina Ángel Rodríguez (Marketing & Product

Marketing Manager - IT). “Samsung Smart Signage Platform es una solución rentable de señalización digital que asegura una instalación simple y limpia, a la vez que la gestión del contenido se hace de manera óptima, entregando un valor único a los usuarios finales. “

FÁCIL GESTIÓN DEL CONTENIDO

Samsung Smart Signage Platform simplifica la gestión del contenido, haciendo más fácil que nunca para las empresas la transición desde la cartelería analógica a la digital.

Los usuarios pueden enviar de manera local o remota el contenido a través de la web, con la posibilidad de crear, programar y distribuir el contenido a toda la red de monitores desde un servidor web. Las compañías de software gestores de contenidos también distribuir sus actualizaciones de software a los monitores que están conectados a la plataforma, ofre-

ciendo a los consumidores una solución rápida y eficiente para mantener su contenido actualizado y dirigido a las necesidades de los usuarios finales.

SOLUCIÓN RENTABLE

Gracias a la simple e intuitiva interfaz y al alto rendimiento del reproductor multimedia, SSSP elimina los procesos complicados de configuración y reduce el coste de instalación para los usuarios.

La plataforma SSSP es la única que lo integra todo en un único chip, eliminando la necesidad de un PC externo o software de gestión de contenidos y además reduciendo el equipamiento inicial y los costes de instalación. Desarrollada sobre un Sistema en Chip (SoC), la plataforma integrada tiene una CPU dual-core, un procesador de video full códec y 4GB u 8GB de almacenamiento en función del modelo de monitor- convirtiéndose en una verdadera y rentable solución all-in-one para empresas.

APOYO AL CLIENTE FINAL Y UNA RED DE VENTAS PARA LOS PARTNERS

Con SSSP, los partners de Samsung tienen las herramientas necesarias para controlar la red de monitores de gran formato instalados desde cualquier lugar, actualizar de manera fácil y sencilla el software y atender a los problemas de los clientes.

Además, el SDK permite a las compañías de software expandir sus oportunidades de negocio a través del desarrollo de aplicaciones personalizadas de señalización y cartelería digital, todo ello en una gran variedad de entornos empresariales.



AOC

YOUR NEED FOR SPEED

144 Hz / 1 ms GtG

my UltraSpeed

Diseñado por y para jugadores

Diseñado por y para jugadores: el nuevo monitor de 61 cm (24") de alta definición (Full HD) ofrece a los jugadores una experiencia visual increíble. Este modelo Full HD presenta una velocidad de actualización de 144 Hz y un tiempo de respuesta de píxeles brevísimo: 1 milisegundo. Así, el usuario puede jugar en tiempo real, sin retrasos ni efectos fantasma (ghosting). Además, el g2460Pqu actualiza la imagen hasta 144 veces por segundo, más del doble de la velocidad normal de 60 Hz. El resultado son unas imágenes extremadamente nítidas. Esta velocidad de actualización es fundamental para el jugador que dispara, pues le permite detectar los movimientos del enemigo con rapidez y precisión. Y se acabó el molesto efecto "bandera" (ondulaciones o franjas más oscuras que se mueven por la pantalla como olas).



Innovador soporte de
altura ajustable
(150 mm)



Puerto de carga rápida
de concentradores
USB 2.0



Tiempo de respuesta de 1 milisegundo: se
acabó el efecto fantasma



DATOS DEL PRODUCTO

- Entradas: D-Sub, Dual Link DVI-D, HDMI, DisplayPort
- Tiempo de respuesta de hasta 1 ms
- 1920 x 1080 @ 144 Hz
- Prestaciones especiales: de -5° a +15° de inclinación, giro, ajuste de altura de 130 mm
- 350 cd/m²
- Inclinación de menú en pantalla con opciones especializadas y adaptables para un rendimiento óptimo de cada tipo de juego



3 años de garantía

Fujitsu refuerza su portfolio cloud

Fujitsu ha dado a conocer su oferta y servicios de soporte e integración para dar respuesta a las necesidades de las organizaciones de mantener su ritmo de cambio, la innovación en sus negocios y gestionar la complejidad de la cloud.

En base a su experiencia TIC, y a su presencia internacional, Fujitsu anuncia una estrategia global que fortalece todos los aspectos de su portfolío de servicios y soluciones en la nube. La compañía también introduce el concepto de "Cloud Integration", nuevos servicios, así como nomenclaturas armonizadas. La mayoría de los líderes empresariales coinciden en que la cloud puede ayudarles a afrontar nuevos retos. También la contemplan como un catalizador para la transformación de sus organizaciones, especialmente en la era de las redes sociales, de la movilidad y del Big Data. Sin embargo, según un Estudio internacional independiente encargado por Fujitsu, el 59 por ciento de los ejecutivos con capacidad de decisión en este ámbito, creen que las decisiones relativas a la adopción de la nube en sus compañías son complejas y difíciles, debido a que cada organización tiene su propia especificidad por su cultura corporativa, su estructura organizativa, su presencia geográfica, su infraestructura, o sus procesos.

A la hora de desplegar la cloud, la mayoría de los decisores en las empresas rechaza el modelo 'hágalo usted mismo' y prefiere apoyarse en los recursos y la experiencia de un proveedor de cloud de confianza. Según el estudio, el 78 por



ciento de los decisores quiere un proveedor capaz de asumir la responsabilidad de principio a fin, de toda o parte de la implementación en la nube. Además, el 74 por ciento prefiere proveedores con experiencia en soluciones hardware y software, y con conocimientos sólidos en servicios de integración y consultoría.

Fujitsu entiende que el salto a la nube es intrínsecamente complejo - una misma talla no sirve para todos - por lo que "FUJITSU Cloud Initiative" ofrece a los líderes empresariales y de TI las opciones y los servicios de integración que estaban demandando. El nuevo concepto de "Cloud Integration" combina la experiencia en consultoría y servicios gestionados para facilitar que las organizaciones puedan elegir las opciones más adecuadas pa-

ra ellas. De esta manera, las empresas pueden integrar múltiples entornos cloud con los sistemas tradicionales y ofrecer un servicio integral a sus clientes y usuarios.

Los elementos más importantes del portfolío, que incluyen nuevos componentes y evoluciones de otros ya existentes, son:

1 **FUJITSU Cloud IaaS Trusted Public S5** (anteriormente conocida como Fujitsu Global Cloud Platform). Está disponible globalmente, con capacidades adicionales incorporadas en los 12 últimos meses y un servicio nuevo que estará disponible a finales de 2013.

1 **FUJITSU Cloud IaaS Private Hosted** (anteriormente conocida como Local Cloud Platform). Se ha ampliado a nuevas regiones del mundo en los 12 últimos meses con nuevas funcionalidades previs-

tas para el año fiscal 2013

1 **FUJITSU Cloud PaaS RunMyProcess**. Se anunció en Abril de 2013 como una adquisición estratégica, y con un despliegue global previsto para el próximo año fiscal.

1 **FUJITSU Cloud ITMaaS**. Disponible a escala mundial, proporciona el único enfoque integrado en el mundo al IT Management as a Service - en colaboración con CA y su solución Nimsoft.

1 **FUJITSU Cloud BaaS**. Se anunció en Diciembre de 2012 y está siendo desplegada mundialmente. Proporciona servicios de backup en cloud tanto para sistemas que estén en cloud como para los que no lo estén - en colaboración con EVault.

1 **FUJITSU Cloud End User Protect**. Será anunciada al final de este mes. Proporciona servicios de seguridad basados en cloud - en colaboración con Symantec.

1 **FUJITSU Managed Infrastructure Service Managed Mobile**. Ha estado disponible desde 2009 y está previsto lanzar una nueva versión, con nuevas funcionalidades importantes, al final del actual año fiscal basándose en la solución Citrix XenMobile.

1 **FUJITSU Cloud Multi-cloud Environment Integrated Operations Service**.

Herta Security: biometría facial al instante

Hace unas semanas nos hicimos eco del lanzamiento de “BioSurveillance Next”, el último producto de Herta Security, que supone la solución de reconocimiento facial más rápida del mundo.

BYTE TI tuvo un encuentro con Javier Rodríguez Saeta CEO de la empresa. Para que nos contara las principales ventajas de esta solución, así como la historia de esta compañía

¿Cómo nace la Compañía y cuáles son sus fundamentos?

Herta Security nace como una spin-off de la Universidad Politécnica de Cataluña y se basa en la experiencia que mi socio Javier Hernando y yo veníamos acumulando en diferentes soluciones de software de detección biométrica. A lo largo de los años habíamos trabajado tanto en proyectos de investigación como para otras empresas en biometría del rostro, la voz y el iris, y a inicios del 2010 pensamos que era oportuno llevarlos al mercado.

¿Cuáles son los factores que diferencian a Herta Security?

Aunque tenemos disponibles las soluciones de iris y voz, hemos decidido enfocar la mayor parte de nuestro desarrollo en la biometría facial, en la que tenemos un amplio rango de productos que giran alrededor de “BioSurveillance”, un producto que nació para entornos de alta seguridad, donde se requiere la ausencia de colaboración por parte del usuario, la simultaneidad de diferentes cámaras trabajando sobre el mismo sistema, una capacidad de respuesta muy rápida y, por supuesto, una altísima fiabilidad.

¿Nos puede dar ejemplos?

Cuando hablamos de rápida capacidad de respuesta, nos referimos a que podemos identificar una cara en tiempo real entre 500.000 de una base de datos en un segundo. En cuanto a la no colaboración del usuario, queremos decir que las personas



detectadas e identificadas no necesitan mirar voluntariamente a las cámaras. De hecho, es conveniente que ignoren las ubicaciones de éstas, y todo esto lo hacemos sobre un PC con procesador de última generación.

Nos ha hablado de “BioSurveillance”, pero en mayo presentaron “BioSurveillance Next” ¿Nos explica las diferencias?

Si bien los principios básicos son los mismos, la diferencia fundamental es el rendimiento. “BioSurveillance” está diseñado para trabajar en entornos de afluencia no masiva de personas como pueden ser centros comerciales, entradas de edificios, tránsito normal en vías públicas, lobbies de hoteles... , mientras que “BioSurveillance Next” se puede aplicar a grandes concentraciones de personas, como manifestaciones, carreras populares, concentraciones religiosas, aeropuertos en horas punta... Para dar algunos datos, “BioSurveillance” escanea varias caras de forma simultánea, mientras que “BioSurveillance Next” procesa un número

mucho mayor.

¿Cuál es el milagro tecnológico para esas diferencias?

Son varios, pero quizá el más notable es que “BioSurveillance Next” hace un uso intensivo de los procesadores gráficos de altas prestaciones (GPU), mientras que “BioSurveillance” se apoya más en los procesadores tradicionales (CPU).

Ha mencionado productos complementarios.

Sí, alrededor de “BioSurveillance” nacen otros productos, como módulos que permiten enviar las alarmas a dispositivos IOS o Android, generadores de imágenes sintéticas para enriquecer bases de datos de fotografías, sistemas de control de acceso o soluciones que en lugar de analizar imágenes de cámaras lo hacen de otras fuentes de vídeo y que se aplican para análisis forense. Me gustaría mencionar además “BioMarketing”, un producto que analiza las personas que pasan por delante de una cámara y nos informa de su raza, sexo y franja de edad permitiendo elaborar estadísticas o proyectar publicidad dirigida.

Los retos de la seguridad

Dentro de la serie de desayunos tecnológicos que de forma mensual se realiza en BYTE TI no podía faltar la seguridad. En esta ocasión contamos con algunos de los principales representantes de este sector: Pío Serra 1&1, Market Manager de 1&1 Internet España; Luis Miguel Cañete, Director de Canal para Iberia de Fortinet; José Antonio Morales, Security Senior Solution Sales Strategist de CA Technologies; Bosco Espinosa de los Monteros, Ingeniero Pre-venta de Kaspersky Labs; Antonio Ramírez, Marketing Manager de Konica Minolta; Jocelyn Otero, Marketing Manager de Bitdefender y Cécile Carpenter, Country Manager de StorageCraft España fueron los asistentes al evento.

El desayuno comenzó con saber cuáles son los principales retos a los que se enfrentan las empresas y los usuarios en la actualidad. Abrió el coloquio Cécile Carpenter, Country Manager de StorageCraft España quien afirmó que “los retos de la seguridad pasan por la confidencialidad de la información. El ejemplo es Snowden. Parece que nadie se acuerda de que este tema empezó porque en un momento dado se llevó información en un pincho USB. La fuga de la información es muy importante porque no viene sólo desde ataques externos sino también desde los propios empleados de la empresa”. Por su parte Antonio Ramírez, Marketing Manager de Konica Minolta quiso dejar clara su presencia en el desayuno: “Ya no somos una compañía de cámaras de fotos. Nosotros somos especialistas en el documento y lo que vemos es la unión que hay entre el mundo físico y el virtual. Esta integración tiene pasos que solucionar y hay que establecer sistemas de seguridad por que el movimiento del documento es cada vez más importante. La fuga de información viene sobre todo de personas que están dentro de la empresa”.

Los retos principales parecen encontrarse en Internet, ya que cada vez más, es un universo gigante del almacenamiento. Por eso Jocelyn Otero, Marketing Manager de Bitdefender aseguró que “lo más importante para nosotros son los datos que circulan por Internet. Estar y gestionar en Internet supone grandes quebraderos de cabeza para los jefes de sistemas de hoy en día”. En la misma línea se situó José Antonio Morales, Security Senior Solution Sales Strategist de CA Technologies que considera que “el dato es un activo del negocio

y la pérdida de éste supone la pérdida de beneficio. Las tendencias que favorecen la seguridad es todo lo relacionado con Big Data, el crecimiento viral de múltiples dispositivos y por supuesto, BYOD. Es un entorno muy cambiante”. Por su parte Bosco Espinosa de los Monteros, Ingeniero Pre-venta de Kaspersky Labs cree que “la movilidad de los usuarios es un gran reto para la seguridad. Poder controlar todos los dispositivos es muy complicado. Solo en el último año el malware en Android ha crecido un 600%. Pero no solo eso, estamos hablando también de gobiernos que espían a los usuarios y todo esto es muy importante”. Para Luis Miguel Cañete, Director de Canal para Iberia de Fortinet, “es cierto que las compañías a lo largo de los tiempos se han preocupado más por quién accede a la información. El siguiente paso es hasta qué punto controla la información a la que accede el usuario y qué hace con ella. Si un usuario se siente vigilado además no trabaja igual. BYOD es otra tendencia y es una oportunidad y a la vez es una amenaza. Luego están los organismos públicos que la sociedad ve como un objetivo a sus aplicativos web para tumbarlos a modo de queja”.

Para Pío Serra 1&1, Market Manager de 1&1 Internet España la clave hay que buscarla en los servicios cloud. Para este ejecutivo, “la migración de servicios al cloud es uno de los apartados más importantes en el apartado de seguridad que hay ahora. Nuestra empresa se encuentra en el medio entre el cliente y la empresa de seguridad. Nosotros hacemos una doble labor de proporcionar las herramientas, implementar la seguridad y formar a la gente, haciéndole ver que tener datos en la nube tiene ventajas e inconvenientes. Hay que des-



montar muchos mitos. Pasar servicios a la nube permite acceder a sistemas de seguridad más complejos”.

RESOLVER INCIDENCIAS

La realidad es que la seguridad al 100% no existe y todo el mundo, desde empresas, pasando por administraciones Públicas y los propios usuarios van a tener algún problema relacionado con la seguridad. Por ello el portavoz de 1&1 afirma que “es muy importante que la empresa tengan definidos los planes de contingencia para resolver una incidencia. Ese es el trabajo que tiene que hacer una empresa para establecer su política de seguridad”. Luis Miguel Cañete de Fortinet cree que, en este sentido, “muchas veces falta por involucrar a los trabajadores y en esto, las empresas fallan. Los empleados no están ni formados ni concienciados y la cúpula directiva tampoco tiene ninguna concienciación de los problemas que pueden surgir”, algo en lo que se muestra de acuerdo el portavoz de Kaspersky: “Las empresas muchas veces se ponen un nivel tan alto que son incapaces de llegar. Hay que ir avanzando poco a poco”.

Uno de los problemas cuando se plantea algún tipo de problema relacionado con la seguridad reside en la poca comunicación existente entre la dirección de una compañía y los responsables de seguridad. Tal y como comenta José Antonio Morales de CA, “aparte de ser realista y contar con la dirección, el responsable de seguridad tiene que estar alineado con las necesidades de negocio. Si una organización, por ejemplo, no va por el acceso móvil no tiene sentido que la seguridad se centre en ello por mucho que a la dirección le apetezca o el responsable de seguridad considere que también hay que abarcarlo”. Jocelyn Otero, Marketing Manager de Bitdefender, por su parte cree que “no existe una política que sea la mejor para todo el mundo. La mejor es aquella que permite hacer la gestión de la seguridad de una

forma mucho más sencilla. La mejor política es aquella que le da facilidades a los responsables de seguridad de la empresa”.

Una de las claves radica en que “cuando se establece una política ya sea de seguridad o de otro tipo hay que saber los objetivos que hay que alcanzar. Por supuesto también en el ámbito de la seguridad. Lo que vemos es que se establecen políticas de seguridad y se piensa en los usuarios, en las redes, etc. pero no en el documento ni en el dato. Y entonces nos encontramos con un documento que ve la luz y nadie sabe cómo ha podido salir de una organización”, afirma Antonio Ramírez de Konica Minolta. En este sentido Cécile Carpenter, Country Manager de StorageCraft España, cree que “además de educar a la gente ante las posibles amenazas hay que implementar políticas de seguridad que incluyan la prevención. Hay que tener además un plan de contingencia y saber lo que hay que hacer en caso de ataque, en caso de desastre, etc.”.

DISPOSITIVOS MÓVILES

Este es uno de los principales retos a los que se enfrenta una empresa de hoy en día. La proliferación de este tipo de dispositivos, de todos los colores y sabores, con diferentes sistemas operativos, que entran y salen de la empresa, con una conexión permanente ha hecho que los pilares de seguridad de las empresas se tambaleen. Como opina Carpenter, “los dispositivos móviles son un reto muy importante. Es un mercado en constante crecimiento. Hay más amenazas de este lado porque hay menos protección pero es una suerte para las empresas y el mercado. No sólo se trata de la protección del dispositivo, sino también de la conexión, que muchas veces no está encriptada”.

Es en el cambio que han supuesto estos dispositivos en la forma de trabajar donde se encuentra la clave principal de la nueva era de la

seguridad. Como afirma Jocelyn Otero, “lo primero que hay que asumir es que la seguridad no va a ser igual. El concepto que teníamos ha cambiado radicalmente. Hay que ir a un modelo mucho más flexible. Yo creo que el acceso a los datos se tiene que basar en la identidad. Es importante, por ejemplo el consumo móvil de contenidos, porque además buena parte de las aplicaciones no están en una empresa sino en la nube. Así que el modelo de seguridad se tiene que centrar en quién accede y en el dato”. José Antonio Morales, Security Senior Solution Sales Strategist de CA Technologies añade que “no podemos obviar que los dispositivos móviles están ahí y lo que hay que hacer es controlar esos dispositivos. Podemos poner unas políticas de seguridad, en el dispositivo como por ejemplo el borrado remoto. MDM es algo muy importante y por ello todos los fabricantes nos estamos orientando hacia una seguridad completa”.

SEGURIDAD EN LA NUBE

En lo que se refiere a la nube todos los asistentes hicieron especial hincapié en las bondades que ofrece Cloud Computing. Para Pío Serra de 1&1 “hay que ver qué es la seguridad para cada uno. La seguridad se mira normalmente en la confidencialidad, integridad, disponibilidad y autenticación. Por ejemplo, la confidencialidad tiene más que ver con la encriptación y a veces es mejor dejarla en la empresa. En el resto la nube es mucho más segura que en sistemas tradicionales. Por ejemplo todos nuestros CPDs tienen los datos duplicados. Dependiendo de qué, es mucho más segura la nube”. “No sólo eso sino que los proveedores de servicios en la nube son los que más invierten en soluciones de seguridad porque es una preocupación para sus clientes”, añade Luis Miguel Cañete, Director de Canal para Iberia de Fortinet.

Bosco Espinosa de los Monteros, Ingeniero Pre-venta de Kaspersky Labs quiso despejar cualquier duda en torno a la seguridad de Cloud: “La nube no es ni más segura ni menos segura que tener los datos en local. Los que más invierten son proveedores de servicios, con lo que la infraestructura será mucho mejor que la que tenga una pyme. Ahora bien, todo dependerá de lo que la empresa necesite y los niveles de seguridad que exija a su proveedor”. Por su parte, el portavoz de CA Technologies aseguró que “En CA somos muy creyentes en la nube. Y la nube, en general sí es segura”. El principal problema se puede encontrar, según Morales en la confidencialidad pero “tenemos que ser capaces de proporcionar las medidas necesarias para garantizarla. Basándonos en ofertas de servicios en la nube, con medidas adecuadas, etc. Se trata de un modelo muy interesante y por ello las organizaciones están migrando a modelos de pago por uso”.

Además la country manager de StorageCraft asegura que “la seguridad no sólo es técnica. También hay que mirar el lado legal. Por ejemplo, la ley europea no permite que los datos en la nube se encuentren fuera de Europa. Lo primero es asegurarse es que el CPD tenga su CPD en Europa. Las copias de seguridad tienen que estar encriptadas y hay que asegurar la confidencialidad de la información. Porque por ejemplo si tu apuestas por Azure, Microsoft tiene acceso a tu información, y eso lo que quiere decir es que tus datos ya no son tan confidenciales”.

Finalmente, en un mercado cada vez más dominado por el “todo gratis” Pío Serra 1&1, Market Manager de 1&1 Internet España, quiso dejar claro que “la seguridad cuesta y esto hay que asumirlo. No puede ser gratuita. Si tú utilizas un producto gratuito, tú no eres el consumidor, eres el producto. Además no puedes exigir nada ni que te den un servicio concreto, precisamente porque es gratis”.



Pío Serra 1&1, Market Manager de 1&1 Internet España .



Luis Miguel Cañete, Director de Canal para Iberia de Fortinet .



Bosco Espinosa de los Monteros, Ingeniero Pre-venta de Kaspersky Labs.



José Antonio Morales, Security Senior Solution Sales Strategist de CA Technologies .



Jocelyn Otero, Marketing Manager de Bitdefender .



Antonio Ramírez, Marketing Manager de Konica Minolta.



Cécile Carpenter, Country Manager de StorageCraft España.

BITDEFENDER: Bitdefender GravityZone es la primera solución de administración de la seguridad que aborda adecuadamente la escalabilidad y desafíos de rendimiento a los que se enfrentan las empresas de hoy en día. Diseñado para entornos heterogéneos, GravityZone unifica el control de puntos finales móviles, físicos y virtualizados. Las organizaciones poseen la flexibilidad para implementar uno cualquiera, o los tres servicios de seguridad que constituyen GravityZone: Security for Virtualized Environments, Security for Endpoints y Security for Mobile Devices. GravityZone proporciona a una gama de ventajas que incluyen la mejora de las operaciones, simplificación de los flujos de trabajo de seguridad, un aumento del rendimiento, y la reducción de la carga administrativa y los costes, a través de una implementación acelerada simplemente importando un appliance virtual; una escalabilidad masiva; integración con Microsoft Active Directory, VMware vCenter y Citrix XenServer para la implementación simplificada de los puntos finales físicos y virtuales.

STORAGECRAFT: Un desastre puede suceder en cualquier momento y a cualquier empresa, por eso es mejor estar preparado. StorageCraft provee innovadoras soluciones de copia de seguridad, recuperación de desastres, migración y protección de datos, que permiten a las empresas volver a estar en funcionamiento en minutos tras un desastre, mejorando su competitividad y continuidad de negocio. StorageCraft ofrece soluciones para servidores y puestos de trabajo, tanto físicos como virtuales.☒

FORTINET: La familia FortiWeb de firewall para aplicaciones web brinda protección especializada multicapa contra las amenazas a que se ven expuestas empresas de todos los tamaños, proveedores de servicios de aplicaciones y proveedores SaaS. Combina en una única plataforma capacidades de cortafuegos tanto para aplicaciones web como XML permitiendo a las empresas protegerse de los ataques a nivel de aplicación dirigidos contra la infraestructura de sus aplicaciones y servicios web. A través de avanzadas técnicas FortiWeb ofrece protección bidireccional frente a fuentes maliciosas, ataques DoS a nivel de aplicación y sofisticadas amenazas como SQL Injection y Cross-site scripting. Además, ayuda a los administradores a evitar el robo de identidades, fraudes financieros y denegación de servicio poniendo a su disposición la tecnología necesaria para controlar y cumplir con las normativas vigentes, las mejores prácticas de la industria y las políticas internas.

KONICA MINOLTA: Líder en procesos de negocio documentales, ofrece soluciones de seguridad para gestionar los documentos en la nube. Las soluciones hardware y software permiten realizar un seguimiento exhaustivo del movimiento del documento tanto entre empresas como dentro de la misma empresa, sin importar que se hable de cloud privado, público o híbrido. De esta forma cualquier usuario tendrá un sistema de control que permitirá a la empresa saber que ha hecho con cada documento que gestiona. A estas soluciones de seguridad documental en la nube que empiezan por sistemas de identificación biométrica y terminan en alertas en tiempo real al acceder a documentos con contenido sensible, Konica Minolta ha añadido legalidad al documento, vía una plataforma de intercambio de documentos en la nube, que además permite el registro, firma y control de documentos entre distintas empresas.

1&1: cuenta con una gran variedad de medidas para garantizar la seguridad de los datos de nuestros clientes. Por una parte, tenemos centros de datos de alta seguridad que protegen los servidores contra posibles daños físicos como apagones, incendios, inundaciones o terremotos. Para esto, no solamente contamos con georredundancia en dos centros de datos, sino que toda la infraestructura de 1&1 es redundante. Para proteger los datos contra ataques externos o internos, todos los centros de datos y nodos cuentan con Firewalls. Pero por si esto no fuera suficiente, un equipo especial para la prevención de ataques externos se ocupa todos los días de mejorar la seguridad de los sistemas de los clientes. Este equipo detecta páginas web y servidores que hayan sido atacados por malware, informa a los clientes y les ayuda a limpiar sus equipos.

CA TECHNOLOGIES: CA CloudMinder™ ofrece funciones de gestión del acceso y de las identidades como servicio en la nube alojado. Esto le permite disfrutar rápidamente de funciones de seguridad sin tener que implementar o gestionar una gran infraestructura de TI, asociada con frecuencia a las implementaciones de seguridad de las empresas. CA incorpora también Layer 7 a su oferta de seguridad en la nube, el complemento natural para integrar de manera segura y flexible las arquitecturas SOA.

KASPERSKY: Basándose en su amplia experiencia y conocimiento, las soluciones de Kaspersky Lab para empresas -Kaspersky Endpoint Security for Business- proporcionan una protección superior e inteligente contra las nuevas amenazas, cada vez son más complejas y sofisticadas. Asimismo, permiten una gestión unificada para cualquier tipo de endpoint, incluyendo máquinas físicas y virtuales, dispositivos móviles, archivos, servidores, almacenamiento, correo electrónico y servidores de colaboración e Internet. Para más información: www.kaspersky.es

Nokia Lumia 925

Nokia acaba de sacar su último smartphone al que podríamos calificar como una joya

Nokia
Camino Cerro de los Gamos, 1 Edificio 3 28224 Madrid
Precio Según operador
Teléfono 902404414
WEB www.nokia.com/about-nokia
<p>★★★★★ EXCELENTE ★★★★★ MUY BUENO ★★★★★ BUENO ★★★★★ ACEPTABLE ★★★★★ POBRE</p>
TECNOLOGÍA ★★★★★
IMPLEMENTACIÓN ★★★★★
RENDIMIENTO ★★★★★

No nos cabe la menor duda de que si el Nokia Lumia 925, la última joya que ha caído en nuestras manos de la firma finlandesa, hubiera llegado con el sistema operativo Android, sería un completo éxito: pero como viene con Windows Phone, ¿quién lo sabrá?... el tiempo lo dirá.

Lo grave es que Nokia no tiene ese tiempo para esperar. Necesita un éxito rotundo para poder volver al mercado y sobrevivir, porque ya es consciente de que será casi imposible recuperar aquella posición de liderazgo que mantuvo durante largos años; concluyó, precisamente, unos meses antes de que decidiera abandonar su sistema propietario, el Symbian, - lo mejor que se haya hecho nunca en este segmento de la tecnología móvil- y echarse en los brazos de Microsoft.

De momento, la filial española ha utilizado la fuerza que tuvo para convencer a las tres principales operadoras (Telefónica, Vodafone y Orange) para comercializar el equipo. En unos meses, solo se podrá adquirir a través de ellas. A cambio, se asegura una promoción más exclusiva.

Así que, tenemos lo que tenemos: un extraordinario dispositivo a nivel hardware, y un componente software, Windows, con sus ventajas, pero, también con sus limitaciones que, hasta ahora, no han sido capaces de superar, como convencer a los desarrolladores para que le den a misma importancia que a sus competidores, Google y Apple.

El Nokia Lumia 925 es un Smartphone atractivo, que pre-



senta un estilizado diseño metálico, la última innovación en imagen PureView de Nokia. Cuenta con novedosas prestaciones, como permitir captar las mejores imágenes, gracias a la tecnología de lentes más avanzada del mercado y al software de imagen de última generación exclusivo de Nokia. Todo ello hace posible obtener unas fotos y vídeos de una altísima calidad, incluso en condiciones de muy baja luminosidad. Con el nuevo modo Nokia Smart Camera, se podrán hacer diez fotos de un solo disparo para así obtener efectos innovadores como: Mejor Fotografía, Fotografía de Acción, Enfoque de Movimiento, Cambiar Rostros y Eliminar Objetos.

Con un marco de aluminio alrededor de la pantalla de 4,5 pulgadas, el Nokia Lumia 925 se com-

plementa con una cubierta trasera de policarbonato disponible en blanco, gris o negro, así como con la opción de añadir una carcasa externa de carga inalámbrica - disponible por separado en blanco, negro, amarillo y rojo -. Es el primer terminal de la familia Lumia en incluir Nokia Glance Screen como parte de la actualización Lumia Amber en Windows Phone 8. A partir de ahora, los usuarios -con sólo un vistazo y sin presionar ningún botón- podrán ver la hora, el indicador de nivel de batería y otras notificaciones, directamente en la pantalla de ahorro energético cuando no se usa el dispositivo. Un doble toque sobre la misma activa el teléfono haciendo que sea, incluso, más fácil su desbloqueo.

Y como viene siendo habitual en la familia Lumia, se incluye asimismo una gran variedad de servicios exclusivos: Nokia Música con Mix Radio, la aplicación que permite escuchar música en streaming ilimitado y gratuito, así como HERE Drive y HERE Maps, los servicios de localización y navegación GPS con cobertura gratuita en 94 países y mapas actualizables de por vida. La última versión de HERE Maps incorpora, también, vistas de los mapas combinadas con realidad aumentada.

A través de la aplicación OggI de Hispamatic, los usuarios podrán compartir sus mejores fotos de una forma muy original, y también hacerlo de forma simultánea en redes sociales como Facebook, Twitter, Foursquare, Tumblr, Flickr e Instagram.

A FAVOR: Gran plataforma hardware.

EN CONTRA: Las dudas sobre Windows Phone.

TeamViewer Quick Support

TeamViewer es un software que ofrece una solución todo en uno para el control remoto del ordenador y las reuniones online.

TeamViewer GmbH Kuhnbergstr. 16 73037 Göppingen Alemania
Precio A partir de 499 euros
Teléfono 931 842 346
WEB www.teamviewer.com
<p>★★★★★ EXCELENTE ★★★★☆ MUY BUENO ★★★★☆ BUENO ★★★☆☆ ACEPTABLE ★★☆☆☆ POBRE</p>
TECNOLOGÍA ★★★★★
IMPLEMENTACIÓN ★★★★★
RENDIMIENTO ★★★★★

Hasta ahora tenían una versión para PC y Mac que funcionaba muy bien, pero dada la explosión de dispositivos móviles, la compañía ha decidido sacar una versión para estos entornos y desde el pasado mes de julio está disponible tanto para Android como para iOS. TeamViewer QuickSupport permite acceder y resolver los problemas de dispositivos móviles a través del software de TeamViewer.

El soporte remoto de dispositivos móviles a través de la aplicación QuickSupport está disponible para TeamViewer 8 a través de una licencia adicional. Este lanzamiento ha sido diseñado para operadores móviles, atención al cliente, departamentos de soporte técnico y administradores de sistemas, entre otros. La aplicación simplifica el soporte a dispositivos iOS y Android, haciendo que sea aún más fácil que los equipos de soporte técnico puedan responder mejor a las necesidades de sus clientes y empleados. De la misma manera, los usuarios privados reciben la posibilidad de proporcionar soporte remoto a familiares y amigos que necesiten orientación y asistencia.

Con esta app, los especialistas técnicos pueden conectarse a dispositivos móviles y ofrecerles soporte



remoto desde sus ordenadores. Esto resulta de gran ayuda en diversas situaciones, como por ejemplo cuando un usuario remoto tiene problemas para recibir sus correos electrónicos durante un viaje de negocios. Por motivos de contabilidad y para ofrecer una mayor transparencia, el inicio y fin de todas las sesiones remotas son registradas en la TeamViewer Management

Console. Dependiendo del fabricante, están disponibles diferentes funciones de soporte:

Para dispositivos Android, los técnicos podrán ofrecer un soporte remoto integral que incluye la capacidad de eliminar aplicaciones o cancelar procesos en el dispositivo remoto. Además, las funciones de compartir la pantalla completa y de control remoto están disponibles para dispositivos Samsung, Sony, Medion y Alcatel One Touch / TCL. Las siguientes funciones están disponibles tanto para dispositivos iOS como Android.

▫ **Chat:** los técnicos podrán chatear con el usuario final para entender mejor el problema y ayudarlo, sin necesidad de realizar una llamada telefónica. Para atraer su atención pueden utilizar la herramienta de aviso.

▫ **Capturas de pantalla en tiempo real:** los técnicos podrán solicitar una captura de pantalla del dispositivo móvil muy fácilmente. Una vez que la captura de pantalla es realizada, la imagen se envía automáticamente a TeamViewer en el ordenador haciendo que compartir información sea muy sencillo.

▫ **Acceso total a la configuración del dispositivo:** el técnico puede acceder y cambiar las opciones de configuración del dispositivo, incluyendo los ajustes de conectividad como por ejemplo de las redes inalámbricas Wi-Fi.

▫ **Registro de acceso del sistema:** visualizar la información del sistema y los registros de acceso ayuda a diagnosticar los problemas.

▫ **Transferencia de archivos:** los archivos pueden transferirse fácilmente desde el dispositivo y hacia él.



A FAVOR: Interfaz sencilla

EN CONTRA: Mejor la versión Pro

¿Hacia dónde va la integración?

El software de integración sigue siendo un pilar indispensable en el desarrollo de las TICs. De hecho, a pesar de la crisis, sigue siendo uno de los pocos sectores en los que los crecimientos permanecen estables. **Por Manuel Navarro**

Uno de los hechos es que el mercado del software de integración está caracterizado por la competencia de muy pocos jugadores, lo que puede favorecer este crecimiento. Otra característica es que la nube tampoco parece infiltrarse mucho en este tipo de soluciones. Las compañías se encuentran con los problemas derivados de la dificultad de unificación y gestión conjunta de todos los sistemas y datos tecnológicos. En la actualidad, podría resultar muy complicado tener una visión global y unitaria de la actividad empresarial que informe sobre su rendimiento o sobre los procesos. Unos procesos que, por incompatibilidades tecnológicas no pueden hablar entre sí. Ya sea en el mundo de los datos o en el de las aplicaciones son comunes a todas las empresas los problemas de conectividad e interacción.

Las tendencias en la tecnología de software y la complejidad de los entornos de TI traen consigo una demanda creciente del mercado de consultoría TI y de la integración de sistemas. Todas las compañías se enfrentan a la misma situación: el mercado ha cambiado, la competencia es más fuerte, y la presión sobre los costes va en aumento. Con estas condiciones generales, las estructuras de TI también están cambiando. El mercado siempre se comporta de forma pragmática respondiendo, tarde o temprano, a la realidad, a la hora de resolver sus problemas.

Pero, a pesar de la estabilidad, la crisis también hace de las suyas en este mercado. Hay menos capacidad de inversión, aunque las necesidades que justifican la adquisición de una herramienta EAI siguen ahí e, incluso, se agudizan. Para paliar la situación, por ejemplo, Jordi Calvera, Director General de InterSystems “cree que uno de los beneficios de una plataforma de integración es que permite aprovechar la mayoría de las aplicaciones existentes y sustituir, únicamente, aquellas que ya no cumplen con las necesidades de la organización o han quedado obsoletas. De esta forma no es necesario renunciar a las ventajas de un sistema compacto e integrado, frente a planteamientos que pretenden reemplazar el sistema completo, algo que exige mucha mayor inversión en licencias e implantación. El desarrollo de “aplicaciones compuestas” de una forma sencilla, rápida, económica y eficiente permite definir y alcanzar objetivos realistas de integración de datos y funcionalidad de aplicaciones, aportando escalabilidad a los sistemas heredados. Todo ello se efectúa, además, sin alterar el buen uso que se estuviera haciendo ya de las aplicaciones históricas existentes en las compañías”. Por su parte, David Bericat, Solution Architect de Red Hat Iberia asegura que “Fundamentalmente, lo que nos estamos encontrando en nuestros clientes es una necesidad por parte de los Responsables de TI para dar soluciones casi inmediatas a los cambios que exige el negocio. Negocio demanda poder hacer muchas más cosas, con un



menor tiempo de respuesta y un control mucho más preciso. Actualmente, no tener controlado en tiempo real lo que sucede en el negocio tiene un coste para las empresas. La situación económica hace que las empresas no puedan permitirse estas fugas.

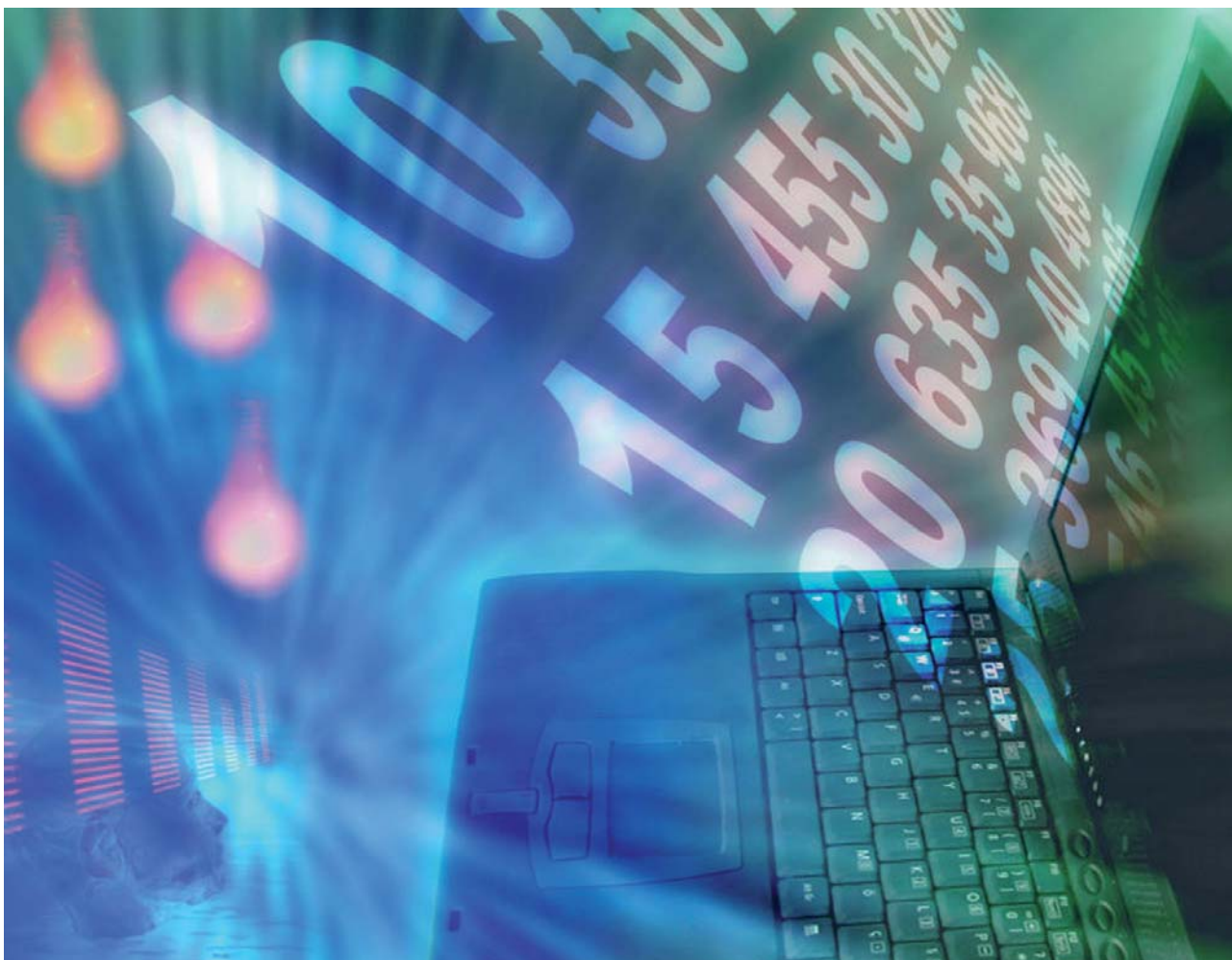
Esta situación ya de por sí es un reto, pero además se une a que dicha respuesta ha de ser ejecutada con menos medios, ya que los presupuestos se han estrechado. Los departamentos de TI se ven obligados a hacer más con menos.

Por otro lado, también vemos una tendencia muy clara de querer innovar y crear nuevos servicios para sus clientes, pero intentando aprovechar toda la infraestructura, e incluso aplicaciones, existentes. La situación económica no permite nuevos y grandes proyectos faraónicos de renovación total. Es necesario aprovechar y optimizar las infraestructuras actuales para tener nuevos servicios, buscando la excelencia operativa. Por último también nos encontramos un entorno altamente cambiante y variable, en el que los clientes miran al futuro con intranquilidad y dudas, sin poder anticipar de forma precisa qué va a pasar mañana. En este sentido están mucho más atentos al ROI, a la flexibilidad, y en los casos en que se plantean proyectos a largo plazo. A no quedar atados a una tecnología o un proveedor específico por un largo periodo de tiempo”.

En definitiva, la recesión económica afecta a la capacidad de inversión de las empresas y organismos públicos. Pero al mismo tiempo, la necesidad de mejorar la eficiencia y la competitividad justifica la necesidad de mejora de los procesos de negocio y de las empresas y, por ende, la integración de los sistemas propios o de terceros. Conjugando estos dos aspectos, la consecuencia es que el mercado del software de integración se mantiene, y que los ciclos de venta de los proyectos se alargan, necesitando una justificación del retorno de la inversión muy clara

MODO SAAS

Uno de los modelos que está triunfando en la nueva cultura empresarial es el denominado SaaS o Software as a Service. Y es que, la capacidad de inversión de las empresas, entidades y organismos se ve restringida y optar por un modelo de pago por uso es una alternativa para quienes están convencidos de la necesidad de la herramienta. En este sentido, Manuel del Pino, responsable de Preventa de Information Builders Ibérica cree que “el SaaS está afectando a todos los entornos de ventas de licencias en general y por tanto también al software de integración, pero esto no hay que verlo como un problema, sino como una nueva forma de llevar las soluciones a los clientes. El SaaS siempre es





PROFESSIONAL LASER KILLER

WorkForce Pro

La gama WorkForce Pro está diseñada a la medida de la empresa. Ofrece un coste por página hasta un 50% inferior, una impresión más rápida para pequeños trabajos y un consumo energético hasta un 80% más bajo que los equipos láser color más vendidos.* Con una rápida impresión a doble cara y cartuchos fáciles de cambiar, esta gama ofrece una impresión verdaderamente rápida, asequible y sin complicaciones que te permitirá maximizar tu negocio.

Para más información, visita www.epson.es/workforcepro

*Los 10 más vendidos en mercados y períodos relevantes; varía según función.



Rapidez

50%

Hasta un 50% de ahorro por página

80%

Reduce el consumo energético hasta un 80%

**A LA MEDIDA
DE LA EMPRESA**



EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION

beneficioso para que ciertos clientes puedan acceder a soluciones cuyo acceso por la vía de compra de licencias les puede ser inaccesible". En esta misma línea se sitúa Víctor Carralero, director de WebSphere de IBM que considera que "las ventajas que aportan las soluciones SaaS (Software as a Service) a las empresas son muy numerosas. Podemos destacar, por ejemplo, APIs basados en estándares que se transportan por Internet, con una interfaz personal que es el browser y con una interfaz mecánica a través de Web Services. No obstante, debemos tener en cuenta que el tema de la seguridad es de máxima importancia, ya que requieren control de acceso, autenticación, autorización, auditorías, posibles amenazas a través de Internet, etc".

Sin embargo no todos tienen visiones tan positivas con respecto a este modelo. Así por ejemplo, desde red Hat consideran que el éxito "depende un poco del tipo de negocio. Un modelo SaaS tradicional implica el pago por uso, normalmente en aplicaciones. Si una empresa necesita una o varias aplicaciones para llevar a cabo su negocio, desde luego que tiene sentido este modelo. Lo que se intenta con ello es pagar sólo por los usuarios y los servicios que realmente están utilizando estas aplicaciones. Si hablamos del mercado de integración entre aplicaciones o sistemas puro y duro, esto es algo más difícil de medir. Pero en un enfoque de Arquitectura Orientada a Servicios o SOA, el pago por uso puede llegar a ser fundamental. Los usuarios y las empresas ya no quieren licencias, prefieren pagar por lo que realmente utilizan.

Actualmente hay que justificar muy detalladamente todo lo que gasta el departamento de TI. Por eso, siempre que tenga sentido, es un modelo más interesante".

Por supuesto, también los hay que en este sentido se muestran al menos escépticos en el auge de este modelo. Tal es el caso de Enrique Martín, Technology Presales Director de Oracle quien afirma que la adquisición de licencias no se está viendo afectada por los modelos SaaS: "No hasta la fecha. Si hablamos de software de integración en modo SaaS, la cuota de mercado existente a día de hoy es ínfima. Respecto a la evolución futura, está por ver. Hay que tener en cuenta que el mercado de la integración cubre muchas áreas. La primera es la integración entre sistemas propios, y ahí el modelo SaaS no parece que tenga mucho sentido. Luego está la integración con terceros, y una vez más hay que diferenciar varios casos. Si se trata de integrar nuestros sistemas con los de otros, tampoco tiene mucho sentido. El nicho para este tipo de soluciones podría estar en la integración de soluciones SaaS que haya que integrar con terceras partes. Y aún así habría que estudiarlo con detalle (privacidad de datos, gestión del servicio, etc)".

Por su parte David Shalaab Santos, Software Business Developer Manager en Arrow ECS cree que lo que sucede es que "Principalmente, los clientes están retrasando cualquier adquisición hasta tener clara la viabilidad de la misma, en estos momentos los departamentos de TI están viéndose obligados a hacer más cosas con menos presupuesto, y

La gestión del cloud

Por Enrique Martín, director de preventa de Tecnología, Oracle Ibérica

Las empresas de todo el mundo están sufriendo una transformación de sus programas de negocio para reorganizar sus procesos e incrementar la productividad, y como parte de ese cambio nadie piensa ya en aplicaciones independientes para cubrir ésta o aquella necesidad. Buscar la mejor en cada caso, sí; quizá utilizar diferentes proveedores, también; pero asegurarse de que podrán trabajar juntas es, hoy día, fundamental. La utilización de la nube, ya un hecho, se ve especialmente afectada por esta filosofía: de nada sirve virtualizar aplicaciones, infraestructuras o incluso bases de datos, si no nos aseguramos de que podemos gestionarlas de manera integrada.

Al adoptar la tecnología cloud, las organizaciones buscan tecnologías que transformen el negocio y mejoren su agilidad y eficiencia operacional en general. En suma: esperan una serie de características como self-service on demand, pool de recursos, elasticidad, servicios medibles y

modelos de servicios. Y todo ello respaldado por mecanismos fiables y seguros para gestionarla y monitorizar sus resultados. La nube debe ser Completa, Unificada y Automatizada, cubrir las diferentes fases de negocio y, por supuesto, adaptarse a las necesidades concretas de cada organización. Por todo ello, en Oracle estamos convencidos de que la gestión de la nube debe ser abordada desde una perspectiva de gestión de recursos integrada.

Software as a Service ha dejado de ser una rompedora novedad, y se ve ahora complementado por otras aplicaciones de autoservicio, por supuesto dentro del concepto Cloud, como el IaaS (Infraestructuras), DBaaS (Bases de Datos) o PaaS (Plataformas). El Enterprise Manager 12c de Oracle, por ejemplo, ofrece funcionalidades que abarcan el ciclo de vida completo de la nube, y cubren todos los tipos de servicios que pueden ofrecerse.

Gracias a Enterprise Manager 12c los clientes pueden mejorar la calidad y rendimiento de las aplicaciones, ahorrar tiempo con una arquitectura de máxima disponibilidad y gestión del almacenamiento, y simplificar la consolidación de la base de datos al gestionar cientos de bases de datos como una sola, entre otras ventajas. La integración les ofrece, de este modo, un mayor control sobre su entorno, y por tanto, sobre su propia eficiencia y sobre sus costes.

Para concluir podemos decir que las tecnologías de la información deben pasar de ser un recurso reactivo (las busco cuando las necesito) a ser proactivas y predictivas, y la nube es el camino natural para conseguirlo. La gran baza de Oracle está en que, realmente, cumple la promesa del Cloud, ofreciendo todo el rango de software y sistemas para construir y operar una nube empresarial diferenciadora.

eso toca directamente sus recursos, a los cuales no puede derivar para liderar las acciones que realmente serían importantes de cara la futuro de la propia organización, digamos que se está anteponiendo lo urgente a lo importante, y ahí el modelo Saas está ayudando mucho, porque al final no implica que un cliente se tenga que embarcar en una implantación sino que desde el primer momento pueda empezar a sacar rendimiento a la solución, también es fundamental entender que los clientes no pueden incrementar sus costes fijos ya que no disponen de presupuesto para ello. El modelo Saas, es quizás un modelo más dirigido por el área financiera que por el propio área de TI, digamos un modelo financiero”.

TENDENCIAS

La plataforma de integración está adquiriendo cada vez más relevancia en los sistemas de información de la empresa. Ya no solo nos conformamos con extraer y cargar información de diferentes fuentes sino que podemos aplicar procesos de análisis y calidad, crear estándares corporativos e incluso disponer de funcionalidades tan interesantes como la trazabilidad de la información (conocer todas las etapas por las que fluye la información, desde nuestros transaccionales hasta nuestras herramientas de B.I.)

Una tendencia parece que va a ser el Complex Event Processing. ¿En qué consiste? Básicamente en que se capturan datos, se procesan y luego

se lanzan consultas contra ellos, a menudo desde silos de aplicaciones departamentales. Es necesario ejecutar ya esas consultas y pasar los datos obtenidos acerca de los procesos que modelan la experiencia del cliente, de principio a fin. Un ejemplo podría ser una aplicación de gestión de solicitudes de hipoteca, capaz de comprobar los riesgos de crédito del cliente, según las disposiciones reglamentarias y legislativas vigentes; al mismo tiempo debe ser capaz de provisionar los fondos necesarios, para tener un proceso más riguroso y auditado, y ejecutarse en tiempo real, mientras el solicitante está al teléfono. El volumen de datos aumentará llevándonos a la necesidad de más automatización, escalabilidad y fiabilidad de las plataformas de integración. Simultáneamente los datos incrementaran su complejidad: datos de vídeo, datos no estructurados, sensores, etc., generando una mayor exigencia en su capacidad de inserción y manejo. Ensemble ha demostrado su efectividad en estos entornos”.

Por otro lado, la información, adicionalmente, deberá poder ser compartida durante periodos de tiempo más largos. Por ejemplo, en genómica la visión longitudinal del historial de salud del paciente se extiende a toda su vida, la de sus hijos e incluso la de sus nietos, lo que representa un gran número de años. Durante esos años la institución, las aplicaciones y las plataformas TI requerirán cambiar. Por tanto, los procesos de integración deben lograr que los datos sean auto-descriptivos e independientes de las plataformas que los generaron y de las que



los consumen. La integración debe ser cada vez más configurable y extensible, por parte del usuario. Esto se logra a través de los modelos publicación y suscripción.

Además, las soluciones de integración requieren ser plataformas integradas en sí mismas, con capacidad de integración de datos y, también, con motores de reglas, de transformación, orquestación y análisis de negocio, porque los problemas de integración suelen darse en el proceso (ontología y taxonomía), datos (con la necesidad de mediación) y los flujos de trabajo (que requieren de intervención humana).

El futuro de las plataformas de integración pasa por incluir la visión de negocio en la arquitectura TI lo que permitirá una comunicación efectiva entre negocio e tecnología, alineando objetivos y reduciendo los tiempos de desarrollo.

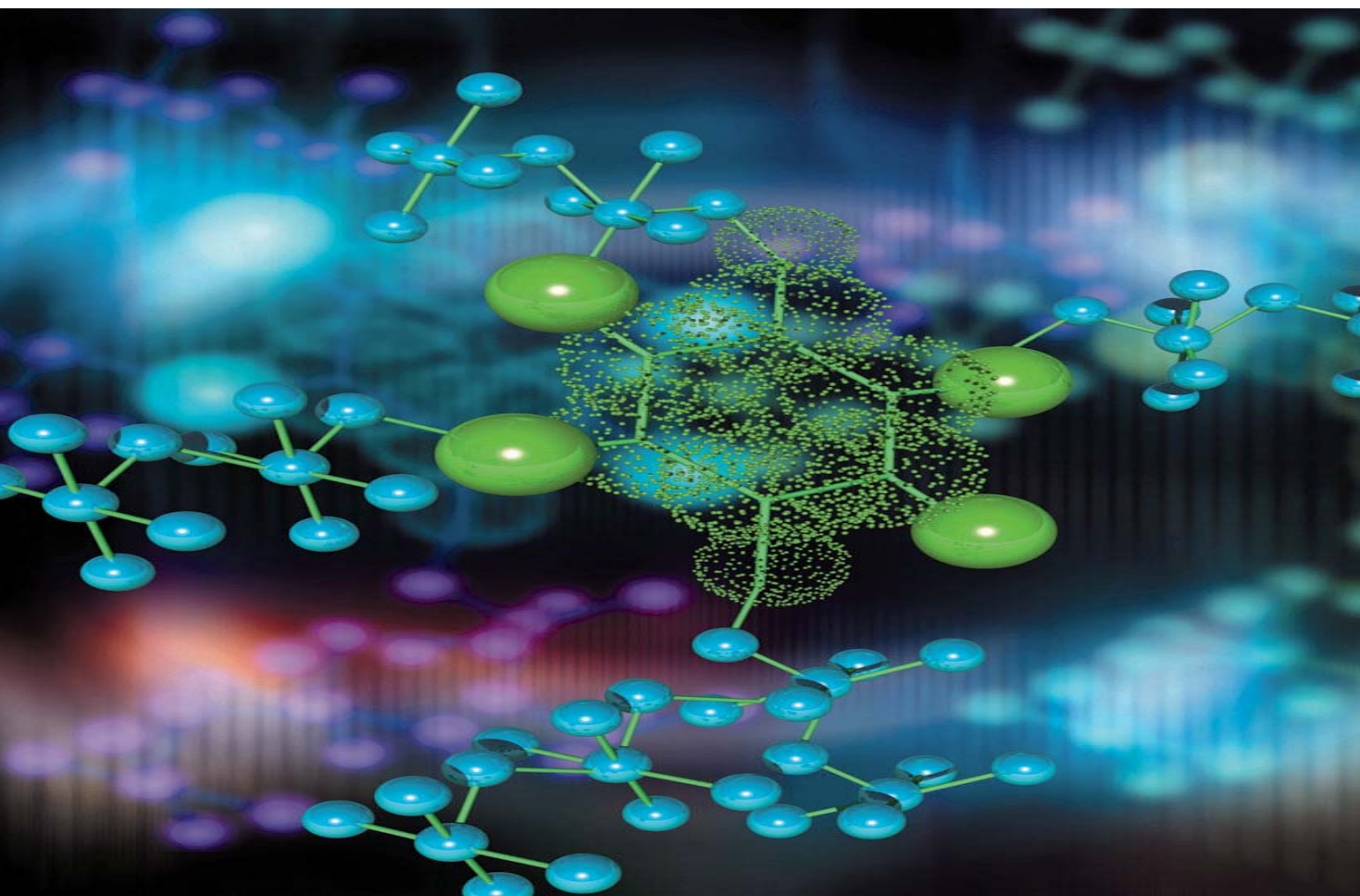
A modo de resumen podríamos decir que la tendencia en el mercado de la integración estará en la existencia de una plataforma completa que permita:

- Analizar y descubrir el estado de los datos
- Asegurar la calidad de la información
- La gestión, transformación y análisis de la información en tiempo real.

Esta plataforma deberá tener un repositorio común de metadatos, capaz de ser el hilo conductor y navegador de la información, tanto a

nivel técnico como de negocio.

Pero hay más. Según afirma el director general de Intersystems, “el crecimiento en este mercado se deberá a la necesidad de proveer flexibilidad para responder a las cambiantes condiciones de los diversos mercados donde operan organizaciones y empresas. Dotar de una arquitectura SOA a la infraestructura de aplicaciones es una de las opciones que permite tener esta flexibilidad y, además, es un prerrequisito para el Cloud. SOA se ha convertido, definitivamente, en la corriente principal, con una amplia y creciente adopción en las grandes empresas e interés y adopción creciente por parte de las pymes. El software de integración requiere ser una Plataforma Integrada SOA, es decir, que incluya ESB (Enterprise Service BUS), Orquestación, gobernanza y BPM; pero, al mismo tiempo, debe permitir la incorporación incremental de cada uno de estos elementos”. Por su parte, el portavoz de Red Hat asegura que en su empresa “estamos viendo tres o cuatro puntos muy importantes, unidos bajo el mismo objetivo, el estar continuamente reinventando el negocio. Por un lado, la optimización y reusabilidad de las infraestructuras y aplicaciones actuales, muchas entre diferentes proveedores y tecnologías, es una tendencia clave en el mercado actual. Para ello existen algunos componentes importantes que facilitan esta integración, como son el uso de estándares de integración a través de patrones empresariales (EIPs), que evitan tener que



Tranquilidad para ti, tranquilidad para tu negocio

La protección de tu empresa y tu infraestructura TI no deberían quitarte el sueño... StorageCraft te lo pone fácil con sus soluciones **ShadowProtect**, que combinan Backup, Gestión, Replicación y Recuperación. Todo lo que necesitas para proteger tu negocio.



Roadshow StorageCraft

Este octubre, ve a nuestros eventos presenciales y prueba nuestras soluciones por ti mismo. Insíbete usando el código **13LSBy**, y recibirás licencias ShadowProtect NFR valoradas en 175€ por participar!

Barcelona 22.10 | A Coruña 23.10 | Madrid 24.10

Más información, inscripciones, software de prueba... en www.storagecraft.es.

FACTORES CLAVE EN LA ELECCIÓN DE LA PLATAFORMA DE INTEGRACIÓN

Por: José-Tomás Salvador, Sales Engineer Manager InterSystems Iberia

En el ámbito sanitario el resultado de una decisión de vida o muerte puede depender de la información disponible. Para ayudar a proporcionar la información adecuada, cuando y donde se necesita, las organizaciones de salud han usado tradicionalmente motores HL7 para compartir datos entre aplicaciones clínicas.

Pero el mundo de las TI cambia tan rápidamente que los motores de interfaz HL7 ya no son suficientes. La información se comparte entre múltiples usuarios y organizaciones, los profesionales necesitan más datos y acceder a ellos rápidamente para mejorar la calidad asistencial y controlar costes. A ello se suma la necesidad de analizar en tiempo real los flujos de información entre las distintas aplicaciones de la organización.

Estas necesidades están siendo satisfechas por una nueva clase de plataforma de integración que permite diseñar entornos de Sanidad Conectada y hace posible la interoperabilidad de sistemas, desde la UCI hasta Finanzas, desde el director médico hasta el gerente, abarcando a toda la comunidad clínica y asistencial. Cuando se habla de integración de aplicaciones, sobre todo en entornos complejos, es especialmente importante aplicar los criterios adecuados en la elección de una plataforma que debe conectar, sin problemas, personas, procesos y aplicaciones de la organización.

Uno de esos criterios o factores principales es la **fiabilidad**. La capacidad de una solución para minimizar el tiempo de inactividad durante la recuperación automática de fallos de hardware, sin pérdida o corrupción de datos, no es una opción. Su rendimiento debe garantizarse de forma absoluta, en entornos complejos o sencillos, de forma que los datos críticos estén disponibles en el punto de atención y en el momento en que son necesarios. El retraso o no

entrega de mensajes y la pérdida de datos se evitan cuando la propia plataforma cuenta con una BBDD de alto rendimiento embebida. Un buen ejemplo fue la disponibilidad de la información sanitaria del centro de datos de Santiago de Chile, en el terremoto de 2010, cuya magnitud alcanzó los 8,3 (escala de Richter) y provocó un apagón que afectó al 93% de la población.

La **escalabilidad** es otro factor esencial. El aumento en el número de dispositivos conectados y el crecimiento de las organizaciones provocan un importante aumento del tráfico de mensajería que el sistema debe soportar. Es crucial que la plataforma seleccionada utilice los recursos eficientemente, proporcionando una escalabilidad económicamente rentable.

Desarrollar un entorno conectado en una gran organización es más complejo que desarrollar interfaces. Así, la **facilidad para el desarrollo** constituye sin duda el tercer factor a tener en cuenta. Es esencial disponer de un entorno de desarrollo único y consistente; poder crear interfaces que soporten distintos protocolos y estándares (X12, HL7, ASTM, SWIFT, etc.) sin necesidad de programar; permitir que el usuario experto amplíe las funcionalidades del sistema sin tener que recurrir a un entorno externo de desarrollo; contar con herramientas gráficas para modelar los procesos de negocio y la orquestación, reglas de negocio, flujos de trabajo y transformación de datos; por último, hacer uso de un potente motor de reglas de enrutamiento de mensajería.

Otro factor crítico en la elección será la **facilidad de gestión** que permita reducir el tiempo empleado en diagnosticar y resolver problemas operacionales, llevando a un ahorro muy considerable en costes. En el contexto que tomamos como ejemplo, la Sanidad Conectada, las soluciones pueden ser muy difíciles

de gestionar porque vinculan componentes de aplicaciones dispares que abarcan plataformas, tecnologías y Sistemas Operativos distintos. Una plataforma de integración debe proporcionar un portal único y consistente, para monitorizar y gestionar todos los componentes de la solución.

Sus características idóneas incluyen paneles de monitorización del sistema; alertas automatizadas vía email u otros medios; capacidad para parar, arrancar y actualizar interfaces específicos en caliente; y trazado de cualquier mensaje del sistema, para comprobar cómo se transforma y detectar cualquier error asociado.

Pensando en el futuro, toda organización necesitará intercambiar información con cada vez más colectivos profesionales: clínicas externas, laboratorios, agencias gubernamentales, compañías aseguradoras, proveedores, etc. La necesidad de integrar procesos de negocio con terceros aumentará en paralelo a la necesidad de eficiencia y de control de costes.

Para obtener mejor visión y maximizar el rendimiento de nuestra organización, es crucial poder **analizar en tiempo real la información** procedente de, potencialmente, cientos de aplicaciones. Una plataforma de integración, con una BBDD embebida, capaz de soportar todo el tráfico de mensajería, opera como corazón del sistema y se convierte en la fuente idónea de datos para este análisis. Los datos antiguos, almacenados en data warehouses, no permiten tomar el pulso a las organizaciones actuales, que necesitan información en tiempo real.

Por último, una plataforma debe asegurar la innovación y permitir que la organización incorpore nuevas funcionalidades sin perder las antiguas. La plataforma que elijamos ha de responder a los cambios organizacionales y los requerimientos del negocio, tras su elección y durante los siguientes diez años o más.

reinventar la rueda cada vez que nos enfrentemos a problemas similares, incluso entre proyectos diferentes. A mayor reusabilidad, menor tiempo y coste, y mayor es el beneficio obtenido. En este sentido el Modelo de Composición de Servicios (SCA) será una tendencia a tener en cuenta. En lugar de crear servicios grandes y complejos, se trata de crear y reutilizar servicios más sencillos, e irlos combinando y ampliando para crear los servicios finales. Por otro lado, la economía global ha dado paso a entornos altamente distribuidos, con oficinas centrales y numerosas sucursales. La necesidad de compartir información entre todos los puntos está fomentando tendencias como la mensajería en tiempo real, temas de movilidad, siempre teniendo en cuenta conceptos de alta disponibilidad, etc. Por ejemplo, si disponemos de informa-

ción útil para el negocio a las 10 de la mañana, lo que se quiere es poder actualizar esta información en el mismo momento sin tener que esperar a dentro de unas horas cuando estemos en el puesto de trabajo, para que la gente de negocio pueda tomar decisiones lo antes posible, o incluso que sean tomadas de forma automatizada e inteligente por nuestras aplicaciones. Esta es otra tendencia en la que Red Hat está apostando de forma muy fuerte, invirtiendo y fomentando la construcción de soluciones completas, multiproducto, donde se integran varias aplicaciones, composición de servicios, mensajería, etc. Aplicando una capa de inteligencia en base a procesos y reglas de negocio, para que nuestras aplicaciones y sistemas sean capaces de tomar decisiones de forma automática. Las ventajas competitivas que aporta



este enfoque, pondrán a las empresas que lo utilicen en clara disposición de ganar la carrera a sus competidores. Por último, la última es la gran explosión del Big Data, la necesidad de explotar gran cantidad de información, de fuentes dispares, y poder usarla para tomar decisiones”.

Además hay que destacar el apartado de la movilidad y es que como se apunta en un estudio elaborado por IBM a más de 700 responsables tecnológicos de diversas organizaciones, tres cuartas partes de los encuestados revelaron que ya se encuentran adoptando una estrategia móvil, debido a que consideran que un lugar de trabajo flexible permite mejorar la productividad del empleado en un 20%. Además, afirmaron que reduce de forma considerable el coste del negocio, ya que disminuye la dependencia del correo electrónico, mejora la colaboración social y permite adoptar las tecnologías de la nube de una forma más eficaz para que se adapte a la movilidad de los trabajadores. Las soluciones de integración deben, por tanto, satisfacer de manera eficaz estas demandas y de forma conjunta.

BIG DATA

Algunos de los responsables entrevistados para la realización de este artículo señalaron al Big Data como una de las tendencias a tener en cuenta en este mercado. De hecho, todos los analistas, Gartner, IDC, hablan de la explosión exponencial de información. Cualquier aplicación, tanto existente como nueva, tienen que tener esto en cuenta. La

variedad nos permite llevar a cabo acciones imposibles hace unos años, como por ejemplo desviar en tiempo real una flota de transporte en función de cambios en las condiciones meteorológicas, o analizar los sentimientos de nuestros clientes a partir de comentarios en redes sociales, o incluso implementar terapias médicas específicas en base a datos del genoma. Sorprendentemente muchas compañías están aún a la espera de ver los resultados de los demás antes de abrazar de lleno al Big Data y cada día que pasa su competencia les gana un poco más la partida. La espera puede deberse a la escasez y al coste de profesionales con los conocimientos necesarios para la programación de proyectos de Big Data. Informática, gracias a la máquina de datos virtual Vibe, elimina estas barreras permitiendo a los desarrolladores de integración de datos tradicional automatizar el proceso de preparación de los datos y desplegar nuevas tecnologías como Hadoop sin necesidad de escribir código. De este modo se alcanza una productividad hasta cinco veces superior a la de programadores especializados en Hadoop que trabajan con codificación manual”. Por su parte, Enrique Martín, Technology Presales Director de Oracle Ibérica destaca que “Big Data se encuentra en la parte alta de las expectativas del mercado, y ahora toca aterrizarlo. Poco a poco se van viendo proyectos reales, pero normalmente no van orientados a la integración sino a temas más cercanos de negocio como detección de fraude o análisis de sentimiento. Si hablamos de Big Data e integra-

Las empresas están siendo muy pragmáticas y, a no ser que tengan que responder a una necesidad real es difícil que se lancen a realizar un proyecto en el que no esté clara la ganancia a recibir

tendencia actual es la de aprovechar toda la información disponible, guardarla y analizarla para tomar decisiones que marquen la diferencia en la evolución del negocio.

Por otro lado, la información ha evolucionado claramente hacia la existencia de diferentes tipos de información. Ya no sólo hablamos de datos estructurados, si no que hay una explosión de datos no estructurados, ficheros, video, música, PDFs y un montón de información noSQL y aplicaciones consumibles a través de servicios. Toda esta información puede ser explotada y utilizada para mejorar los procesos de negocio y la toma de decisiones. En este sentido es importante señalar como apunta David Bericat, Solution Architect de Red Hat Iberia, que “un aspecto que se ha de tener en cuenta es que un aumento del volumen de datos a manejar por las aplicaciones puede tener un impacto directo en su rendimiento. En Red Hat, estamos muy atentos a estos problemas para proporcionar soluciones adaptadas y capaces de resolver los problemas asociados al big data, como por ejemplo cachés distribuidas en memoria que aseguran la escalabilidad de la solución, entre otras”.

Desde la compañía Informática se apunta además que “Hasta hace muy poco, las empresas estaban limitadas por los costes de almacenamiento y procesamiento de los datos. Hoy el único límite es nuestra imaginación. La utilización de más cantidad de datos y de mayor

ción, la utilidad está en utilizar Big Data como un motor de transformación de datos, más que como una plataforma de integración. De hecho, Big Data añade requisitos a la necesidad de disponer de una plataforma de integración”.

La pujanza de Big Data, los cada vez más frecuentes despliegues en la nube y la necesidad de trabajar con datos e informes de inteligencia de negocio en tiempo real están provocando un completo replanteamiento de las soluciones de integración de datos. Una empresa típica seguramente tiene que lidiar con enormes cantidades de datos albergados en sus sistemas internos y que no siempre facilitan los proyectos de integración. Por eso es recomendable una mirada estratégica sobre la integración de datos, más allá de las necesidades puntuales en un momento dado.

IDC ha señalado repetidamente una de las raíces del problema: las organizaciones han acelerado su transición hacia los entornos elásticos y de alta escalabilidad, lo que ha provocado que el movimiento dinámico de los datos en las tareas de sincronización o replicación de las bases de datos sea hoy más importante que nunca. La necesidad de datos en tiempo real refleja asimismo un cambio en la forma de ver y utilizar los datos integrados. Contagiados por el espíritu social e inmediato que impregna hoy nuestro día a día, los usuarios de negocio desean también hallar las respuestas a sus preguntas al instante. Se reclama

una visión de lo que está haciendo la empresa en ese mismo momento, no lo que hacía ayer o el mes pasado. La inteligencia de negocio va hoy más allá de la planificación a largo plazo, abarcando también todas las decisiones tácticas que se toman en el día a día. Por eso son tan importantes los datos actualizados al minuto. Todo esto puede resumirse en una necesidad urgente: integrar los datos procedentes de entornos heterogéneos. Para ello, la solución de integración que elija la empresa debe ser capaz de mover los datos entre sistemas dispares, vengan de donde vengan, y transformarlos en información útil y en función de las necesidades que tenga el negocio en ese momento. El enfoque revolucionario de Oracle en este ámbito se basa en que elimina el coste de un servidor intermedio de procesamiento: se extraen los datos del sistema fuente, se cargan en el sistema objetivo y, finalmente, se transforman. De este modo, se aprovecha al máximo la potencia de computación de la base o almacén de datos. Y sin descuidar la consistencia de los datos en los procesos de actualización, clave para garantizar una toma de decisiones fiable.

¿SABEN LAS EMPRESAS LO QUE NECESITAN?

Las empresas están midiendo mucho sus pasos. En un entorno de bonanza económica, aunque no debería ser así, el control con el que se ejecutan los proyectos puede llegar a ser de forma más relajada, sin un control tan exhaustivo. Pero hoy en día las inversiones se miran 100% al detalle. Así que lo que se encuentran los fabricantes mayoritariamente es, aplicando un enfoque pragmático, una fuerte necesidad de innovar. Recientemente habido muchos casos de empresas que eran líderes en sus sectores y que en cierto sentido se han dormido en los laureles, con consecuencias catastróficas. No han sabido o querido innovar y seguir mejorando, pensando que manteniendo la fórmula que les llevó al éxito era suficiente, y que se han visto superadas por sus competidores. Por eso, la demanda actual pasa por la innovación, con soluciones creativas para hacer más por menos, siempre aplicando un control exhaustivo de sus procesos de negocio y operativa diaria. Pero, como aseguran desde Red Hat, “lamentablemente dicha innovación a día de hoy se ve un poco comprometida, teniendo que haber una justificación de la inversión clara. Las empresas están siendo mayoritariamente muy pragmáticas y, a no ser que tengan que responder a una necesidad real y que quieran conseguir algo específico y concreto, es difícil que se lancen a realizar un proyecto en el que no esté clara para el negocio la ganancia a recibir. Debido a esto, las empresas que puedan permitirse y estén dispuesta a asumir la inversión en estos procesos de innovación, transformación y modernización de sus negocios e infraestructuras de integración y aplicaciones, con planes a medio y largo plazo, son las que están ya cogiendo la delantera y van a marcar la diferencia en el mercado en los próximos años”.

Por su parte el portavoz de Arrow asegura que “En el mundo de TI lo que se necesita no siempre corresponde con lo que se puede hacer, es importantísimo entender a cada cliente de forma individual y la labor de la consultoría es vital para definir con exactitud lo que se debe de abordar y en los plazos adecuados, sin esa fase, la implementación suele acabar en caos, porque el éxito, es saber hasta dónde se puede llegar y que herramientas son las necesarias, tener la visión horizontal del mer-

cado de Software es imprescindible y más con la capacidad de integración entre lo que el cliente ya tiene y los modelos de implementación”.

CLOUD COMPUTING

La puesta en marcha del concepto Cloud Computing por sí mismo, no debe afectar a estas herramientas absolutamente en nada. Se trata de un nuevo modelo de negocio que utiliza la red para la prestación de servicios de uso de aplicaciones en remoto. Cloud Computing debe requerir, por ejemplo, niveles altos de identificación de usuarios, protección de datos, seguridad transaccional, alta disponibilidad y un rendimiento adecuado para no ser rechazado por el usuario. Pero todos estos factores son, igualmente, requerimientos “de facto” en todas las soluciones empresariales, Cloud Computing o no, que requiriendo cumplir criterios de interoperabilidad se implementen sobre plataformas de integración. El modelo de cloud computing es ahora mismo una opción de tecnología viable que puede mejorar los resultados finales de la empresa: les permite centrarse en su negocio principal, reaccionar más rápido a las condiciones del mercado, ganar acceso a las últimas tecnologías, e incrementar su capacidad para ser más flexibles. Y lo que es más importante, esta nueva tecnología puede suponer unos ahorros de costes de un 20% en inversiones en recursos tecnológicos. Y al final, con el modelo cloud se obtienen las mismas ventajas en cuanto a disponibilidad y calidad de la información de la empresa, a la vez que se reducen los costes de infraestructuras en TI. E Pero Cloud pasa por SOA, al menos si nos atenemos a los que explica el director general de Intersystems: “SOA está en la base de los servicios Cloud, soporta las soluciones cloud computing con una plataforma que tiene la virtud de interconectar silos de aplicaciones web en un gran Data Center. Sin soluciones de integración completas que permitan la adopción de arquitecturas SOA no sería posible hablar del Cloud. Por otro lado la necesidad de tener que suministrar las plataformas de integración en modelos diversos aumenta la necesidad de mejores tecnologías para la gobernanza e impone una convergencia en los requerimientos de integración de datos y aplicaciones, lo que implica que las organizaciones deben seguir invirtiendo en tecnologías de integración de aplicaciones”.

Por su parte, el portavoz de Red Hat asegura que “cloud lo que permite es tener una mayor y mejor precisión en cuanto al diseño de mis aplicaciones e infraestructuras que las soporten. Nos permite ser flexibles y ágiles, con un modelo mucho más dinámico. De lo que se trata es de obtener la máxima escalabilidad según el comportamiento de los clientes y usuarios finales, utilizando soluciones basadas en una cloud híbrida abierta, que permiten tener el core de las aplicaciones en casa y aumentar o reducir mis necesidades cuando el negocio lo requiere. El modelo de cloud permite ahorrar costes, optimizar, y afinar mejor donde invertir y qué utilizar”.

Finalmente Víctor Carralero, director de WebSphere de IBM afirma que “la nube forma parte de las cuatro tendencias tecnológicas que están marcando la realidad empresarial en la actualidad, junto con la colaboración social, la movilidad y la gestión de grandes volúmenes de información. Por ello, las organizaciones necesitan contar con soluciones que les ofrezcan capacidades inteligentes y de colaboración con las tecnologías cloud computing, pero también con los dispositivos móviles y las aplicaciones sociales corporativas.



SAIs:

Stop a las alteraciones en el suministro

Situaciones como un corte de energía, una caída de la tensión o un ruido electrónico con difíciles de predecir. Por este motivo es importante que cualquier entorno (ya sea residencial o empresarial) esté preparado para afrontar cualquier fallo en la instalación eléctrica con la ayuda de un SAI.

La electricidad desempeña un papel esencial en muchas situaciones comunes del día a día, ya que recurrimos a ella para ver la televisión, cargar la batería de los dispositivos electrónicos, utilizar el ordenador... Si esta importancia se traslada al ámbito de la empresa, nos encontramos con que sin ella los sistemas informáticos, los servidores o los centros de datos no funcionarían y las compañías sufrirían grandes perjuicios. De hecho, y según Salicru, el principal factor de pérdida de datos en entornos digitales no son los virus, sino la falta de suministro eléctrico, circunstancia que provoca el 45% del total de las pérdidas de datos. La falta de corriente no es el único problema en cuando al suministro eléctrico que puede afectar a estos entornos: otras situaciones no menos significativas como las subidas de tensión que podrían originar daños de diversa naturaleza en los dispositivos conectados. Así, teniendo en cuenta que la demanda de energía es cada vez mayor y que no siempre las compañías eléctricas están en condiciones de garantizar un servicio constante y de calidad, la solución más adecuada es la adquisición de un SAI o sistema de alimentación ininterrumpida.

Estos dispositivos, que además de acumular energía deben supervisar la tensión suministrada, incluyen una o varias baterías alimentadas por un cargador que son las encargadas de proporcionar la energía eléctrica necesaria. La unidad de potencia empleada en el voltiamperio, aunque suele ser habitual que esta medida también venga reflejada en vatios (W).

UN SAI PARA CADA ORGANIZACIÓN

En estos momentos, los fabricantes que se dedican a este tipo de soluciones ofrecen propuestas adaptadas a diferentes tipos de negocio, desde grandes corporaciones a pequeñas y medianas empresas, sin olvidar a los trabajadores autónomos y entornos residenciales. Además, es fundamental valorar dos criterios básicos que son la potencia que consume la totalidad del parque informático que posean y las incidencias eléctricas que (en un momento puntual) hubiese que resolver.

En lo que respecta a su tipología, estamos ante una categoría de producto que se basa en diferentes tecnologías muy diversas. Una de éstas se conoce como on line, y se trata de un sistema que básicamente mantiene la corriente estabilizada, corrigiendo tanto las caídas de tensión como las sobretensiones. Por su parte, otros sistemas de alimentación ininterrumpida reciben el nombre de off line (o fuera de línea), y su característica principal es que mientras que una caída de tensión o un episodio de sobretensión no superen el margen entorno al cual trabaja el SAI, éste no entrará en funcionamiento. Mientras tanto, la tecnología conocida como interactiva es propia de máquinas con un tamaño reducido y utilizan la corriente eléctrica para suministrar al equipo al que está conectado el SAI la energía que requiere. Así, y en el caso de que el flujo eléctrico tenga algún problema, será el propio sistema de alimentación el que genere la energía necesaria a partir de la batería que tiene incorporada.

APC Smart-UPS 1500VA LCD 230V

Un sistema de alimentación ininterrumpida muy completo que facilita la protección de los sistemas críticos. Gestionable por red, notifica análisis de fallos.

Los sistemas de alimentación ininterrumpida APC Smart-UPS han sido diseñados para su utilización en salas de servidores y salas de red. Estos equipos, además de ofrecer ahorro de tiempo, proporcionan una interfaz LCD para el diagnóstico y la administración avanzada de energía, aportando datos temporales sobre el consumo generado. Con un nivel de eficiencia del 97%, proporcionan ahorros significativos en relación al consumo eléctrico y la refrigeración. Por otra parte, hay que indicar su flexibilidad, ya que se encuentran disponibles en su forma estándar y en el modelo extendido de dos torres de rack. Precisamente, estos modelos extendidos también permiten a las empresas añadir packs externos de baterías inteligentes que detectan y actualizan automáticamente el tiempo de ejecución, pudiendo trabajar sin problemas mientras el sistema está en uso.

Con esta carta de presentación, el modelo seleccionado por APC es un SAI cuya potencia de salida se sitúa en 1.500 voltiamperios (1.000 vatios), ofrece un voltaje de entrada/salida nominal de 230V y utiliza una onda de forma senoidal. Su funcionamiento está basado en la tecnología de línea interactiva y cuenta con tensiones de entrada/salida de hasta 240.

Mientras tanto, su batería no requiere de ningún tipo de mantenimiento, permanece sellada al plomo con electrolito suspendido y está a prueba de fugas. El tiempo de recarga se ha fijado en tres horas. De manera adicional, existe la opción de añadir hasta cinco baterías externas, consiguiendo maximizar el tiempo de ejecución de minutos a horas. Estas baterías son reemplazables en caliente por el propio usuario, logrando una mayor disponibilidad al reducirse de manera significativa los tiempos medios de las reparaciones.

El SAI Smart-UPS 1500VA LCD 230V comparte con otros dispositivos de

su categoría la integración de una pantalla LCD de estado multifunción y un panel de control que proporciona información clara y precisa del equipo. Asimismo, su fabricante ha incluido un medidor energético que notifica los kilovatios-hora de consumo reales, un puerto SmartSlot (que adapta las capacidades del SAI con tarjetas de gestión) y la opción de arranque en frío que aña-



El SAI Smart-UPS 1500VA LCD 230V comparte con otros dispositivos de su categoría la integración de una pantalla LCD de estado multifunción y un panel de control que proporciona información clara

de una batería temporal cuando la energía se ha agotado. La función 'Carga de baterías con temperatura compensada' prolonga la vida de la batería regulando la tensión de acuerdo con la temperatura real de la batería. Sus conexiones de salida se elevan hasta diez, ocho IEC 320 C13 y dos IEC Jumpers.

Notificaciones y avisos
Durante su funcionamiento,

el dispositivo puede llegar a emitir diferentes alarmas acústicas que informarán sobre tres posibles situaciones: 'Batería en funcionamiento', 'Batería Baja' y 'Sobrecarga'. También cuenta con indicadores LED de estado que verifican el comportamiento de la unidad y de la alimentación, proporcionando diferentes mensajes si la batería no está conectada o si ésta no puede ofrecer

la alimentación de reserva que se precisa. De igual forma, el usuario recibe avisos relacionados con la predicción de fallos y errores de las baterías que son útiles a la hora de garantizar un adecuado mantenimiento del equipo y sustituir aquellos componentes que ya no funcionan correctamente. En otro orden de cosas, este sistema de alimentación ininterrumpida puede controlarse y gestionarse a través de una interfaz USB y de manera remota a través de la red.

Smart-UPS 1500VA LCD 230V también destaca por su alta disponibilidad al corregir las condiciones de baja y alta tensión sin emplear la carga de las baterías, las cuales están basadas en un sistema de gestión inteligente

te y de precisión que favorece su rendimiento, duración y fiabilidad. Con regulación automática de voltaje, el equipo proporciona una protección eficaz frente a la sobretensión, los picos y cualquier otra perturbación eléctrica. Sus prestaciones también incluyen una función de arranque automático de las cargas después del cierre del SAI (es decir, que pone en marcha instantáneamente el equipo conectado cuando se ha recuperado el suministro eléctrico).

Schneider Electric
 Bac de Roda, número 52 A
 08019 Barcelona
Teléfono: 93 484 31 00
Web: www.apc.com
Precio: 688,49 euros



Trust Oxxtron 1500VA Management UPS

El SAI de Trust integra cuatro salidas protegidas e indicadores ópticos y acústicos, así como un filtro RFI.

Con unas dimensiones de 385 x 225 x 125 mm, este modelo puede ubicarse fácilmente en aquellas oficinas y negocios de reducido tamaño. Proporciona una potencia de 1.500 voltiamperios y sus cuatro salidas protegidas contra la sobrecarga y los cortocircuitos permiten proteger el ordenador, la pantalla y otros periféricos importantes. El dispositivo Oxxtron 1500VA Management UPS comparte con otros sistemas de alimentación ininterrumpida indicadores ópticos y acústicos que informan al usuario de una elevación de la tensión y el nivel de carga que tiene la batería. Por su parte, las tareas de gestión se llevan a

cabo desde el propio ordenador al que se conecta por USB: en este caso, el fabricante ha incluido un programa que permite visualizar el estado y el comportamiento del SAI, facilitando tareas de control remoto, entre otras opciones. Sus características también incluyen la función de regulador automático de voltaje (AVR), un filtro RFI que contribuye a la fiabilidad del equipo y protección para la línea de módem/fax/teléfono.

Trust
Web: www.trust.com
Precio: 159,99 euros



CoolBox Guardian 800

Idóneo para backups de emergencia, proporciona buena protección ante cualquier fallo en el suministro. Posee, además, dos indicadores para distinguir entre los modos de funcionamiento ofrecidos: AC (luz verde) y Batería (destellos verdes).

La compañía de periféricos y accesorios para ordenadores, smartphones y tabletas participa en este artículo con el modelo más económico de los seleccionados; ofreciendo una completa protección para el ordenador personal no sólo ante la falta de suministro energético o situaciones de sobretensión, pues su regulador automático de voltaje (AVR) garantiza la estabilización de la tensión. Con un tamaño compacto (279 x 101 x 142 mm) y un peso de 4,9 Kg, su instalación resulta sencilla y cuenta con dos tomas tipo Schuko y protección de la línea telefónica y acceso a Internet. El SAI Guardian 800 brinda una potencia de

800 voltiamperios (equivalente a 480 vatios) y sus prestaciones se completan con las siguientes funciones: encendido en frío, carga en modo off y reinicio automático mientras se recupera el suministro energético. En otro orden de cosas, su microprocesador de control garantiza una óptima fiabilidad y su batería de 12V está cargada al 90% al cabo de cuatro horas. La emisión de diferentes alarmas acústicas informan al usuario de cuatro posibles situaciones: sobrecarga (el sonido se emite cada cinco segundos), fallo (el sonido es continuo), batería baja (el sonido se produce cada segundo) y modo batería (cada diez segundos).



CoolBox

Calle Sèquia de Mestalla, 5

46210 Picanya (Valencia)

Teléfono: 961 10 56 07

Web: www.coolbox.es

Precio: 46 euros

NGS Fortress 900

Este modelo está basado en la tecnología off line, ofrece una potencia de 750 voltiamperios y cuenta con un modo de ahorro de energía que se activa cuando entra 'en espera'.

Al igual que los sistemas de alimentación ininterrumpida con los que participan Soyntec y Coolbox, el equipo seleccionado por la firma española es una solución asequible para entornos residenciales y trabajadores autónomos. La familia Fortress de NGS está formada por tres modelos: el 600 (500 VA/300 vatios), el 800 (650 VA/390 vatios) y el 900, que es la propuesta tope de gama. Respalda por una

potencia de 750 voltiamperios (450 vatios), está controlada por un microprocesador completamente digitalizado y funciona con tecnología off line, actuando únicamente ante un fallo en el suministro de la luz. NGS Fortress 900, que tiene dos salidas Schuko, dispone de una función de ahorro de energía (modo espera), encendido en frío y protección contra las sobrecargas y los cortocircuitos. También garantiza la supre-



sión continua de picos de tensión y filtros de ruido, y su batería de 12V suministra la potencia y la tensión necesarias para alimentar entre cinco y diez minutos a los dispositivos conectados (siempre en función de la carga conectada). Cuenta con un fusible externo reemplazable que evita que

cualquier sobretensión afecte tanto al SAI como a los equipos conectados a él.

NGS

Paseo Egiburuberri, 7
20100 Rentería, Guipúzcoa

Teléfono: 943 52 33 11

Web: www.ngs.eu

Precio: 75 euros

Eaton 5P1550i

Uno de los puntos más importantes de este SAI de Eaton es que proporciona gestión y monitorización energética para entornos virtualizados. Llega a alcanzar una autonomía de hasta 13 minutos al 70% de su carga.

La familia de sistemas de alimentación ininterrumpida 5P de Eaton sustituye a la serie Evolution del fabricante, y el modelo escogido para participar en esta comparativa es el equipo 1550i que proporciona una potencia de 1.550 voltiamperios o, lo que es lo mismo, 1.100 vatios. Es un dispositivo que funciona con tecnología de línea interactiva de alta frecuencia destinada a servidores, switches, routers y soluciones de almacenamiento en red, así como pequeños entornos de data centers; asimismo, proporciona gestión y monitorización energética a entornos virtualizados.

Precisamente, este modelo (al igual que el resto de componentes de la gama 5P) incluye el programa Eaton Intelligent Power: esta solución de gestión de la energía y de protección del software permite a los usuarios integrarse con la solución de virtualización VMware's vCenter Server además de otras plataformas de virtualización como Citrix XenServer, Microsoft SCVMM, Red Hat y solu-

ciones de código abierto Xen. De este modo, dicha integración facilita una migración automática y transparente de máquinas virtuales durante un problema de energía a los dispositivos que no han sido afectados, y también proporciona un apagado ordenado de los ordenadores, máquinas virtuales y servidores durante una parada prolongada en el suministro.

En lo que respecta a sus capacidades de gestión, Eaton ha desarrollado un nuevo display LCD que provee información clara y precisa acerca del estado del SAI y también permite ha-

cer una lectura de los kWh (kilovatios/hora) que se consumen (esta pantalla es configurable en siete idiomas, cuenta con varias teclas para una fácil navegación y hace que la tarea de configurar el dispositivo resulte rápida y sencilla). Además, el equipo 5P 1550i ofrece conectividad serie o USB, así como la opción de incorporar una tarjeta de comunicación (SNMP/Web o contactos).

El rendimiento y la eficacia que brinda resultan gratificantes si tenemos en cuenta que gracias a su diseño eléctrico optimizado puede proporcionar hasta un 98% de eficiencia ener-

gética, lo que se traduce en una mejor refrigeración y un ahorro en los costes energéticos. Por otra parte, es necesario indicar que existe la posibilidad de maximizar la vida de la batería incrementando la ventana de tolerancia de la señal de entrada o ajustando la sensibilidad de la forma de onda.

Este SAI brinda una autonomía de 13 minutos y 8 minutos con cargas del 50% y 70% respectivamente, pero gracias a su tecnología de gestión su vida útil puede prolongarse más tiempo. Adicionalmente, cuando las baterías requieren de un mantenimiento o un reemplazo, puede procederse a ello en caliente sin tener que interrumpir el suministro. Por último, indicar que existe la opción de optar por un formato torre o rack de 1U.



Eaton Industries S.L.

De l'Acer, número 16 1ª Planta
08038 Barcelona

Teléfono: 902 101 882

Web: www.eaton.com

Precio: 915 euros

Emerson Network Power Liebert GTX3

Está basado en la tecnología on line de doble conversión y, gracias al programa Multilink, facilita el cierre ordenado de los equipos protegidos ante fallos de red prolongados.

El dispositivo seleccionado por Emerson Network Power forma parte de su serie Liebert GXT3, y se presenta como una interesante alternativa para proteger aplicaciones de misión crítica, servidores, redes e infraestructuras eléctricas en entornos TIC. Tiene un diseño que se caracteriza por su versatilidad y que proporciona una gran flexibilidad a la hora de adaptarlo a diferentes entornos de trabajo: puede instalarse en posición horizontal en un rack de 19 pulgadas, o en vertical como un equipo torre con los soportes con los que se comercializa. También ha sido dotado de un display que se ubica en la parte frontal y que tiene la particularidad de girarse 90 grados para ser visible desde cualquiera de estas dos posiciones. La lectura de esta pantalla resulta muy intuitiva porque permite conocer de un modo rápido y directo el estado del SAI, así como su nivel de carga y de batería.

Desde el punto de vista técnico, este dispositivo incorpora tecnología on line de doble conversión que proporciona una alimentación continua. Así, ante un fallo en el suministro de la red eléctrica, el tiempo de transferencia a las baterías es de cero, por lo que los fallos de red no afectan en absoluto a los equipos conectados (cargas). El sistema Liebert GTX3 2000VA

proporciona una potencia nominal de 2.000 voltiamperios (1.800 vatios), minimizando las posibilidades de sobrecarga y alimentando cargas con factor de potencia de hasta 0,9.

Además, su amplio rango de tensión de entrada permite que no se necesite recurrir frecuentemente a las baterías, prolongando su vida útil. Esto se logra a la vez que se garantiza una alimentación eléctrica muy precisa a las cargas, siendo una opción a valorar por parte de aquellos entornos eléctricos de mala calidad y/o cargas que requieren una alimentación eléctrica de mucha calidad.

En lo que respecta a las comunicaciones, este SAI cuenta con un puerto USB para conexión con el equipo al que protege. De esta manera, y mediante el software Multilink que se ha incluido, es posible monitorizar y gestionar los parámetros del modelo y proceder a un cierre ordenado de los dispositivos protegidos ante fallos de red prolongados. Adicionalmente, posee un slot para insertar una tarjeta SNMP/web o una tarjeta de contactos libres de tensión (relés). En la parte trasera, Emerson también ha añadido un bloque de terminales con señales optoacopladas de estado.

El tiempo de recarga de Liebert GTX3 2000VA está fijado en tres horas hasta lograr el 90% de su capacidad,



En lo que respecta a las comunicaciones, este SAI cuenta con un puerto USB para conexión con el equipo al que protege

y su mantenimiento facilita las operaciones y reduce el tiempo de inactividad de los sistemas. En este caso, se ha incorporado un text automático de baterías (son intercambiables en caliente sin tener que apagar los equipos conectados).

Emerson Network Power S.A.

C/Proción 1-3 Edificio Oficor
28023 Madrid

Teléfono: 91 414 00 30

Fax: 91 662 37 76

Web:

www.emersonnetworkpower.com

Precio: 1.258 euros

Riello Sentinel Dual High Power SDL

Se trata de un equipo que garantiza una óptima protección ante un amplio número de situaciones y que también muestra su compromiso desde el punto de vista energético.

El portafolio de Riello Sentinel Dual cubre una amplia gama de dispositivos SAI que se encuentran disponible en distintas potencias con el propósito de adaptarse a las necesidades de cada tipo de usuario y de organización. Dentro de este escenario, distinguimos dos grandes grupos: aquellos que tienen la etiqueta 'Low Power' (1.000-3.000 voltiamperios), y los que forman parte de la categoría 'High Power', que es (precisamente) la categoría a la que pertenece el modelo que hemos seleccionado.

Ofrece una potencia de 4.000 voltiamperios (2.400 vatios), una autonomía de nueve minutos (con carga típica) y un tiempo de recarga de la batería que se sitúa entre las cuatro y las seis horas. Su funcionamiento está basado en la tecnología on line de doble conversión con una elevada densidad de energía que es adecuada para alimentar

una gran variedad de dispositivos como servidores, sistemas de almacenaje, sistemas de red, VoIP...

También dispone de una conexión USB/RS232 y una ranura para interfaz de comunicación.

Este modelo, al igual que otros sistemas de alimentación interrumpida, no requiere de una instalación complicada y existe la posibilidad de instalarlo en el suelo (versión torre) o como armario (versión rack), pudiendo girar directamente la ventana display que incorpora; en este caso, una altura de 2U permitiría integrarlo en un armario rack de 19 pulgadas. El fabricante, asimismo, ha dotado a esta propuesta de un avanzado control por microprocesador capaz de reducir la velocidad de los ventiladores o apagarlos cuando no son necesarios. Por su parte, la implementación de una tecla de apagado reduce a cero el consumo energético durante

los periodos de inactividad prolongados.

También hay que destacar su bajo nivel de ruido (<40 dBA) y el hecho de que sus componentes están dimensionados para soportar temperaturas elevadas de hasta 40°. A estas características se suman dos útiles prestaciones más. Por un lado, su Modo Active que permite incrementar su rendimiento hasta el 98%; por otro, el modo Economy que sirve para seleccionar la tecnología interactiva y en el que sólo se trabaja con el inversor en el caso de que

haya fluctuaciones de red y alimentando la carga directamente para aquellas cargas menos sensibles. La función es programable mediante software o manualmente desde el propio SAI.

RIELLO ENERDATA S.L.U.

Parque Empresarial Prado del Espino. Calle Labradores, 13
28660 Boadilla del Monte
(Madrid)

Teléfono: 91 63 33 000

Fax: 91 63 21 793

Web: www.riello-ups.es

Precio: 1.350 euros



Salicru SPS ADVANCE RT 2000

Amplia en un 30% la potencia activa ofrecida respecto a equipos anteriores de la compañía. Además, tiene un formato convertible en torre o rack (2U) con pantalla LCD orientable para su integración en diferentes entornos informáticos.

Avalada por una trayectoria de más de cuatro décadas en el mercado que empezó en el año 1965, Salicru renovó a comienzos de este año su familia de sistemas de alimentación ininterrumpida SPS ADVANCE: lo hizo de la mano de la gama ADVANCE RT, formada por potencias que oscilan entre los 750 voltiamperios y los 3.000 voltiamperios, que han sido desarrollados

para proteger todo tipo de aplicaciones IT, servidores (incluidos los que disponen de fuente de alimentación de PFC activo), telefonía VoIP, electrónica de red y periféricos asociados. El modelo elegido para la ocasión es el que tiene una potencia de 2.000 voltiamperios (1.800 vatios).

Entrando en detalle, hay que indicar que nos encontramos ante un equipo de tecnología de línea interactiva con salida senoidal y factor de potencia de salida de 0,9, un valor que ha permitido incrementar la potencia activa del sistema en un 30% respecto a la línea predecesora del fabricante. Por otro lado, sus posibilidades de comunicación (vía RS-232 + USB + SNMP) junto a los programas multiplataforma de gestión y de monitorización para Windows, Linux, Unix y Mac permiten su adaptabilidad a cualquier sistema informático. También resultan destacables su función

EPO (Emergency Power Off) para apagados de emergencia, las bases de salida configurables y priorizables; la función Green-mode para el ahorro de energía; y las opciones de autonomía extendida para aplicaciones que requieren de un mayor back-up.

El equipo de Salicru, en otro orden de cosas, facilita que pueda optarse por un formato torre (el pedestal sobre el que se asienta toda la estructura se ha incluido) o rack de 2U, con pantalla gráfica LCD orientable para su integración en cualquier entorno informático también. De manera adicional, es posible adquirir soluciones de alimentación redundantes mediante la instalación de dos SAI junto al sistema de transferencia automático Salicru SPS.16.STS.

Tampoco faltan las alarmas audibles que informan al usuario de un fallo, una sobrecarga o la necesidad de reemplazar la batería. Esta

batería, que permanece sellada y no requiere de mantenimiento, proporciona una autonomía de diez minutos al 75% de su carga (Salicru ha incluido la función Cold Start para el arranque desde la batería y existe la opción de ampliar la autonomía disponible). Sus características se completan con las siguientes prestaciones: entrada y salida de tensión de hasta 240 V, ocho tomas de salida IEC320 C13 con dos grupos para cargas prioritarias y no prioritarias, protección de línea de datos/módem, estabilización permanente, detector automático de frecuencias, control de cargas seleccionables y priorizables, y autotest en cada arranque.

Iomega

Calle Caleruega, 102
28033 Madrid

Teléfono: 902 181 449

Web: www.iomega.com

Precio: 942 euros



Soyntec Sekury D850

Con una función de arranque en frío, se comercializa con el programa ViewPower que ayuda a monitorizar tanto el estado como el funcionamiento del dispositivo.

Este sistema de alimentación ininterrumpida está basado en la tecnología de línea interactiva controlada por microprocesador que garantiza su fiabilidad, y su estabilizador automático de voltaje (AVR) es el encargado de ajustar automáticamente la tensión para evitar que se pierda la información a causa (por ejemplo) de una subida o un pico de tensión. Con una potencia de 850 voltiamperios, equivalentes a 480 vatios, el modelo ha sido dotado con un voltaje de 230 V AC, una frecuencia de 50-60 Hz y un rango de voltaje entre 162/290 VA. En el caso de

producirse un fallo en el suministro eléctrico, además de los correspondientes indicadores ópticos, el SAI también dispone de indicadores acústicos que informan acerca de su estado, el nivel en el que se encuentra la batería o la existencia de una sobrecarga.

También cuenta con el respaldo de unas dimensiones (287 x 100 x 142 mm) y un peso (4,9 Kg) que facilitan su

cómodo transporte en el caso de cambiarlo de ubicación. En la parte frontal del dispositivo están ubicados el interruptor de encendido y de apagado, así como un LED indicador de estado con dos modos de funcionamiento: Normal o AC, donde el suministro de energía procede de la red eléctrica, y Batería, que se encarga de proporcionar la energía o la alimentación ne-

cesaria desde la propia batería del SAI. Identificar uno u otro es muy sencillo porque en el segundo caso la luz LED que muestra el equipo parpadea. Soyntec Sekury D850 funciona con una batería 12V/9AH que proporciona una autonomía de hasta 15 minutos en el caso de un fallo en el suministro de la luz (este tiempo corresponde a un PC estándar con una pantalla TFT de 15 pulgadas).

Mientras tanto, en su parte posterior, se han incluido dos tomas tipo Schuko que protegen los dispositivos conectados al SAI; una entrada AC; un fusible rearmable; puertos RJ11 para el 'blindeaje' del teléfono/fax/router; y un puerto USB que sirve para comunicar el equipo con el ordenados siempre y cuando hayamos instalado previamente el software de monitorización con el que se suministra, el programa ViewPower. Por último, indicar que posee la función de arranque en frío que permite encender los dispositivos conectados durante un corte de luz, y la opción off-mode charging (recarga de la batería con el SAI apagado).

En la parte frontal están el interruptor de encendido y de apagado, así como un LED indicador de estado



Energy System Soyntec

Calle Calpe, número 1
03509 Finestrat (Alicante)

Teléfono: 902 388 388

Web: www.soyntec.com

Precio: 79,90 euros

CONCLUSIONES

El conjunto de sistemas de alimentación ininterrumpida que hemos reunido en esta comparativa permite diferenciar entre dos grandes grupos. Por un lado, tenemos las firmas de CoolBox, Soyntec y NGS, cuyas propuestas están destinadas de manera especial a entornos domésticos y usuarios autónomos no sólo por sus características sino también por su atractivo coste. Por otro, se encuentran los SAIs del resto

de compañías, más enfocados al ámbito empresarial. El de Trust, por ejemplo, es idóneo para una pequeña empresa y permite proteger hasta un total de cuatro dispositivos. Mientras, equipos como el de Salicru (SPS.2000.ADV RT) son una interesante opción a valorar por parte de aquellos negocios de tamaño medio, y el de Eaton (SP550i) resulta especialmente recomendable para aquellas compañías que trabajan en entornos virtualizados.

Fabricante	APC. Schnel der Electric	CoolBox	Eaton	Emerson	NGS	SALICRU	SOYNTEC	RIELLO	TRUST
Modelo	SM1150DI	Guardian 800	UP1500I	Liebert GX13 2000VA	Fortress 900	SPS.2000.ADV RT	SEKURY U850	Sentinel Dual High Power SUI 4000 VA	Cladron 1500VA Mono general UPS
Precio	688,19 €	16 €	915 €	1.258 €	75 €	670 €	79,90 €	1.250 €	159,99 €
Página Web	www.apc.com	www.coolbox.es	www.eaton.com	www.emersonups.com	www.ngs.eu	www.salicru.com	www.soyntec.com	www.riello-ups.es	www.trust.com
Dimensiones mm	219 x 171 x 109 mm	279 x 101 x 142 mm	230 x 151 x 115 mm	430 x 497 x 85 mm	150 x 180 x 210 mm	608 x 438 x 89 mm	287x100x142 mm	455 x 175 x 520(L75 (L7U) x 495) x 520 mm	385 x 225 x 125 mm
Peso en Kg	24,09 kg	4,9 kg	15,6 kg	26 kg	5,6 kg	29 kg	4,9 kg	40 kg	12,9 kg
ESPECIFICACIONES									
Potencia W	1.500 W	460 W	1.100 W	1.600 W	450 W	2.400 W	460 W	2.400 W	1.500 w/diferencia
Tensión de entrada V	230 V	220 - 240V	160V-240V	240 V	230 V	230 V +/-20%	230 V	220 - 240 -240 V	A consultar
Tensión de salida en V	230 V	A consultar	230 V	240 V	230 V	230 V +/- 5%	160 - 240 V	220 - 240 -240 V selectable	A consultar
Forma de onda de salida	Onda Senoidal	Onda Senoidal Simulada	Onda senoidal pura, Boostar i Fader	Onda Senoidal	Pseudo-senoidal	Senoidal Pura	Simulada modificada	Senoidal	A consultar
Frecuencia de salida en Hz	50Hz-60Hz / 3 Hz	50Hz-60Hz	50-60 Hz	50-60 Hz	50-60Hz	50 Hz +/-0,1 Hz	50-60Hz	50-60 Hz	A consultar
Factor de Forma	No disponible	A consultar	A consultar	0,9	A consultar	A consultar	0,95 (95%)	0,9	A consultar
Autonomía	7 minutos	A consultar	13/8 minutos, en función de la carga	4 minutos	Hasta 10 minutos	10 minutos	Hasta 15 minutos	9 minutos (con carga típica)	A consultar
Tiempo de recarga de la batería	3 horas	4 horas	8 horas	3 horas hasta el 90%	12 horas	4 horas	Aprox. 8 horas para el 90% de carga	4-6 horas	A consultar
Tecnología	Linea interactiva	A consultar	Linea interactiva de doble conversión	Tecnología on line de doble conversión	Off Line	Linea interactiva	Tecnología de línea interactiva controlada por microprocesador	On Line de doble conversión	A consultar
CONEXIONES Y SOFTWARE									
Interfaz de comunicación	RS232	A consultar	Opcional: RS485 y RPO/ RDO Opcional: tarjeta de red, modbus o contactos	Terminales de comunicaciones con señales de estado conectadas	No	RS232	2 conexiones: Schuko C+F con protección total.	RS232 + ranura para interfaz de comunicación	A consultar
USB	SI	A consultar	SI	4 PIN USB tipo D o SMA de comunicación para bridge SNMP/Mod	No	SI	SI	SI	SI
Software	Multilink	A consultar	Factor Intelligent Power Software	Multilink SW	A consultar	Software de monitorización	ViewPoint	A consultar	A consultar

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.

La usabilidad un factor clave en empres



Usabilidad: El software para empresas

Jorge Ramírez,
Socio-Director de R2 Sistemas

Desde hace algunos años, a la hora de elegir software, los usuarios manifiestan cada vez más su rechazo a las aplicaciones informáticas complejas y poco intuitivas. Esta tendencia llega al punto de que, actualmente, se da al menos la misma importancia a la usabilidad y la facilidad de aprendizaje de

aspecto intuitivo de estas aplicaciones como requisitos imprescindibles. Para contribuir a la productividad de la empresa, una herramienta informática debe tener una curva de aprendizaje rápida y generar poco rechazo. Un usuario nuevo debería poder realizar las funciones básicas en el menor tiempo posible, minimizando

el tiempo de formación y las consultas a un manual de usuario, al igual que hacemos con las Apps en nuestros teléfonos, “toquetear” debería ser el mejor y más rápido método de aprendizaje.

Con este enfoque R2 Sistemas, factoría de software española con sede en Alcobendas, ha priorizado al máximo la usabilidad y la sencillez de los interfaces en sus herramientas de gestión para aportar valor añadido real a sus productos. En esta empresa, el equipo que desarrolla el software cuenta con ingenieros expertos en programación, pero también incluye especialistas en asegurar la usabilidad y la sencillez de las herramientas.

Car los códigos de colores o usar coherentemente el tamaño de la letra, son el día a día de su trabajo que se equipara en importancia al de los ingenieros.

El resultado de este novedoso enfoque, son aplicaciones que fomentan la capacidad de retención del usuario y acortan sustancialmente la curva de aprendizaje. Los usuarios son capaces de usar las herramientas en pocas horas y aprenden a utilizarlas casi sin formación adicional.

Dando esta importancia a la usabilidad se reduce drásticamente el rechazo inicial al cambio y a la utilización de nuevas herramientas en la empresa y se minimiza el porcentaje de fracaso en las implantaciones.

los programas que a sus capacidades de gestión, si no más.

Esta necesidad de contar con un interfaz sencillo y fácil de aprender proviene del reciente auge de las aplicaciones para tablets y Smartphones. El intuitivo manejo de sus interfaces táctiles ha permitido su difusión casi universal. ¿A quién le hace falta un manual de ayuda o un curso de formación para utilizar una aplicación en su iPad?

Nos hemos acostumbrado en el teléfono y ahora también lo exigimos en la pantalla del PC. Por ello, a la hora de implantar software de gestión en la empresa, valoramos funcionalidades, conectividad y potencia, pero añadimos la usabilidad y el

Para esta tarea tan concreta no han ele-

Esta necesidad de contar con un interfaz sencillo y fácil de aprender proviene del reciente auge de las aplicaciones para tablets y Smartphones

¿Son seguros tus equipos de impresión?

Antonio Marín, Jefe de Producto Soluciones de KYOCERA Document Solutions España

En los últimos años, las impresoras personales están siendo sustituidas masivamente por equipos multifuncionales (impresora + copiadora + escáner) que, sin darnos cuenta, han incrementado de manera importante los riesgos para la seguridad de la información.

El principal riesgo asociado a los nuevos equipos multifuncionales es la pérdida de confidencialidad de la información contenida en los documentos impresos y escaneados. Por ejemplo, hasta ahora, muchos usuarios estaban acostumbrados a imprimir en impresoras de sobremesa que tenían a medio metro de distancia, pero ahora los equipos de impresión están alejados del usuario, por lo que tienen que ir a buscar los trabajos cada vez que imprimen. Si los documentos salen impresos en los equipos y no son recogidos de inmediato, es muy fácil que cualquier otra persona acceda a información para la que no se tiene permiso de acceso.

Otro riesgo importante que ha aparecido es el relacionado con el envío y almacenamiento de documentos escanea-

dos. En muchas empresas, un documento recién escaneado en un multifuncional se envía a una carpeta compartida por múltiples usuarios, lo que hace que nuevamente, usuarios sin permiso puedan acceder a información para la que no tienen autorización.

Estos dos riesgos que hemos mencionado son los que podríamos considerar, en muchas ocasiones, ataques no intencionados, sin embargo, existen también toda una serie de ataques intencionados

cuyo objetivo final es acceder a la información que pasa por los equipos.

En este sentido, los dispositivos multifuncionales tienen una serie de vulnerabilidades que no existen habitualmente en las impresoras tradicionales, como por ejemplo, sus discos duros, por los que pasan todos los documentos que se imprimen, copian o escanean. El contenido de los discos duros no está cifrado, por lo que un atacante que consiga acce-

der a uno de ellos, puede recuperar todos los documentos que hayan pasado por el equipo en las últimas semanas - más concretamente, desde que se realizó la última limpieza de dicho disco duro-. En muchas ocasiones, además, los usuarios emplean éste disco para el almacenamiento de documentos escaneados, faxes o impresiones, que se quedan allí de manera permanente, por lo que pueden ser accesibles por un atacante.

Un problema similar tenemos con las

El principal riesgo asociado a los nuevos equipos multifuncionales es la pérdida de confidencialidad de la información contenida en los documentos impresos y escaneados

comunicaciones entre los PC de los usuarios y los equipos multifuncionales. Por defecto, las comunicaciones no están cifradas ni autenticadas, por lo que cualquier atacante que capture el tráfico de red puede obtener la información contenida en los documentos impresos y escaneados.

¿Y qué podemos hacer para que nuestra información esté segura?

Teniendo en cuenta todo lo dicho



Desde
29€/mes

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

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

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

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

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

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

Universalidad: contacte con cualquier persona del mundo.

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



TENDENCIAS



anteriormente, se hace necesario aplicar una serie de salvaguardas que nos permitan minimizar la posibilidad de que la confidencialidad de nuestra información se vea comprometida.

La primera medida que podemos adoptar es la instalación de un sistema de impresión confidencial. Mediante este tipo de sistemas, los documentos no se imprimen directamente, sino que los usuarios han de personarse delante del equipo, autenticarse y lanzar la impresión. Esto hace que en ningún caso los

documentos queden abandonados en las bandejas de los dispositivos y, por tanto, no se pueda acceder a ellos.

Adicionalmente, estos sistemas redundan en un importante ahorro de costes de impresión, ya que se evita realizar impresiones erróneas de documentos.

Otra medida que podemos adoptar tiene que ver con la gestión de los documentos escaneados. Es importante configurar sistemas que envíen documentos escaneados a la dirección de e-mail del usuario, evitando que puedan quedar

copias de los mismos en recursos compartidos, como carpetas en red.

Adicionalmente, como medidas de seguridad complementarias, es posible cifrar tanto las comunicaciones entre los PC y los equipos, como el contenido de sus discos duros. Con la aplicación de este conjunto de medidas de seguridad, conseguiremos garantizar que nadie sin permiso para ello, acceda a la documentación contenida en los documentos impresos y escaneados en nuestra empresa.

Cómo sacar partido al coste de adaptación a la nueva normativa SEPA

Javier Fernández
Director del Área de Digitalización y Movilidad. Grupo CMC

A partir del 1 de febrero de 2014 todas las transferencias y domiciliaciones bancarias que se realicen en España y el resto de los países miembros de la Unión Europea, serán bajo los estándares y normas SEPA (Single Euro Payments Area). Esto significará la desaparición de barreras para la ejecución de pagos internacionales, poder utilizar una sola cuenta bancaria para operaciones en euros, una mayor protección para los usuarios de servicios de pago, mejorar la eficiencia en los procesos de ejecución de pagos y disponer de una nueva plataforma para el desarrollo de nuevos servicios, tales como la facturación electrónica o los pagos a través de móvil o internet.

Este nuevo estándar significa que las empresas que emitan domiciliaciones bancarias, deberán adaptar sus procesos para cumplir con esta normativa. Ello implica que el IBAN será el identificador único de cualquier cuenta de pago, habrá un nuevo formato de intercambio de información entre empresas y bancos y además en ficheros electrónicos y las empresas deberán obtener una autorización suscrita por el deudor, bien del titular de la cuenta o de una persona autorizada, sin la que los bancos no podrán abonar los adeudos que emita la empresa.

El cumplimiento de esta nueva normativa exigirá a las empresas asumir unos costes que, a priori, no van a ser rentables, ya que sólo se trata de cumplir una nueva normativa. Ahora bien, existe otra opción, y es la de abordar la adaptación de forma que, al finalizar, además de cumplir con los nuevos estándares y nor-

mas SEPA, las empresas puedan aprovechar las ventajas que ofrece la economía digital.

Pongamos como ejemplo la recogida de firma para la creación de los mandatos. La nueva norma SEPA obliga a recabar la firma de los clientes que contraten un servicio, y sin la cual, la empresa no podrá solicitar al banco el cobro. Por otra parte, la normativa fija que la información del mandato, incluida la firma del cliente, debe quedar almacenada por la empresa mientras se realizan los pagos, así como el tiempo que establezca la Ley para la conservación de documentos una vez cancelado. Ante esta necesidad, existen dos formas de obtener esa firma, mediante papel o a través de medios electrónicos (internet o dispositivos móviles). Partiendo de ello, la empresa puede plantearse, o bien simplemente mini-

mínimos. Pero la otra opción es ofrecer a los clientes la posibilidad de conformar el mandato a través de Internet o dispositivos móviles. Con esta solución, se agilizan los procedimientos de recogida de firmas, se reducen costes administrativos, se eliminan costes de insumos (papel, formularios) y de equipos (escáneres para la digitalización de los documentos). Pero lo más importante, es que además ofrece una interesante perspectiva de futuro en virtud del uso cada vez más intensivo de Internet y las tecnologías móviles, como dispositivos smartphone o tabletas digitales, por parte de los ciudadanos, y eso significa transformar un cliente en un e-cliente y en los vertiginosos ahorros de costes asociados a este hecho. También puede ser una gran oportunidad para que las empresas comien-

Este nuevo estándar significa que las empresas que emitan domiciliaciones bancarias, deberán adaptar sus procesos para cumplir con esta normativa

mizar los costes de la adaptación o bien aprovechar esta nueva legislación para posicionarse adecuadamente de cara al futuro que ofrece la nueva economía digital.

La primera opción exige digitalizar la información de los mandatos firmados sobre papel para facilitar su almacenamiento y control posterior. Ese proceso puede realizarse en un módulo independiente conectado a los sistemas de información de la empresa, a través de capas de integración. Con ello, la empresa reduce considerablemente el tiempo y los costes de adaptación para la recogida de firma de los mandatos, ya que los cambios en los procedimientos y sistemas de información serían

la adaptación a la futura Ley General para la Defensa de los Derechos de los Consumidores y Usuarios. El anteproyecto de esta Ley se encuentra en trámite parlamentario desde el 19 de Abril de este año y establece un nuevo marco legal para los contratos a distancia, en particular para el comercio on line y telefónico.

Se trata sólo de un ejemplo sencillo, pero que sirve para demostrar cómo una obligación en el cumplimiento de una normativa, en este caso comunitaria, puede convertirse en una oportunidad para que las empresas incorporen soluciones tecnológicas orientadas a la economía digital.



ISV

magazine

**SUSCRÍBETE,
ES GRATIS**

Lo único que tienes que hacer
es rellenar el cupón
y hacérselo llegar por e-mail
(Suscripciones@mkm-pi.com)

Empresa

CIF

Nombre y Apellidos *

Dirección *

CP *

Población *

Provincia *

Teléfono *

Fax

Correo electrónico *

(*) Campos obligatorios



La primera revista de Biotecnología Online



Información a medida



Deseo suscribirme a BIOTECH Magazine de manera gratuita:

EMPRESA _____ CIF _____

NOMBRE _____ APELLIDOS _____

DIRECCIÓN _____ CP _____

POBLACIÓN _____ PROVINCIA _____

TEL. _____ FAX _____ E-MAIL _____

Publicaciones Informáticas MKM, S.L.
Avda. Generalísimo, 14, 2ºB
28660 Boadilla del Monte · Madrid
Tlf. +34 91 632 38 27
fax. +34 91 633 25 64

Publicaciones Informáticas MKM, S.L. le informa de que los datos de carácter personal que voluntariamente nos ha proporcionado, serán incorporados a nuestros respectivos ficheros, con la finalidad de prestarle satisfactoriamente nuestros servicios, información a cerca de otras publicaciones, promociones y otras informaciones comerciales que puedan ser de su intereses por cualquier vía, incluido el correo electrónico y/o medio equivalente. Al entregar sus datos CONSIENTE EXPRESAMENTE su tratamiento con dichas finalidades, así como la recepción de comunicaciones por medios electrónicos. Puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, dirigiéndose con una fotocopia de su DNI, a la Avda. Generalísimo, 14, 2ºB · 28660 · Boadilla del Monte · Madrid · España

Coincidiendo con una modernización de su infraestructura de networking

El Ayuntamiento de Yeves protege sus redes con Palo Alto

Con el apoyo de CCS Consultores, la compañía ha implantado un firewall PA-500 que controla el tráfico de forma granular, y ofrece una mayor seguridad frente a amenazas

Con clara vocación de seguir apostando por las nuevas tecnologías de cara a ofrecer un mejor servicio a sus ciudadanos, el Ayuntamiento de Yeves (Guadalajara) decidía recientemente optimizar sus conectividad y la gestión de su perímetro de seguridad en lo que al acceso a datos se refiere, contando para ello con tecnología de Palo Alto Networks, compañía de seguridad de red y pionero en el desarrollo de firewall de nueva generación.

Concretamente, este consistorio, bajo el asesoramiento y soporte de CCS Consultores, se ha decantado por la implantación de un firewall modelo PA-500, principalmente por sus posibilidades de filtrado a nivel de aplicación, así como, por su integración con el Directorio Activo para la gestión de usuarios.

Situado geográficamente en la zona suroeste de la provincia de Guadalajara, en la comarca de La Alcarria, Yeves es un pueblo con más de mil años de antigüedad que consta de dos núcleos urbanos: el propio pueblo, donde se encuentra el ayuntamiento, y el moderno núcleo de Valdeluz, inaugurado en 2007 y diseñado para albergar 9.000 viviendas y hasta 30.000 habitantes, y que, entre otras, da cobijo a la Estación de Alta Velocidad Guadalajara, y donde también se encuentran las oficinas municipales. Ambos ejes urbanos están separados por una

distancia de unos 8 kilómetros.

Para optimizar las comunicaciones entre ambos núcleos, Yeves posee actualmente ocho redes diferentes ubicadas en cada una de las localizaciones de Yeves y Valdeluz: parques, paradas de autobús, plaza Mayor, así como, en el nuevo polideportivo. El router es el motor de enrutamiento de Palo Alto y él se encarga de alcanzar todas las redes disponibles, 10 Puntos de Acceso (AP's) para dar servicio wireless a los ciudadanos en las distintas ubicaciones.

De forma adicional, el ayuntamiento de Yeves cuenta con una red troncal principal de WiMAX (compuesta por 7 antenas) y otra troncal de Wireless n que conecta en otra línea balanceada de radio las sedes a modo de clúster que componen otras 6 antenas.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA:

Con anterioridad a la implantación de su nueva infraestructura de networking y seguridad, el Ayuntamiento de Yeves poseía dos líneas de datos, una en el propio consistorio y otra en las oficinas de Valdeluz, que sufrían caídas constantes y que, por tanto, no permitían al Ayuntamiento mantener una comunicación de calidad, ni, por supuesto, realizar una correcta labor divulgativa con sus vecinos.

De igual manera, la página web consistorial sufría ataques continuos (DoS), a lo que se sumaba una ausencia absoluta de control de tráfico y sobre los usuarios, que repercutía en el que el ancho de banda estuviese desaprovechado y la productividad fuese muy baja.

Ante tales circunstancias, y con la necesidad de mantener una política de protección sólida de sus infraestructuras de comunicación, el Ayuntamiento de Yeves con el soporte y asesoría de CCS Consultores, decidía implantar un firewall de nueva generación PA-500 de Palo Alto Networks, entre cuyas funcionalidades se encuentran: Gestión de flujos de tráfico de red con alto rendimiento de procesamiento y memoria dedicada para la creación de redes, seguridad, y prevención y gestión de amenazas (ataques Dos). Asimismo, una alta velocidad backplane alisa el camino entre los procesadores y la separación de datos, mientras que el control de gestión asegura que el acceso está siempre disponible, independientemente de la carga de tráfico.

“Coincidiendo con un cambio en nuestro proveedor de Internet, la implantación de una Red WiMAX balanceada de alta gama, y la provisión de un servicio Wireless gratuito para todos nuestros ciudadanos, CCS Consultores nos recomendó la introducción de un dispositivo de seguridad que tuviese

Visita nuestra nueva web

www.mkm-pi.com



MKM Publicaciones renueva todo su site, donde podrás tener acceso a todas nuestras publicaciones, además de:

- más contenidos
- más categorías
- aspecto mejorado
- mayor facilidad de búsqueda
- nuevas secciones
- aplicaciones SmartPhones
- formación

Accede a nuestras publicaciones a través de www.mkm-pi.com o

www.revistabyte.es

www.developerti.es

www.isvmagazine.es

www.biotechmagazine.es



Información a medida



Publicaciones Informáticas MKM, S.L.
Avda. Generalísimo, 14 - 2ºB
28660 · Boadilla del Monte · Madrid
Tlf.: +34 91 632 38 27
Fax.: +34 91 633 25 64

capacidad para controlar el tráfico de forma muy granular, para, de este modo, dar a cada ubicación patrones distintos de manejo y un factor fundamental: estar bien protegidos para ofrecer un buen servicio al municipio”, explica Joaquín Ormazábal Fernández, Alcalde-Presidente del Ayuntamiento de Yeves. “Anteriormente contábamos con tres firewalls Linux implantados en cada una de las ubicaciones, los cuales no nos permitían controlar el tráfico a nivel de aplicación, ni alcanzar el rendimiento que demandábamos, a lo que se sumaban los problemas de seguridad de la red. Tras la creación de la nueva infraestructura, comprobamos que Palo Alto era sin duda la mejor elección, tanto por las sesiones concurrentes que puede manejar como por las latencias de tráfico y sus opciones de seguridad”.

PROCESO DE IMPLANTACIÓN DE LA SOLUCIÓN

El Ayuntamiento de Yeves inició este proyecto de implantación, que, por sus características, se estructuró en diferentes fases, comenzando la primera de ellas en julio de 2012. Un consultor de seguridad de CCS Consultores certificado en Palo Alto, fue el encargado de realizar la implantación, que quedó completada un mes y medio después.

Tras una primera fase de asesoramiento técnico y de elección de la solución, el proyecto arrancó con la extensión de la red desde el CPD de Ciudad Valdeluz por los depósitos de agua, cuya altura les permitía ir comunicando las localizaciones de interés. A medida que la red iba creciendo, hasta llegar al Ayuntamiento, todos los dispositivos pasaron a comunicarse por un nodo común -Palo Alto- y una vez que se colocaron las dos últimas antenas WiMax (SM de cambium del ramal principal y Osbridge del enlace de Backup), en el ático del Ayuntamiento, éstas empezaron a filtrar y a mejorar el tráfico. Posteriormente se procedió a dar de baja las dos líneas de operador contratadas con anterioridad para que todos los usuarios navegasen siempre a través del FW Palo Alto y obtener la visibilidad esperada, el control del Ancho de Banda y la seguridad en las redes ciudadanas.

“Gracias a la solución de Palo Alto, el



Ayuntamiento se comporta ahora como un verdadero ISP -pero lógicamente sin serlo-, ya que puede extender su red donde considere oportuno, sin realizar un desembolso importante y dar de alta servicios añadidos”, explica Pablo Márquez, Consultor de Seguridad en CCS Consultores. “De igual manera, y dado que puede controlar donde tener conectividad, recientemente se ha enlazado también un nuevo polideportivo -proyecto que se está finalizando-, y se ofrece Internet en dos Bibliotecas y en todo el parque central de Valdeluz. Asimismo, y gracias a que estas 8 redes diferentes tienen como Router un Enrutador Virtual de Palo Alto, la latencia conseguida es de 2-3 mseg a 10 Km, y los 40 Mbps de descarga se administran con coherencia; sin mencionar, que gracias a la integración de Palo Alto con esta red de radio, la inversión de todo el nuevo parque se rentabilizará en menos de un año”.

UN REFERENTE EN INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y UN MUNICIPIO INTELIGENTE

Además de las características anteriores,

gracias a PA-500, el ayuntamiento ha conseguido adicionalmente eliminar el software antivirus de los portátiles e IPADs de sus funcionarios, con la implantación de Global Protect de Palo Alto en modo SingleSignOn, una solución que asegura una protección, visibilidad y control de usuarios también en los dispositivos móviles, y que permite, entre otras, que los equipos externos puedan infectar la red interna.

De igual manera, y en lo que respecta al enlace con el nuevo polideportivo, Palo Alto se encargará del control de tráfico, no sólo de las 24 cámaras de video-vigilancia implantadas, sino también, de los Puntos de Acceso que se instalarán para ofrecer Internet donde sea necesario.

“En los dos meses que llevamos funcionando con Palo Alto, la efectividad de este dispositivo es bastante notable y en general el resultado es más que satisfactorio”, apunta Joaquín Ormazábal. “Por ello, estamos valorando adquirir otro firewall (PA-500) para colocarlo en Alta Disponibilidad y así evitar en un 100% la pérdida de servicio del Ayuntamiento, polideportivo, oficinas municipales, parque y bibliotecas”.

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 gula**
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, ofics. 11 y 12. 28008 MADRID
Telf. 91 516 08 22. Fax 91 516 08 24. E-mail: suscripciones@elnuevolunes.com

“NUESTRO COMPROMISO CON MICROSOFT ES MUY FUERTE”

Jorge Borges, de 42 años, lleva desde 2009 coordinando la comunicación y el marketing de Toshiba en la región sur de Europa. Acumula 18 años de experiencia en el mercado de las tecnologías de la información en funciones de relacionadas con el marketing y la gestión de empresas. Dentro de Toshiba, participó en el lanzamiento de la filial portuguesa en 2001, primero como responsable de producto y luego como director de marketing. Es Licenciado en Administración de Empresas, tiene un Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por AESE/IESE y posgrados en e-business por el ISCTE, en Retail Marketing por la Universidad Católica Portuguesa y en Marketing Digital por Harvard Business School. Y ahora nos cuenta parte de las directrices que la compañía tiene para nuestro país en los próximos meses. **Juan Manuel Sáez**

¿NOS PUEDE DAR ALGÚN DATO SOBRE LA MARCHA DE LA COMPAÑÍA EN ESPAÑA?

A nadie se le escapa que el mercado de ordenadores portátiles ha sufrido unas caídas importantes debido a la crisis económica, en torno al 45%, pero nuestra caída en ventas ha sido menor que la del mercado. Esto ha permitido ganar cuota de mercado, y ganar ventas a nuestros más directos competidores. Hemos cerrado el primer semestre con un 15% de participación de mercado en España. Por otro lado, es en el mercado de las tabletas donde ahora mismo se están produciendo los crecimientos y durante los próximos meses vamos a introducir productos muy innovadores, diferenciales y competitivos que contribuirán a que sigamos escalando puestos en el mercado.

¿VA A MODIFICAR TOSHIBA SU TRADICIONAL ACUERDO CON MICROSOFT?

La relación de Toshiba y Microsoft se remonta a hace 28 años. Juntos hemos conseguido importantes hitos en la historia de la tecnología y durante este tiempo hemos creado grupos de desarrollo y trabajo conjunto muy consolidados. Nuestro compro-

miso mutuo es muy fuerte, y más en los tiempos que corren. Durante los próximos meses el mercado verá muchas novedades nuestras que dejarán clara esta excelente relación entre ambas empresas.

¿CÓMO ESTÁ YENDO LA VENTA DE TABLETAS CON SISTEMA OPERATIVO ANDROID?

El mercado de tabletas es un mercado que está creciendo muchísimo, pero de escaso valor para los fabricantes. Nuestra apuesta en este segmento es claramente innovar y sorprender al usuario, y creo que en los próximos meses lo vamos a demostrar. Sólo ofreciendo valor a los clientes se puede ganar en este segmento, y estamos centrados en ello.

¿QUÉ SEGMENTO DE LA MOVILIDAD VA A PROTAGONIZAR LA ESTRATEGIA DE TOSHIBA DE CARA AL ÚLTIMO TRIMESTRE?

De manera resumida: Tablet as con Windows8 y vamos a reforzar los formatos híbridos y ultrabook, tanto para el segmento de consumo, como para empresas.

¿CUÁLES VAN A SER LOS PRODUCTOS ESTRELLA DE TOSHIBA EN EL FUTURO?

Por un lado, ordenadores portátiles con capacidades táctiles y convertibles, ya que calculamos en un plazo de 12-18 meses más de la mitad del mercado de consumo se decantará por este tipo de dispositivos. En el entorno profesional estamos trabajando en aprovechar los sensores que ya existen en las BIOS de los equipos para convertirlos en un auténtico sistema de vigilancia y control del ordenador hasta el punto de poder prever posibles fallos.

¿CUÁNDO VAN A LLEGAR LAS TABLETAS CON WINDOWS?

Ya disponemos de una tableta Windows8 pro de 11,3" para el mercado profesional (WT310t) y antes de fin de año introduciremos una tableta, también con Windows8, pero con menos de 10", un auténtico compañero para el ordenador.

¿VAN A PREVALECER LOS ACUERDOS CON INTEL POR ENCIMA DE AMD?

Tenemos acuerdos con ambos proveedores y seguiremos trabajando con los dos, ya que son fundamentales para nuestra estrategia de desarrollo de negocio.



Jorge Borges

Director de Marketing Toshiba Iberia

En 1920, el gran revolucionario Lenin, ocupado ya en labores de gobierno escribió un famoso texto con el título "El izquierdismo, la enfermedad infantil del comunismo". Su tacticismo político le llevaba ya a un pragmatismo prudente hasta entonces inédito.

No les voy a hablar de Lenin, pero sí voy a parodiar su título hablando aquí de "El academicismo, la enfermedad senil de la inteligencia". Creo sinceramente que, cuando un conocimiento se hace académico, se esclerotiza y se "ordena" tal vez de la peor manera para el mantenimiento de su vitalidad. Y, por otra parte, el fenómeno me temo que sea inevitable.

Imagino que eso no debe ser grave en campos como la historia, la filosofía y la

En mi área de conocimiento, "lenguajes y sistemas informáticos" (LSI), al menos en mi antiguo departamento, todavía hoy se considera no aceptable un proyecto de tesis doctoral que pueda tener aplicación práctica. Y eso ocurre en una universidad política que forma ingenieros. Se pretende una pureza académica y de investigación que, desgraciadamente, la historia de casi treinta años de departamentos universitarios como LSI en la UPC no justifica en absoluto: en informática, la mayoría de novedades que nos llegan con los nuevos equipos y sistemas proceden de la investigación profesional en las "empresas constructoras" y casi nunca del academicismo, más bien bastante estéril, de la investigación universitaria.

sarial, la universidad estaba lo que podríamos decir "mal vista" por la esterilidad de sus estudios excesivamente académicos y más bien poco ligados a la práctica. Era inevitable. Recuerdo que en los proyectos informáticos reales en los que participaba en los años setenta y ochenta como profesional informático, sobre todo en los orientados a la pequeña y mediana empresa, una misma persona se ocupaba de análisis, programación y pruebas (lo que hoy llamamos ingeniería del software) pero también de ficheros y bases de datos, de comunicaciones y de muchos otros aspectos. Para "academizar" todo eso, no hubo más remedio que montar asignaturas y departamentos que troceaban falsamente la realidad. La universidad se organizó en



ACADEMICISMO ESTÉRIL

Por Miquel Barceló

antropología, pero acaba pudiendo ser funesto en la ingeniería, y, por tanto, en la ingeniería informática.

Soy mayor: escribí mi primer programa de ordenador en 1968 y fui, también, profesor asociado en el primer curso impartido en la Facultad de Informática de Barcelona [FIB] en 1977-78. Mi sorpresa entonces fue grande cuando constaté que en la FIB se daba, por ejemplo, gran importancia a Alan Turing y su máquina universal y a temas como "gramáticas, lenguajes y autómatas", "calculabilidad", etc. que, mis compañeros de profesión, fuera de la universidad, ignoraban casi completamente. ¿Qué era esa informática extraña, ajena a la realidad profesional, que se enseñaba en la FIB? (Que nadie se engañe: creo que es bueno que los informáticos conozcan la historia de la informática, sepan de Turing y su máquina universal; pero no acabo de convencerme de que eso es lo fundamental que deben conocer para ejercer su profesión).

Aunque todo tiene su razón de ser. En los años setenta y ochenta, cuando se crearon las actuales estructuras universitarias como las áreas de conocimiento y los departamentos universitarios, los verdaderos profesionales informáticos de

departamentos y asignaturas especializados en, por ejemplo, bases de datos, pero no comunicaciones; programación pero no análisis y un largo etcétera. Inevitable, pero irreal.

Y por otra parte, la dificultad de dispon-

Es bueno que los informáticos conozcan la historia de la informática, sepan de Turing y su máquina universal

entonces estábamos muy ocupados "inventándonos" la profesión. Por eso, en áreas como LSI, acabaron dominando personas con estudios de matemáticas y de físicas (tal vez por su empuje y calidad personal o tal vez, también, por no haber podido encontrar acomodo en sus destinos más evidentes: facultades de matemáticas y de física...). Había pocos ingenieros, y por ello, escasa mentalidad práctica.

Eso dio un cariz muy teórico a los estudios y recuerdo como, en el mundo empre-

er de medios económicos para mantenerse realmente al día en una profesión cambiante, hizo que la mayoría de profesores universitarios se refugiaran en la parte más teórica de cada una de esas supuestas "especialidades". Mi mayor sorpresa cuando pasé a tiempo completo en la universidad, en 1989, fue precisamente el constatar que "dejaba de hacer", y sólo "hablaba de"...

Pero de todo eso hablaremos con mayor detalle en otra ocasión.



298P4QJEB

Ultraclaras, ultraproductivas, ultrapanorámicas

La pantalla ultrapanorámica 21:9 lleva las multitareas a un nuevo nivel

La pantalla ultrapanorámica 21:9 Professional se ha diseñado pensando en multitareas. Conecte y vea dos fuentes diferentes al mismo tiempo con la avanzada tecnología Multiview. Las conexiones HDMI, DVI y DisplayPort le permiten acceder a casi cualquier dispositivo mientras que el USB 3.0 le proporciona una transferencia de datos ultrarrápida. Las imágenes parecen más nítidas que nunca en una altísima resolución de 2560 x 1080 y el panel IPS proporciona una visión libre de distorsiones desde cualquier ángulo. El diseño, fino y elegante, presenta un marco ultraestreocho para maximizar aún más el área de visión. No importa lo que necesite hacer esta pantalla maximiza la productividad. Ya sea usted un profesional exigente que requiera una información extremadamente detallada para soluciones CAD-CAM que use aplicaciones gráficas en 3D o sea un mago de las finanzas que trabaje en hojas de cálculo gigantescas, las pantallas Philips le proporcionarán unas imágenes ultranítidas.



PHILIPS

