

byte



- HP EliteBook Revolve 810
- Samsung SSD 840 EVO

SIGUENOS EN TWITTER @BYTE_TI

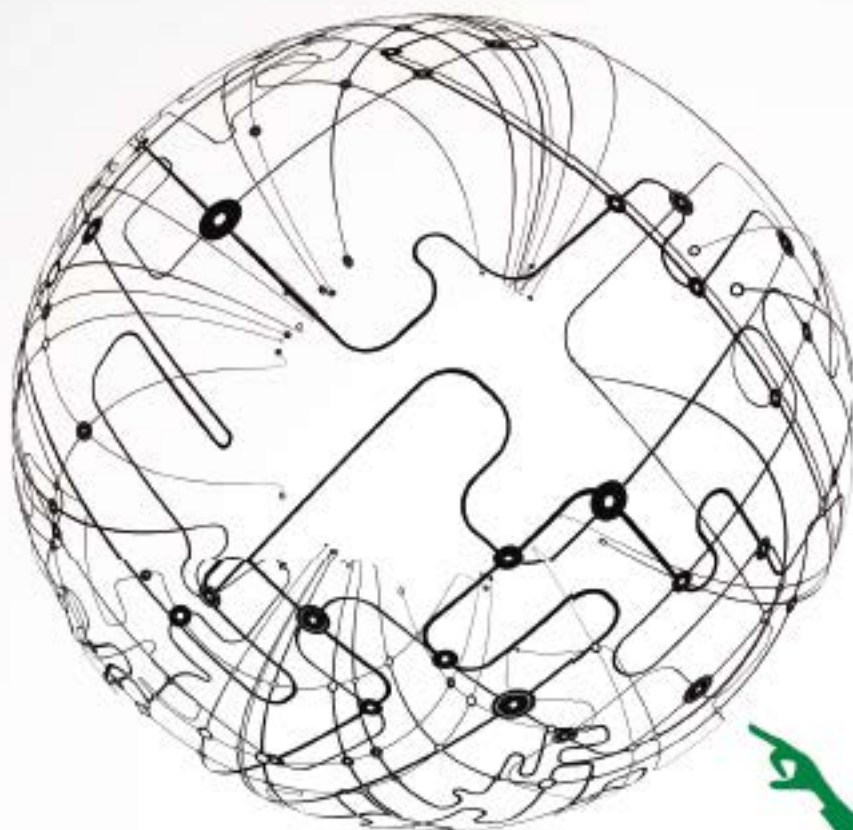
El estado del servidor

- ¿Necesitan las empresas un servidor?
- Descenso en las ventas
- Nuevas tendencias

El mercado del almacenamiento

El auge del escritorio remoto





Fomentar la innovación en su organización es la forma más eficaz de afrontar los nuevos retos. Es una oportunidad para implantar procesos avanzados en ahorro y sostenibilidad. Hacer más por menos, ser más eficientes y productivos.

innovaciónactiva
www.lecisa.com

INFORMÁTICA
El Corte Inglés



CONSULTORÍA TECNOLÓGICA - SOLUCIONES TIC - OUTSOURCING

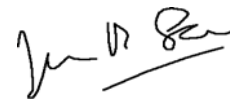
ARGENTINA | BRASIL | CHILE | COLOMBIA | COSTA RICA | EE. UU. | MÉXICO | PANAMÁ | PERÚ | PORTUGAL | REINO UNIDO | REPÚBLICA CHECA | REPÚBLICA DOMINICANA

Nobleza obliga. Tengo que rectificar mi último comentario sobre SIMO, en el que afirmaba que sus directivos ya no mandaban notas de prensa, ni convocatorias sobre el certamen. Mentira. Sí que las han mandado. Lo que ha ocurrido es que ya no me las envían a mí. Se ve que decir que SIMO es desastre, no les gusta, y me castigan no remitiéndome los comunicados de prensa. Pero, ¡coño!, si todo el mundo coincide en que es una mierda. No lo entiendo.



El triste espectáculo de SIMO Network 2013

Media mañana, salida de mi redacción: Vecino en el ascensor: *¿vas para el centro? Yo: pues casi no, voy a SIMO. Vecino: ¿pero todavía existe?* Esta última pregunta resume con toda crudeza lo que hoy día significa el SIMO ("Simo Network", como le llaman ahora) para los mortales comunes. Sus organizadores han conseguido diluir en el anonimato una valiosísima marca comercial que todo el mundo asociaba con el otoño y la tecnología. ¿Alguien ha visto algún anuncio en la prensa diaria sobre el evento? No hablemos de la televisión, donde antaño cubrían todas sus inauguraciones. La verdad que no tenía mucha intención de acudir este año a SIMO, porque intuía que iba a ser una pérdida de tiempo, pero me costó resistirme por cuanto sería la primera vez que no atendía esta feria desde hace cuarenta años. Era difícil empeorar el desastre del año pasado. Pues lo consiguieron. Aquello se asemejaba más a una feria pueblerina de hortalizas caducadas, que a una muestra de las TICs. Efectivamente, el espectáculo montado por Valcarce y compañía ha sido de vergüenza ajena. No puede ser. No se puede permitir abrir una exposición de este tipo con un exiguo ramillete de empresas que apenas llena uno de los pabellones pequeños de IFEMA. Lo menos que podían hacer es procurar llamarlo con otro nombre. Solo les funcionó lo que ellos no organizaron: los seminarios sobre Educación... Creo que, como paso previo a una posible revitalización del certamen, los gerentes de IFEMA deberían intentar sustituir a la actual dirección de SIMO Network por profesionales competentes -que los tiene- para que suplan las actuales carencias de conocimiento y de imaginación. Lo he repetido muchas veces. Madrid debe y puede tener una feria fuerte sobre Nuevas Tecnologías. Solo hace falta un organizador con cabeza que sepa aunar los intereses de los fabricantes con los de los usuarios, con la simple premisa de que sea rentable para ambos: que la empresa haga negocio y que el visitante pueda "tocar" la oferta tecnológica antes de comprarla.



Juan Manuel Sáez. **Director**

Sumario

NOVIEMBRE 2013

EN PORTADA
Servidores

30

N.º 210 • 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.ª 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.

NOVIEMBRE de 2013
Printed in Spain



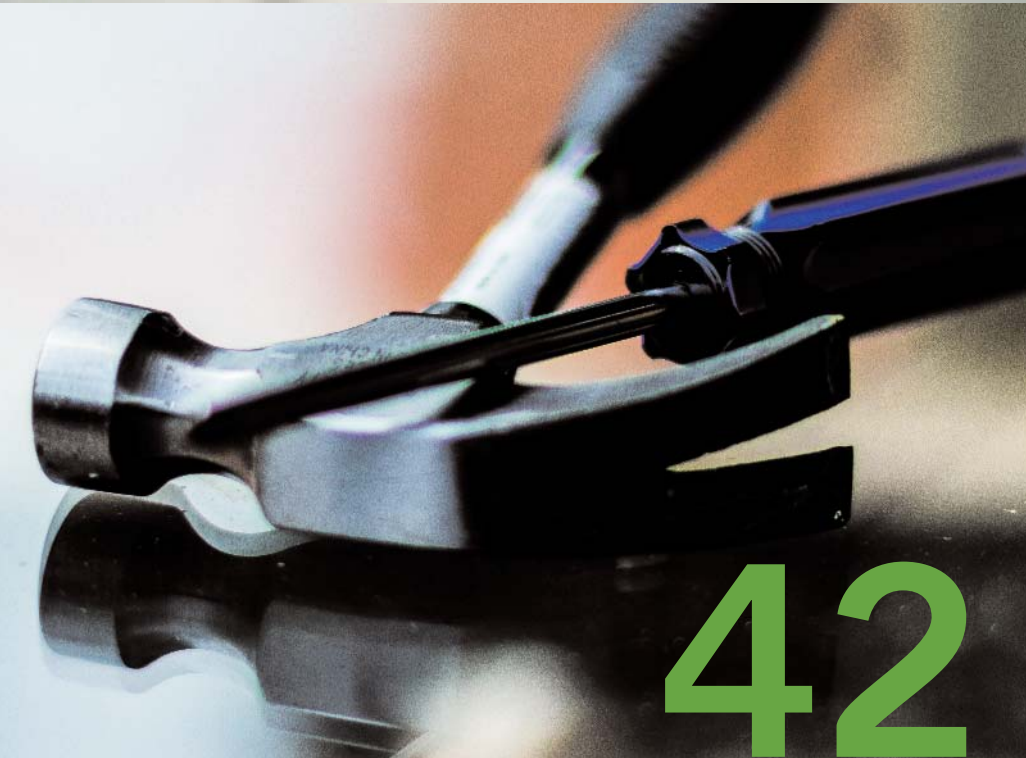
EDITA

Publicaciones Informáticas MKM



8

Novedades



42

COMPARATIVA



TENDENCIAS

58

4 **CARTA DEL DIRECTOR**

6 **RECOMENDAMOS**

8 **NOVEDADES**

26 **ANÁLISIS**

30 **EN PORTADA**
Servidores

42 **COMPARATIVA**
ERPs

58 **TENDENCIAS**

64 **ENTREVISTA**

66 **TEMPORAL**
Por Miquel Barceló

Análisis

HP EliteBook Revolve 810 G1



28

Familia All in One de Lenovo

Lenovo propone sus últimas novedades en su familia de AIO, que permitirán a los usuarios disfrutar de todas las funcionalidades de un equipo de sobremesa, optimizando al máximo el espacio gracias a su excelente diseño y rendimiento. El Lenovo A730 y el Lenovo C540 Touch, de 27 y 23 pulgadas respectivamente, integran en un mismo dispositivo la CPU y pantalla, eliminando cables y periféricos, y ofreciendo uno de los equipos más planos y de menor grosor del mercado. Además, ambos cuentan con una pantalla multitáctil, permitiendo una experiencia única y completa a sus usuarios.

El Lenovo A730 combina el diseño más vanguardista con el mejor rendimiento. Su pantalla de 27" es la más plana del mercado, con tan solo 4,8cm de grosor. Además, es completamente ajustable (des-

de -5 a 90 grados) y permite una resolución de pantalla Quad HD (de hasta 2560 x 1440) con la que obtener imágenes espectaculares de 1070 millones de colores, mayor detalle y la posibilidad de ver el contenido de varias ventanas sin perder un solo píxel.

Cuenta con avanzadas prestaciones como los altavoces estéreo con Dolby Home Theater v4, las opciones de tarjeta gráfica hasta NVIDIA GeForce GT 745M de alta velocidad, así como la unidad combinada de Blu-ray Disc, con las que el PC aporta imágenes de alta nitidez y el sonido más envolvente. Además, ofrece la posibilidad de contar con almacenamiento híbrido, a través de disco duro sólido híbrido (SSHD) y sintonizador de televisión opcional. El Lenovo C540 Touch cuenta con una pantalla de 23" que, con sus 5,5cm de



grosor, apenas ocupa espacio en nuestro escritorio. Con él se acabaron los problemas con los cables y podremos guardar el teclado en un soporte de metal fino debajo de la unidad. Además también está disponible un modelo con 5 puntos multitáctiles, permitiendo la más innovadora interacción con él. Este PC es una de las apuestas de la china por el entretenimiento, gracias a sus posibilidades visuales y de audio: HD, grabadora de DVD y altavoces estéreo con Dolby Advanced Audio v2.

Mejora en la línea profesional de Canon

Para entornos de producción en color, las familias Canon imagePRESS C7011VP y C7011VPS -los dos nuevos buques insignia de la compañía en prensas de producción en color-, ofrecen tanto a los impresores comerciales como a los departamentos corporativos de impresión las últimas innovaciones en tecnología de impresión digital de Canon. Con el objetivo de continuar brindando a los clientes una amplia variedad de soluciones de flujo de trabajo eficientes, estas prensas incorporan los potentes controladores imagePRESS A7300 (con tecnología CREO),

imagePRESS A3300, A2300 y A1300 (con tecnología EFI) e imagePRESS PRISMAsync. Junto con una serie de mejoras aplicadas en el controlador imagePRESS, los RIP ofrecen una excelente velocidad y calidad de impresión con el fin de incrementar la productividad.

Las nuevas soluciones amplían también las posibilidades de acabado de las familias imagePRESS C7011VP y C7011VPS de Canon, permitiendo así a los consumidores producir una mayor variedad de aplicaciones y expandir su oferta de servicios. Los nuevos modelos incluyen, asimismo, una versión actualizada de la

innovadora herramienta de gestión de color, i1 Process Control, la cual ayuda a lograr una impresión de color digital consistente de forma controlada que, finalmente, resulta en una calidad de imagen excepcional para los profesionales de la impresión. La actualización del firmware realizada en esta

nueva versión de la familia imagePRESS y un catálogo ampliado de sustratos, que incluye nuevos sustratos especiales, también permitirá a los clientes considerar otras aplicaciones que les permitan generar nuevas oportunidades de negocio y fuentes de ingreso adicionales.



La fuerza del Business Analytics

Los últimos dispositivos de almacenamiento ZFS Storage de Oracle, the ZS3 Series, permiten a los clientes mejorar la eficiencia operativa, reducir los costes del centro de datos e incrementar el rendimiento de las aplicaciones de negocio. El nuevo Oracle ZS3 Series Storage permite a los clientes acelerar el tiempo de aprendizaje, mitigar los riesgos y reducir los costes del centro de datos a través de un alto rendimiento, automatización dinámica y co-ingeniería extensiva de Oracle. Oracle's ZS3 Series Storage permite a los clientes realizar las funciones críticas de negocio más rápido, incluyendo la optimiza-

ción de la cadena de suministro, cerrando los libros trimestrales, evaluando un gran número de escenarios de inversión, y acelerando las consultas a la BBDD. También permite a las empresas responder dinámicamente a las necesidades de aplicaciones mientras ayudan a reducir el tiempo de generación de valor para el negocio. Para simplificar los despliegues de la BBDD Oracle, incrementar su rendimiento y reducir los requerimientos de almacenamiento, la serie ZS3 aprovecha las ventajas y características de almacenamiento de Oracle: El nuevo Oracle Intelligent Storage Protocol (OISP) auto-



matiza el ajuste y la administración de la BBDD Oracle. Con OISP, la BBDD Oracle 12c comunica metadatos al ZS3 Storage el cual puede automatizar el ajuste, y reducir los procesos manuales un 65% mientras que optimiza el rendimiento de la BBDD y se eliminan errores humanos.

Smarteca, la nueva biblioteca digital profesional

Wolters Kluwer acaba de lanzar Smarteca, una solución desarrollada para facilitar al máximo el trabajo de los profesionales de la Asesoría, el Derecho, la Empresa y la Administración, con publicaciones especializadas en formato electrónico. Se trata de la única solución integral del mercado en la que el usuario puede adquirir todo tipo de publicaciones digitales, leerlas, actualizarlas, realizar anotaciones, trabajar con sus contenidos y, gracias al potente buscador que incorpora, hacer búsquedas avanzadas sobre su biblioteca. Con esta solución Wolters Kluwer se anticipa una vez más al mercado, impulsando nuevas formas de acceder y utilizar la información relevante para los profesionales del siglo XXI. La era digital supone una constante evolución de la forma de trabajar de los profesionales en todo el mundo. Smarteca les permite ahora acceder a su biblioteca, ya sea desde un dispositi-



tivo fijo o móvil, con un sistema de sincronización automática entre los diferentes dispositivos. Esto es posible gracias a que el contenido de Smarteca está alojado en la «nube», y permite a quienes utilizan más de un dispositivo acceder a ese contenido en cualquiera de ellos.

FORTINET APUESTA POR LA GAMA ALTA

Buenas noticias son las que acumula Fortinet, tanto en novedades de producto como en resultados. Así según se ha puesto de manifiesto en rueda de prensa, la compañía ha experimentado en España un crecimiento del 25% lo que le ha permitido alcanzar una cuota del 9% en firewalls de alta gama, situándose sólo por detrás de Cisco y Checkpoint. Con estos datos, la multinacional se sitúa por delante de Juniper Networks a la que ha adelantado en este segmento de mercado.

La apuesta de Fortinet pasa claramente por la gama alta y por ello acaba de presentar su nuevo equipo. Se trata del FortiGate-3700D que viene a dar respuesta a la creciente demanda de los centros de datos de dispositivos con mayor rendimiento y conexiones. FortiGate 3700D es el firewall más rápido del mercado al incluir 4 puertos de 40 GbE (QSFP+) y 28 de 10GbE (SFP+) y ser capaz de alcanzar un rendimiento de hasta 160 Gbps. Gracias a la nueva tecnología de procesador NP6 ASIC propia de Fortinet, FortiGate-3700D es capaz de ofrecer el más alto rendimiento, la menor latencia y equiparar el rendimiento en IPv6 a IPv4. Fortinet es la primera compañía de seguridad de redes que ofrece, en un único dispositivo, un firewall con rendimiento de más de 100 Gbps y puertos 40 GbE, redefiniendo el estándar de precio por gigabit protegido o precio por densidad de puerto

VMware logra virtualizar todo el Centro de Datos

El pasado mes de octubre tuvo lugar en Barcelona una nueva edición del VMworld. El evento cumplió con todas las expectativas, llegando a recibir casi 9.000 acreditaciones de pago. Esta edición ha significado la realización de todas las intenciones planteadas en la feria del pasado año.

Manuel Navarro Ruiz. Barcelona

“Aunque todavía no existe ningún CPD totalmente virtualizado, la tecnología ya está lista y a no mucho tardar veremos el primer centro de datos totalmente virtualizado”. Son palabras de María José Talavera, directora general de VMware Iberia durante un encuentro con BYTE TI en el marco del VMworld 2013, que estos días se está celebrando en la ciudad condal. Un evento en el que la multinacional dependiente de EMC ha puesto toda la carne en el asador y ha presentado realidades. Si el evento de 2012 puso delante de partners, clientes, prensa y analistas proyectos y futuras innovaciones, éstas se ha tornado en realidad en el foro de este año, con casos prácticos, presentación de nuevas soluciones y la asistencia masiva de más de 8.000 personas.

Entre la amalgama de soluciones presentadas destacan las nuevas versiones de productos de VMware vCloud Automation Center™ 6.0, VMware vCenter™ Operations Management Suite™ 5.8, VMware IT Business Management Suite™, y VMware vCenter™ Log Insight™ 1.5. Además, VMware actualizará las prestaciones de automatización y gestión de VMware vCloud Suite 5.5.

Las claves de toda la nueva gama de productos y soluciones hay que encontrarlas en dos aspectos clave, destacados por el CEO de la multinacional Pat Gelsinger: “que el cliente sea libre de elegir y las TIC como servicio”. En estas claves, la firma



pretende el acceso de las empresas (independientemente de su tamaño) a cualquier servicio bajo demanda. Es decir, se trata de ayudar a cubrir las expectativas del acceso inmediato a servicio ya que bajo el punto de vista de VMware, las TI pueden agilizar y proporcionar servicios de infraestructuras, aplicaciones, escritorio y personalizados en diversas plataformas y nubes bajo un marco de gobierno común para simplificar y controlar el modo en que se utilizan los servicios.

La gestión de la nube también se convierte en un apartado fundamental dentro de la estrategia de la compañía californiana y lo hace bajo la premisa de la gestión de

varias nubes independientemente de la plataforma que se utilice: “Las soluciones de gestión de la nube de VMware son compatibles con diversos entornos físicos y de hipervisor y diferentes nubes, lo que proporciona a los clientes una mayor automatización pero con un método de gestión unificado además de la libertad de elección y flexibilidad”, aseguró Gelsinger.

MOVILIDAD A ESCENA

Al igual que la mayoría de las empresas del sector TIC, la movilidad es un aspecto fundamental en la nueva estrategia de la multinacional. En este sentido, VMware une movilidad y cloud y por ello, en el



transcurso del evento ha presentado VMware Horizon™ Suite, una plataforma integrada para la plantilla móvil al conectar a los usuarios finales con sus datos, aplicaciones y escritorios utilizando un dispositivo sin sacrificar la seguridad y el control de TI. Combina Horizon View™, Horizon Mirage™ and Horizon Workspace™ en una única solución unificada destinada a transformar silos de tecnología en servicios de TI centralizados que se pueden aprovisionar, gestionar y entregar a usuarios finales con facilidad.

VIRTUALIZA EL ESCRITORIO

Si había un aspecto en el que la oferta de la compañía no era completa era el de la virtualización del escritorio. Para paliar este déficit VMware ha anunciado la adquisición de deskstone, una empresa especializada en la virtualización de escritorios, no sólo Windows sino también Linux, y que los entrega como un servicio en la nube. Con esta nueva compra la multinacional dependiente de EMC se garantiza ponerse en las primeras posiciones de un entorno que las previsiones de mercado indican que sufrirá un crecimiento exponencial en los próximos años en el mercado empresarial mundial. La operación de la compra ha sido realizada en los últimos días, por lo que los directivos de la firma no quisieron ahondar mucho más allá en los términos de la compra ni en su montante, aunque todos ellos

se mostraron realmente satisfechos con la adquisición.

ACUERDO CON TELEFÓNICA

Además durante la celebración del evento, Telefónica presentó su nuevo servicio Virtual Data Center 2.0 (VDC 2.0), una solución para empresas que ofrece Cloud IaaS sobre comunicaciones totalmente privadas. Este servicio, que estará disponible a finales de año, supone un paso en la consolidación de la operadora como proveedor de servicios de Infraestructura TIC. VDC 2.0 se suma al porfolio de soluciones IaaS de Telefónica para empresas, compuesto por servicios como Instant Server, Disco Virtual en Red, BackUp Remoto y Almacenamiento Gestionado. Está basado en la tecnología de VMware y permite a los clientes desplegar por completo su propio Centro de Proceso de Datos en la nube de Telefónica, garantizándoles la máxima seguridad y el acceso privado por redes de comunicaciones dedicadas. Además permite al cliente el mismo nivel de gestión, monitorización y control que podrían tener sobre un CPD tradicional, gracias a la flexibilidad que aporta la autogestión y autoprovisión.

VDC 2.0 emplea la arquitectura del Centro de Datos definido por software, proporcionando servicios de infraestructura virtualizada con inteligencia integrada para automatizar el aprovisionamiento bajo demanda.



SOBRESALIENTE

SAP

La multinacional germana ha anunciado los resultados del Q3 en el que destacan los ingresos por suscripciones cloud y software no IFRS que se incrementaron en un 13% en moneda constante (6% al cambio actual, hasta los 1.170 millones de euros). Los ingresos por software y servicios relacionados con software no IFRS en el tercer trimestre aumentaron un 12% en moneda constante (5% al cambio actual, hasta los 3.360 millones de euros)

FORTINET

la compañía de seguridad ha experimentado en España un crecimiento del 25% lo que le ha permitido alcanzar una cuota del 9% en firewalls de alta gama, situándose sólo por detrás de Cisco y Checkpoint. Con estos datos, la multinacional se sitúa por delante de Juniper Networks a la que ha adelantado en este segmento de mercado.



MUY DEFICIENTE

SIMO NETWORK

Que SIMO es una feria que está de capa caída lo demuestra el hecho de que el número de pabellones y metros contratados ha ido cayendo año tras año desde que adquirió su denominación actual. Estos son los datos.

- 2009: Pabellones 7 y 9 (37.800 metros cuadrados)
- 2010: Pabellón 10 (21.600 metros cuadrados)
- 2011: Pabellón 7 (16.200 metros cuadrados)
- 2012: Pabellón 5 (10.800 metros cuadrados)
- 2013: Pabellón 1 (5.400 metros cuadrados)

SERVICIOS

El mercado de servicios de TI se ha mantenido plano en su crecimiento en el primer semestre de 2013 como consecuencia de las políticas de austeridad y reducción de costes, que continúan forzando a las organizaciones a adoptar soluciones estándares y reduciendo la inversión en desarrollos a medida.

MÁXIMA FLEXIBILIDAD PARA TUS PROYECTOS WEB



TODO INCLUIDO

- 1 dominio a elegir entre: .com, .es, .info, .name, .net, .org, .biz, .eu, .com.es y .org.es
- Potencia ilimitada: espacio web, tráfico, cuentas de correo, bases de datos MySQL
- Sistema operativo Linux o Windows

APPS DE ALTO RENDIMIENTO

- Más de 140 Apps (Drupal™, WordPress, Joomla!, TYPO3, Magento®...)
- Soporte especializado para cualquier duda

MÚLTIPLES FUNCIONES

- Software profesional incluido: Adobe® Dreamweaver® CS5.5 y NetObjects Fusion® 2013
- 1&1 Editor Web Móvil
- PHP 5.4, Perl, Python, Ruby

MARKETING PROFESIONAL

- 1&1 Optimización Web
- 1&1 Estadísticas Web
- 1&1 Newsletter 2.0
- Créditos Facebook®

TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA

- Máxima disponibilidad gracias a la georredundancia
- Más de 300 Gbit/s de conexión de red
- Hasta 2 GB de RAM garantizados
- 1&1 CDN powered by CloudFlare



1and1.es

SEGURIDAD >>

HP insta a los clientes a repensar la estrategia de seguridad

HP reunió en Londres a parte de la prensa especializada para informar de los nuevos productos y servicios de la multinacional en materia de seguridad y advertir a sus clientes de los riesgos que asumen buena parte de las empresas actuales. M.N. (Londres)

La multinacional estadounidense anunció nuevos productos y servicios que permitirán a las empresas, gestionar los riesgos y ampliar sus capacidades de seguridad para protegerse mejor contra un mundo de amenazas creciente cada día. Y es que según datos presentados por HP, el cibercrimen sigue en aumento de tal forma que un 92 por ciento de las 2.000 empresas del Forbes Global 2000 han reportado violaciones de datos en los últimos 12 meses. Según HP este incremento es debido a que los hackers forman cada vez un mercado más sofisticado y de colaboración a través del cual comparten información y herramientas avanzadas de robo de datos.

Por este motivo, los nuevos productos y servicios de HP permiten a las empresas afrontar sus problemas de seguridad con una única visión de seguridad de la información, y para gestionar el riesgo y el cumplimiento.

SOLUCIONES DE PRÓXIMA GENERACIÓN

El enfoque de HP en torno a la seguridad trata de interrumpir el ciclo de vida de un ataque con la prevención y detección de amenazas en tiempo real, a partir de la capa de aplicación a la interfaz de hardware y software. Esto se consigue gracias a nuevas ofertas y soluciones:

- HP Threat central es una plataforma de inteligencia para facilitar la colaboración automatizada y en tiempo real entre las organizaciones en la lucha contra las ciberamenazas.

- HP TippingPoint: un cortafuegos de próxima generación que aborda los riesgos introducidos inherentes a la nube, los dispositivos móviles y BYOD.

- HP ArcSight y HP Fortify: en esta oferta se incluye HP ArcSight Application View, HP ArcSight Management Center, HP ArcSight Risk Insight y HP ArcSight Enterprise Security Manager (ESM) v6.5c, que fortalecen a los equipos encargados de la seguridad para que se ejecuten con mayor eficacia y puedan detectar las amenazas a nivel de aplicación acelerada y en tiempo real.

- HP SureStart, primera y única tecnología de recuperación automática de la industria que automáticamente restaura la BIOS de un PC a su estado anterior si es atacado o dañado.

GESTIÓN DE LA EXPOSICIÓN AL RIESGO

Como los ataques se intensifican, los equipos de seguridad internos están luchando para responder a la velocidad y la gravedad de las amenazas. Para ello destaca HP Managed Security Services (MSS) que ayudan a los equipos de seguridad interna a acelerar la identificación de amenazas, la respuesta y la recuperación, proporcionando conocimientos e inteligencia de seguridad avanzada. Con HP MSS, se detectan intrusiones en 11,8 minutos, y el 92 por ciento de los principales incidentes se resuelven dentro de las dos horas de la identificación.

NUEVO HOSTING

Backups diarios

Más de 300 Gbit/s de conexión de red

Georredundancia

Estadísticas Web

NetObjects Fusion® 2013

PHP5.4 **CDN**

Free Mode o Safe Mode

MySQL **SEO**

Herramienta de Newsletter

Editor Web Móvil

Más de 140 Apps

Drupal™, WordPress, Joomla!™, TYPO3, Magento®...

Disponibilidad garantizada

Adobe® Dreamweaver® CS5.5 incluido



COMPLETAS TARIFAS PARA PROFESIONALES

Desde **2,99** €/mes*

1&1

1and1.es



¡OFERTA ESPECIAL! **com** 5,99 €/año primer año

*Todos los packs de hosting incluyen 30 días de reembolso del 100% garantizado, sin coste por alta de servicio. Opción "12 meses de pago por adelantado" desde 2,99 €/mes. Oferta "dominio .com a 5,99 €/año" aplicable al primer año de registro. Después, se aplicarán las tarifas anuales anunciadas en nuestra web. Los precios mostrados no incluyen IVA. Para más información, consulta nuestras Condiciones Particulares en 1and1.es.

Esker apuesta por sectores emergentes

Esker ha anunciado que está reforzando en España su apuesta por sectores emergentes, como Salud y Alimentación.

En el curso de este año, la compañía ha informado de los proyectos llevados cabo con Sanofi España, filial de uno de los grupos más relevantes de la industria farmacéutica, y con Grupo SanLucar, uno de los principales distribuidores y exportadores de fruta y verdura en España. Estos anuncios se suman a los también recientes de Central Lechera Asturiana, Grupo Fromageries Bel o Agua Mineral San Benedetto en el sector alimentario, y a los de Qualicaps, Grupo Werfen o KaVo Dental en el de Farmacia.

“Existe un creciente potencial en los sectores de Salud y Alimentación en España, con índices de crecimiento a pesar del contexto económico, y en el caso del segundo, con dinamismo hacia la exportación”, ha señalado Jesús Midón, director general de Esker Ibérica, quien añade que “se trata de sectores que cuentan con la robustez económica y la voluntad de modernización necesarias para acometer proyectos de automatización, con el objetivo de alcanzar un crecimiento sostenible para el futuro, haciendo más con menos. En este sentido, la decisión de apostar por modelos en la Nube les está proporcionando mayor flexibilidad, inversiones iniciales más asumibles y permanente actualización a la última tecnología”

En el caso de ambos sectores, se trata de compañías que por lo general han de gestionar pedidos y facturas de productos muy específicos, con

elementos de identificación a veces muy particulares, cuyas fuentes de entrada además suelen ser muy diversas. Y a veces, las cantidades de producto solicitadas no se corresponden con las unidades de venta disponibles, aparte de los duplicados de pedidos o las excepciones, muy frecuentes y complicadas de tramitar. Ello se traduce en: grandes cantidades de papel que hay que gestionar y archivar; insuficiente visibilidad de los flujos de circulación de los documentos; gran dificultad para asimilar y responder a intensos picos de actividad.

Por otro lado muchas empresas ven cómo sus clientes han reducido sus volúmenes de compra, pero no el número de pedidos, que se han incrementado por el hecho de no querer acumular stock, luego reponen según venden. Ello se traduce en un mayor flujo de documentos a gestionar por menos gente, y les lleva a buscar en el mercado soluciones de automatización que les ayuden a ser más eficientes para seguir ofreciendo la misma calidad de servicio.

A partir de su experiencia internacional y de los proyectos realizados en España, Esker ha acumulado una importante experiencia tanto el sector Sanitario como en el de Alimentación. Ofreciendo sus soluciones tanto en modo Cloud como bajo licencia, Esker está ayudando a estas empresas a gestionar sus pedidos y facturas desde sus sistemas de gestión.



Por Fernando Jofre

Cheques TIC de hasta 10.000 € para las PYMES

Dedico esta reseña mensual a un tema que me parece interesante, porque España tiene el privilegio de ser la primera beneficiaria en Europa, y si funciona bien, servirá de estímulo a la inversión en TIC en nuestro país, ayudando tanto a las empresas como a todo el ecosistema de proveedores de TIC, ambos bastante tocados por la crisis. Se ha puesto recientemente en marcha una línea de ayudas cofinanciadas con Fondos FEDER, que nace como resultado de la iniciativa europea “SMEs going digital - a Blueprint for ICT innovation voucher”.

Mediante esta acción, la CE establece un mecanismo para ayudar a crecer a las microempresas y PYMES de las regiones de Europa mediante la utilización de las tecnologías de la Información, mejorando sus capacidades en materia de gestión empresarial, así como comercio electrónico y TIC en general. Las ayudas se ofrecen en forma de vales o cheques de innovación financiados a través de los fondos estructurales de la UE y la inversión (ESI), destinados a la contratación de servicios de TI especializados. Las PYMES pueden intercambiar estos cheques para obtener servicios en el área de las TIC proporcionados por empresas privadas, universidades, centros de investigación y otros proveedores de servicios acreditados. Así se ofrece a las empresas un acceso fácil a sus servicios, entre los que podemos citar la creación de sitios web empresariales para promocionar sus negocios, aprender a utilizar herramientas de comercio electrónico (tanto para comprar como para vender), o la adopción de herramientas TIC especializadas para mejorar procesos internos, como pueden ser implantaciones de ERPs, herramientas BPM, la gestión de relaciones con clientes (CRM), creación de aplicaciones específicas para tablets y smartphones, etc. La cuantía de los vales o cheques puede ascender hasta los 10.000 € dependiendo de las necesidades de microempresas y PYMES y de las prioridades regionales. Hasta el momento y de la totalidad de las regiones de la UE tan sólo dos Comunidades Autónomas, Murcia y Extremadura, han tomado parte en esta iniciativa.



Vodafone Nuevo Cada Año Y no poder parar de mirarlo



Estrena los mejores
Smartphones cada año

1444 y Tiendas Vodafone
vodafone.es

power to you



©2011 FIBA™
24 selecciones, 80 partidos,
todas las estrellas del basket
mundial

Servidores Fujitsu con nuevos chips de Intel

Fujitsu ha presentado en rueda de prensa las que serán las estrellas de su división de servidores



Se trata de una nueva generación de máquinas PRIMERGY, los S8, una evolución con la que la compañía nipona pretende dotar a sus clientes de una mayor potencia, unas sustancial mejora en las condiciones de refrigeración así como un mayor rendimiento y una mejor gestión remota.

La principal novedad de los equipos es que están basados en el procesador de Intel Ivy Bridge, también denominado Intel Xeon E5-2600 v2, son ya comercializados en todos sus canales por la multinacional. El nuevo portfolio está formado por 5 servidores, los PRIMERGY RX200, RX300, RX350, TX300 y BX 924. El RX200 S8 ofrece la máxima potencia en 1U con menor consumo. RX300 S8 destaca por su potencia, escalabilidad y menor consumo en formato 2U. TX300 S8 y RX350 S8 dos modelos que son claramente un importante referente de este portfolio, ya que se diferencian además de por las características de los anteriores, por su gran versatilidad. Finalmente, está el BX 924 S4 un blade único de 24 cores, que, sin lugar a dudas, aporta una gran densidad y el máximo de potencia.

Tal y como aseguró durante la rueda de prensa Sergio Reiter, Product Manager de Servidores de Fujitsu “hemos querido dar un paso más, e incorporar a nuestra nueva genera-

ción de servidores PRIMERGY S8, el procesador Ivy Bridge de Intel, para ayudar a nuestros clientes al desarrollo de sus tareas, en el campo de la virtualización, automatización, cloud computing y consolidación de servidores. Gracias a esta nueva apuesta, los sistemas PRIMERGY, basados en esta tecnología, ya están disponibles para nuestros clientes y partners, duplicando su capacidad frente a los anteriores, aportando mayor robustez, escalabilidad, flexibilidad y como no, eficiencia, sin incurrir en mayor coste frente a generaciones anteriores”.

Además de incorporar los nuevos chips de Intel, la multinacional ha dotado a sus nuevos equipos de la tecnología Cool-safe Advance Thermal Design, que soporta temperaturas desde 5°C hasta 40°C, algo totalmente diferencial, lo cual ofrece una plena garantía del sistema, incluso en condiciones casi extremas. A todo esto hay que sumar su capacidad para conseguir ahorrar un 27% de energía. También obtiene un mejor rendimiento por los 12 cores que incorpora por procesador y su capacidad de hasta 1,5 terabytes. Los nuevos PRIMERGY S8 reducen los costes de infraestructura y refrigeración de los CPDs. Por otro lado, son destacables sus capacidades de gestión remota, mediante las cuales incorpora nuevas funciones.



Por Óscar González

Wikipedia

Estamos en aquella Época en que la Wikipedia nos comienza a avisar que el dinero al final es lo que paga los servidores, y que una gran parte de la misma se sostiene gracias a pequeñas donaciones por parte de la comunidad.

Atrás quedan aquellas famosas campañas en las que Jimmy Wales aparecía mirándonos fijamente a los ojos, consiguiendo millones de dólares. Wikipedia es y será un proyecto único y muy especial, además de una iniciativa tremendamente poética y enlazada con el imaginario colectivo de una base de conocimiento global y universal, tantas veces tratada en los libros de ciencia ficción.

Recientemente Tom Simonite, ha publicado un magnífico artículo titulado ‘The Decline of Wikipedia’, en el que analiza los riesgos, más presentes que futuros, que tiene que afrontar Wikipedia, derivados de haberse convertido en un gran ‘monstruo’. Actos de vandalismo, intereses comerciales y editores ‘a sueldo’, y la exposición pura y dura a un entorno tan salvaje como Internet hacen que Wikipedia se haya tenido que escudar en un proceso extremadamente protector y burocrático, que si bien resuelve muchos problemas, también causa nuevos retos y preocupaciones.

Aun así, el número de entradas en cualquier lenguaje sigue subiendo día a día, y pese a todas las críticas, un altísimo porcentaje de su contenido es tenido en cuenta como válido y correcto por millones de personas. Una buena muestra es escoger un día al azar (hoy mismo el día que ha fallecido Manolo Escobar), y nos damos cuenta cómo en el plazo inferior a 24 horas se han registrado 9 fallecimientos de personajes no tan conocidos, los cuales ya estaban recogidos de alguna forma.

Así que, pese a todo, les invito a realizar su pequeña aportación a un proyecto tan inestimable como grandioso. Como dicen ellos mismos, basta con aportar lo que cuesta una taza de café.

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 g2460Pq 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 (130 mm)



Puerto de carga rápida de concentradores USB 2.0



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



3 años de garantía

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
- Interfaz de menú en pantalla con opciones especializadas y adaptables para un rendimiento óptimo de cada tipo de juego

Lenovo apuesta por los “Convertibles”

“Nuevos modelos, formatos y colores que se convertirán en el mejor aliado de los usuarios este invierno”.

Así lo asegura Lenovo tras la presentación de nueva gama de portátiles y tablets. Pero dentro de estos, tal y como destacó la directora general de consumo de la compañía, Maite Ramos, la estrella es el convertible, una prioridad que ya recoge resultados, presumiendo de ser número 1 con el 42 por ciento del mercado en este momento. En línea con esta tesis, Lenovo ha anunciado un nuevo modelo, el Yoga 11S que puede utilizarse en cuatro modos diferentes, adaptándose a las distintas formas en las que los usuarios utilizan sus portátiles actualmente, ya que se puede rotar y doblar hasta 360° para utilizarlo como tablet, portátil, atril o soporte. Con 11,6 pulgadas, está disponible con la 3ª generación del procesador Intel Core i3. Precio: 799 euros (IVA incl.) Colores: Gris y Naranja.

YOGA 2 PRO

El Yoga 2 Pro cuenta con una pantalla táctil de 13,3 pulgadas con súper alta definición QHD+, y 10 puntos multitáctiles, que muestra las imágenes con una resolución de 3200x1800 en formato 16:9. Mucho más delgado y ligero que el modelo anterior, con

Yoga 2 Pro.



15,5 mm de grosor y 1,39 kg de peso, el nuevo dispositivo ofrece una batería de hasta nueve horas de duración y cuenta con un teclado retroiluminado. Precio: 1.299€ (IVA incluido) Colores: Gris y naranja.

FLEX 14/15

Los ordenadores Flex de modo dual con pantalla de 14,1 y 15,6 pulgadas, pueden llegar a girar libremente hasta 300° en el modo atril para ofrecer una nueva forma de interactuar con el PC. Cuenta con una pantalla HD 1366x768 o la pantalla opcional Full HD 1920x10802, y simplifican el uso de Windows 8 mediante sus 10 puntos multitáctiles y las herramientas

de colaboración. La batería tiene un duración de hasta nueve horas. Precio: 499€ (IVA incluido) Colores: Cubierta negra con detalles plateados o naranjas.

FLEX 20

Enmarcado en una carcasa de aluminio de 20,5 mm, el Flex 20 destaca por su gran pantalla HD (1600x900) de 19,5 pulgadas sin marco y tecnología IPS con ángulo de 90°, el disco duro de 500 GB o almacenamiento SSHD, y la opción de hasta procesadores Intel Core i7. Precio: 999€

TABLET S5000

La tablet S5000 de tiene un grosor de 7,9 mm y un peso de apenas 246 gramos. Dentro

de este formato delgado y ligero están incluidas potentes prestaciones, que empiezan por una pantalla de siete pulgadas con Full HD y resolución 1280x800, brillo de 350 nits y un amplio ángulo de visión para poder enseñar fácilmente fotos y vídeos a familiares y amigos. La cámara de la S5000 ofrece a los usuarios una experiencia fotográfica ideal de alta definición, gracias a su cámara frontal de 1,6 MP y su cámara trasera de 5 megapíxeles. Precio: 199 euros

LENOVO MIIX

El Lenovo Miix ofrece una combinación óptima entre un ordenador portátil con todas las funcionalidades y una tablet de 10,1”, sin sacrificar el rendimiento. Equipado con una carcasa desmontable que incluye un teclado integrado AccuType, Lenovo Miix detecta en todo momento el tipo de uso y cambia al instante entre el modo de PC y el modo de tablet para adaptarse a las necesidades del usuario. El dispositivo cuenta con una pantalla de 10,1” HD (1366 x 768) IPS optimizada para Windows 8 y una batería de hasta 10 horas de autonomía. Pesa sólo 540 gramos y tiene 10,41 mm de grosor. Precio: 499 euros.

lenovo FOR
THOSE
WHO DO.

LENOVO FLEX

UN INNOVADOR PORTÁTIL MULTI-MODO A UN GRAN PRECIO.



MODO PORTÁTIL



MODO STAND



Ultrabook™
Inspirado por Intel

Ultrabook™. Inspirado por Intel.
Con el procesador Intel® Core™ i3.

LENOVO.COM

Intel, el logotipo Intel, Intel Inside, Intel Core, Ultrabook y Core Inside son marcas o marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países.

MediaMarkt

MediaMarkt es un servicio de distribución de productos electrónicos y de informática.

OMEGA PERIPHERALS se renueva en su XX Aniversario

La compañía renueva su imagen corporativa con la que la empresa comienza una nueva etapa marcada por la expansión internacional

Omega Peripherals, compañía especializada en la integración de sistemas informáticos para la gestión de la información en las organizaciones, ha reunido en Barcelona a más de cien partners, clientes y medios de comunicación en una gala con motivo del XX aniversario de la creación de la compañía. Esta ocasión, se aprovechó también para presentar la nueva imagen corporativa con la que la empresa comienza ahora una nueva etapa marcada por el inicio de un proceso de expansión internacional.

La estrategia de Omega Peripherals en estas dos décadas de actividad se ha apoyado en dos pilares fundamentales: las propuestas de los mejores fabricantes de productos de almacenamiento y sistemas, y un equipo de profesionales especializados en la consultoría, implementación y mantenimiento de soluciones de almacenamiento y sistemas de seguridad de la información capaces de entender y adaptarse a las necesidades particulares de cada compañía.

Según Javier Fernández, director Comercial de la compañía, “Omega Peripherals va a seguir siendo fiel a la estrategia que nos ha situado como compañía de referencia en el sector tecnológico español y que nos ha permitido, a lo largo de dos décadas, contar con la confianza de compañías líderes en áreas como Banca, Industria, Distribución, Media y Administración Pública. Mantenemos un compromiso firme con nuestros clientes para poder ofrecerles en todo momento los servicios y soluciones de TI más avanzados”.

En la actualidad, el equipo de Omega



Javier Fernández

Peripherals ayuda a las organizaciones a interpretar, afrontar y resolver los problemas relativos al almacenamiento, conservación y acceso a la información digital, tales como el diseño e implantación de arquitecturas multi-site de respaldo y continuidad de negocio, e igualmente en todo aquello relacionado con la virtualización de servidores y puestos de trabajo. Por otra parte, Omega Peripherals ofrece a sus clientes un conjunto de servicios que les ayudan a implantar soluciones de almacenamiento y Virtualización de forma eficaz y rentable.

En este sentido, Omega Peripherals anunció recientemente una nueva línea de servicios gestionados que incluye la admi-

nistración completa de las operaciones de copia de seguridad y recuperación, administración de máquinas virtuales, gestión de cabinas de almacenamiento, etc. Estos nuevos servicios incluyen la gestión a cargo de personal especializado, elaboración de informes periódicos, monitorización y gestión de incidencias, además de garantizar la mejora del rendimiento en las operaciones, el cumplimiento de normativas y el control de costes.

Javier Fernández comenta que “en coyunturas como la actual, la externalización de ciertas tareas de TI, como el backup y la recuperación de desastres, contribuyen a liberar fondos y personal para que puedan destinarse a proyectos directamente relacionados con el negocio. Estamos seguros de que este nuevo servicio resultará muy útil a nuestros clientes a la hora de plantearse una optimización y racionalización en sus procesos”.

Omega Peripherals inició su andadura en Barcelona en el año 1993. En 2002 inauguró oficinas en Madrid y Bilbao, y constituyó la sociedad SM&C, empresa especializada en consultoría de soluciones de almacenamiento. Entre sus clientes pueden encontrarse Adeslas, Banco Sabadell, Ayuntamiento de Barcelona, Grifols, ESA-DE, UNED, Ferrovial, Mango y Telecinco, entre muchos otros. En la actualidad cuenta con 54 empleados y en 2012 su facturación ascendió a 18,5 millones de euros. En estos momentos, la compañía está iniciando un proceso de expansión internacional que tiene como objetivo su implantación en distintos mercados latinoamericanos.



Maximice el rendimiento de TI. Reduzca la administración de TI.

Las empresas más inteligentes del mundo se ejecutan en los servidores HP ProLiant Gen8.

Sus servidores son el corazón de su centro de datos. ¿Por qué correr riesgos que acaban costándole más a largo plazo? Simplifique la administración de TI y mejore el rendimiento con los servidores HP ProLiant Gen8. La inteligencia integrada le ayuda a cumplir exigentes solicitudes de servicio, mejorar el rendimiento de carga de trabajo en hasta 9 veces *, y a obtener un retorno 5 meses más rápido de su inversión *.

El poder de la Infraestructura Convergente de HP ya está aquí.

Toda la información sobre cómo los servidores HP ProLiant Gen8 darán a su negocio una importante ventaja en www.hp.com/go/proliant

ProLiant ML350p Gen8



Servidor HP ProLiant DL360p Gen8,
Servidor HP ProLiant DL380p Gen8, y
Servidor HP ProLiant ML350p Gen8, con
la familia de procesadores Intel® Xeon® E5-2600 v2

*Para más detalles visite www.hp.com/go/proliant

© 2013 Hewlett-Packard Development Company, L.P. La información aquí contenida está sujeta a cambios sin previo aviso. Las únicas garantías para los productos y servicios de HP se establecen en las declaraciones expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios. Ninguna información contenida en este documento debe interpretarse como una garantía adicional. HP no se hace responsable de los errores técnicos o editoriales ni de las omisiones que pueda contener este documento.

Intel, el logotipo de Intel, el logotipo de Intel Inside y Xeon Inside son marcas comerciales de Intel Corporation en EE. UU. y/u otros países.

HDS ofrece ahorros de hasta un 30 % con sus servicios

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.

Hitachi Data Systems (HDS) presenta sus nuevos servicios de nube privada y la mejora de su porfolio con el objetivo de transformar sus infraestructuras de TI al máximo y generar más negocio. HDS va a ser capaz de ofrecer a sus clientes un acceso más rápido a las aplicaciones, mayor control sobre sus datos y una flexibilidad más rentable, con una apuesta por una nube privada más virtualizada, abierta y segura. Y todo ello con ahorros que pueden llegar al 30 %, tal y como expuso en una reunión con periodistas el director general de la filial española, Ángel Fernández.

La nueva oferta de HDS para nube privada incluye servicios de consultoría para la transformación y transición de la nube como parte de esta nueva metodología mejorada. La nueva oferta en nube privada proporciona una suite de automatización de la nube para Hitachi Unified Compute Platform (UCP), arquitecturas de referencia con Cisco para UCP Select y nuevas capacidades de seguridad de datos con Hitachi Unified Storage (HUS VM y HUS). La oferta genera una completa virtualización del entorno, que a su vez es mucho más abierto, y más seguro con los datos. Estas tres posi-



lidades ayudan a las organizaciones a gestionar sus recursos con el máximo retorno, reforzando además los mecanismos de seguridad para mantener sus contenidos a salvo.

Las soluciones de nube privada utilizan una arquitectura abierta que incluye una infraestructura estratificada de almacenamiento, computación y red, APIs, interfaces abiertas y los protocolos necesarios para trabajar con entornos de gestión y orquestación. Además, ofrece los portales y servicios globales requeridos para construir, implementar y gestionar nubes privadas. En la mejora de los servicios cloud destacan:

o Marco de Servicios de Hitachi: Combina las mejores prácticas de HDS, IP y proce-

dos de forma global para acelerar la implantación de la nube privada durante todo el ciclo de vida de la transformación, incluyendo consultoría, transición y gestión de servicios para ayudar a los clientes a conseguir el máximo valor de sus inversiones en nube privada y TI.

Metodología para la implantación de la nube: Aplica las mejores prácticas y herramientas del Marco de Servicios de Hitachi para afrontar todas las cuestiones relativas a la nube desde el punto de vista tecnológico y organizacional. Los nuevos servicios de consultoría para la transformación de la nube y para la transición están incluidos y ayudan a las compañías a centrarse en las actividades estratégicas que aporta-

rán más valor a su negocio.

NOVEDADES EN INFRAESTRUCTURA

Hitachi Unified Storage (HUS) VM y Hitachi Unified Storage 150 control ler-based encryption: Una protección de datos poderosa y flexible, así como seguridad para la nube privada. Este sistema se une a la Hitachi Virtual Storage Platform para completar un sencillo, manejable y exhaustivo portfolio de almacenamiento encriptado.

o Hitachi UCP Select para VMware vSphere con Cisco IJCS: La expansión del portfolio ofrece nuevas opciones y flexibilidad con soporte añadido de HUS, HUS VM e Hitachi NAS Platform (HNAS).

NOVEDADES EN ENTORNOS

Cloud Automation Suite: Habilitación de autoservicio para Hitachi UCP Pro y UCP Select para VMware vSphere. Se trata de un autoservicio sencillo con catálogo de servicios, aprovisionamiento automatizado, devolución de cargos, gestión de suscripciones, facturación y determinación y definición de todos los niveles e indicadores clave del rendimiento.

Acer: Servidores y almacenamiento

INVERSIÓN INTELIGENTE PARA NEGOCIOS EN CRECIMIENTO

Los sistemas de servidores y almacenamiento de Acer ofrecen un rendimiento continuo y escalabilidad para satisfacer todas las necesidades del mercado profesional. Los servidores Acer se ofrecen en una amplia gama de formatos, especificaciones y opciones, por lo que disfrutará de toda la flexibilidad que se requiera para satisfacer las necesidades crecientes de los negocios.

SERVIDORES FORMATO TORRE

Al incluir las más recientes tecnologías para pymes y entornos de departamento, los servidores Acer Tower son la opción más lógica para los negocios en crecimiento. Los servidores Acer Tower ofrecen estabilidad a nivel del servidor y un potente rendimiento en un chasis para ordenadores de sobremesa que ya le será conocido. Estos servidores encajan perfectamente en negocios de tamaño pequeño o medio que necesitan manejabilidad centralizada y opciones de expansión estándar además de un alto rendimiento por espacio de oficina ocupado. Tanto si se trata simplemente de poner en marcha una empresa como de ampliarla, los servidores Acer Tower permiten procesar grandes cargas de trabajo de manera eficiente.

SERVIDORES EN RACK

Los servidores en rack de Acer ofrecen un rendimiento superior, alta disponibilidad y posibilidad en un futuro de expansión en diferentes formatos que ahorran espacio y especificaciones para satisfacer las necesidades de productividad de pequeñas empresas novatas o centros de datos de grandes dimensiones. Elija entre una amplia gama de sistemas que ofrecen soporte para uno a cuatro procesadores, una amplia variedad de plataformas y capacidades de expansión para encontrar la solución ideal al precio adecuado.

SERVIDORES MULTI-NODE

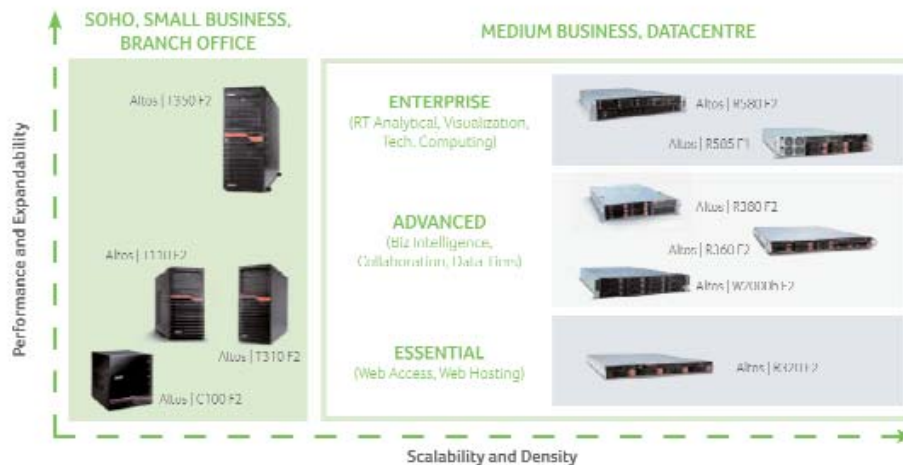
Los servidores de la serie Multi-node satisfacen la creciente demanda de densidad, mejor rendimiento y mayor eficiencia de la potencia con oficinas de centros de datos pequeños.

Perfecto tanto para aplicaciones HPC y nube esta serie ofrece hasta el doble de densidad que un servidor de rack de 1U e incluso permite el uso de sistemas informáticos basados en GPU. Además, gracias al diseño de fuente de alimentación y chasis compartido, la serie Multi-node permite ahorrar en costes de materia prima y uso de energía.

THIN CLIENT

Al incrementar la utilización y consolidación de hardware,

la serie de Thin Client de Acer ofrece un rendimiento notable y, al mismo momento, limita los costes operativos y el consumo de energía a un nivel menor para negocios que buscan una solución de administración eficiente para aumentar su productividad. Acer ofrece lo último en rendimiento con N2110G y una experiencia multimedia HD con el ultrapequeño N2010G.»
Rendimiento notable»
Ingenioso enfoque en manejabilidad y seguridad»
Cumplimiento de la normativa industrial



La nueva era del “storage”

El almacenamiento es uno de los sectores fundamentales dentro del mundo TIC. Los cambios que está experimentando este mercado son cada vez más importante. Para hablar de ello, **BYTE TI** contó con la presencia en un desayuno informativo de Javier Maeso Consultor de Ibermática, Antonio Navarro, Director de marketing y ventas de D-Link, Miguel López, Country Manager Iberia de Barracuda, Antonio Melé, Director de Madrid y zona centro de Omega Peripherals, Javier Martínez, Director Técnico de NetApp Iberia y Miguel Ángel Borrega Consultor de Sistemas de Oracle.

Las empresas cada vez acumulan más datos y el crecimiento es cada vez más importante. Sin embargo estos datos cada vez se acumulan menos en las propias empresas. La nube y la virtualización han posibilitado que muchos de esos datos se encuentren en grandes centros de datos, fuera de las empresas. Así que la primera pregunta estaba clara: ¿en qué situación se encuentra actualmente el mercado del almacenamiento? Miguel Ángel Borrega Consultor de Sistemas de Oracle empezó afirmando que "el volumen de datos crece y las mejoras tecnológicas nos permiten afrontar esos crecimientos, aunque el crecimiento es mayor que las posibilidades de los equipos. El mercado de almacenamiento tiene un futuro prometedor. Hay dos corrientes en el mercado: los presupuestos son más ajustados y los proveedores tenemos que luchar más por conseguir contratos y además aparecen nuevos proveedores como son aquellos que prestan servicios de almacenamiento en cloud". Por su parte Javier Martínez, Director Técnico de NetApp Iberia afirmó que "las necesidades de los clientes siguen creciendo y el volumen es cada vez mayor. Sin embargo los precios están decreciendo bastante. Una de las cosas que marca la tendencia es cómo gestionar estos volúmenes de información crecientes y ese es el mayor reto ya que con las arquitecturas tradicionales cada vez es más complicado. Estamos en una transformación de la arquitectura de los datos". Para Miguel López, Country Manager Iberia de Barracuda, "hay que destacar el gran crecimiento que han experimentado los datos y las necesidades que tienen las empresas de gestionarlos. Las empresas cada vez quieren un acceso a un mayor volumen de información y a su vez necesitan retener durante más periodos de tiempo esa información. Por ello, el cambio se encuentra en la combinación de

modelos on-site con el almacenamiento en la nube y que además sea económicamente eficiente". Antonio Navarro, Director de marketing y ventas de D-Link afirmó que "las previsiones de crecimiento del mercado son las de duplicar las capacidades de almacenamiento de aquí a 2020. Esto es un motor de inversión para muchas empresas. No sólo para las grandes, sino también para las pymes. Además destacaría la consumerización de las necesidades para el entorno pyme y la profesionalización en las necesidades domésticas. El mundo cloud es una realidad pero que está empujado por el día a día, ya que muchas pymes ven que si en su casa utilizan un dropbox por qué no van a extrapolar ese modelo a la pyme".

El mensaje es por tanto, positivo. A ese positivismo se suma Javier Maeso Consultor de Ibermática: "Estamos en una situación de mercado favorable tanto para los fabricantes como para proveedores. Lo más importante de una empresa es la información con lo que desde el punto de vista de mercado la situación es favorable. Las necesidades de almacenamiento son iguales para pymes que para grandes multinacionales. Esto es algo de lo que los fabricantes ya se han dado cuenta. El almacenamiento se está convirtiendo en una commodity. Es un servicio que exigen las empresas y que cada vez tiene menos valor para ella igual que ha ocurrido como el correo electrónico".

DIFERENCIA CON LA COMPETENCIA

Los participantes en el evento provienen de diferentes mundos y ofrecen diferentes soluciones y servicios. Pero, si tenemos en cuenta que lo que exigen los clientes es muy similar, ¿cómo se puede diferenciar una empresa de otra? ¿qué es lo que solicitan los clientes? En este sentido



Maeso, de Ibermática cree que la clave se encuentra en "entender la necesidad del cliente y ayudarle en lo que es lo que realmente quiere. Aunque el mercado de almacenamiento no ha sufrido tanto la crisis hay una guerra fratricida en la ejecución de los proyectos debido a una guerra de precios. Los grandes proyectos de almacenamiento aportan valor en las grandes consultoría de negocio no solo en el equipamiento". El country manager de Barracuda por su parte afirmó que "cada cliente puede optar por diferentes alternativas que encaje mejor con el perfil de su empresa. Uno de los puntos a tener en cuenta es tener claro cuáles son los puntos clave de lo que el cliente necesita. En mi opinión hay que tener muy claras cada una de las opciones y eso es algo que tiene que decidir el cliente. En nuestro caso la diferenciación se encuentra en que somos un fabricante que venimos del mundo de la seguridad y creemos que no se pueden realizar políticas de backup si detrás no hay una política de seguridad clara". Por su parte, Antonio Melé, Director de Madrid y zona centro de Omega Peripherals cree que "hay una diferencia entre fabricante e integrador. En proyectos muy grandes se subasta más el almacenamiento y ahí juega el fabricante directamente. A partir de ahí juega el papel el integrador. Para diferenciarnos de otros, nosotros tratamos de ofrecer las soluciones adecuadas a las necesidades de la empresa y es muy importante prever las futuras necesidades de crecimiento para que en un año no se haya quedado corta la oferta realizada". Javier Martínez de NetApp cree que "la diferenciación es claramente tecnológica. Algo que nosotros estamos viendo es que están creciendo aspectos como la deduplicación, el ahorro energético etc. Esto hace que se cree una tendencia y es lo que nosotros intentamos aprovechar, porque lo que hace tres años era muy novedoso, ahora ya no lo es. La clave se encuentra en innovar y hacer cosas que nadie más hace, sabiendo que esa innovación te va a durar muy poco tiempo porque luego te lo van a copiar".

EL PROBLEMA DE LA GESTIÓN

El número de datos crece exponencialmente, de tal forma que ahora

uno de los principales problemas radica en cómo se gestionan esos datos. Para Miguel Ángel Borrega Consultor de Sistemas de Oracle, hay que destacar que "no todos los clientes buscan el 100% de las necesidades de almacenamiento. Se trata de arropar a las empresas de acuerdo a sus necesidades. La diferenciación es que nosotros integramos la parte de software con el almacenamiento. En este sentido Javier Martínez, afirmó que en NetApp, "dotamos a la tecnología de almacenamiento y gestionar esa info. Estamos aportando una accesibilidad a esos datos y que ese acceso sea continuo. En lo que nos centramos es en la capacidad de generar un servicio de almacenamiento. La tecnología cada 4 o 5 años está amortizada y entonces lo que intentamos es que cuando se cambie de equipamiento, prácticamente no se pare la empresa por la migración". Reafirmando el problema de gestión de los datos, Antonio Melé de Omega Peripherals aseguró que "al ser el volumen de los datos cada vez mayor, genera un problema claro en la gestión. Cada vez es más importante tener una herramientas de gestión adecuadas para mover los datos y para encontrarlos. Hay que tener una herramienta de gestión centralizada que permita tener una visión global de todo el almacenamiento del cliente y que lo haga de una forma segura".

Pero no sólo la gestión del dato es importante. También lo es la seguridad y esa es la diferenciación que quiso hacer Miguel López de Barracuda: "Nuestra aproximación está muy orientada a realizar el almacenamiento de forma eficiente y segura. Toda nuestra oferta de almacenamiento está integrada en nuestra oferta de seguridad. Esta integración de las diferentes ofertas nos permite dar una aproximación al almacenamiento diferente a la de otros fabricantes. Otro aspecto importante es el del mantenimiento del hardware y mantenidos al día. Nuestros clientes pueden reemplazar el hardware cada cuatro años para evitar la obsolescencia tecnológica. La gestión además estará completamente integrada". Para el director de marketing de D-Link, sin embargo "todo se resume en una palabra: Transparencia. La gestión tiene que conllevar transparencia para el usuario en la fiabilidad de los

datos, en la gestión de los datos, etc. Ahí tiene que jugar un papel muy importante el canal de distribución ya que todas las políticas las tiene que implementar el partner".

CLOUD

Y llegamos a la nube. El auge del Storage as a Service está haciendo que el almacenamiento tradicional vaya desapareciendo. Así que, ¿llegará un momento en que tanto empresas como usuarios particulares tengan todos los datos en la nube? ¿Desaparecerá el almacenamiento tradicional? Javier Maseo de Ibermática lo tiene claro: "Cloud va a acabar con el almacenamiento tradicional claramente. Solo pequeñas cosas se quedarán en las empresas. Ahora mismo estamos en los primeros pasos, pero estamos convencidos de que esto va a ser así". Por su parte, Javier Martínez de NetApp da cifras: "Para 2020, el 61% del almacenamiento va a estar en la nube, aunque yo creo que se va a llegar a esa cifra antes. Hay recorrido para el almacenamiento tradicional pero no va a ser igual. En nuestro caso, por ejemplo más del 80% de nuestras ventas corresponde a productos "personal cloud".

Sin embargo Antonio Melé, Director de Madrid y zona centro de Omega Peripherals no tiene tan clara esta desaparición del almacenamiento tradicional: "Tener una idea de lo que va a suceder es muy difícil. La tendencia va más enfocada a un entorno híbrido. Al final todas las soluciones van a ser híbridas. De la misma forma que hay muchos tipos de clientes con muchas tendencias diferenciadas, vamos a tener diferentes sabores en el almacenamiento. Unos datos estarán en una cloud privada otros en una híbrida y otros en un almacenamiento onsite". En la misma idea se situó el country manager de Barracuda: "Tengo la experiencia de clientes que se han ido al cloud y luego han vuelto a lo tradicional porque la nube no les ha terminado de conven-

cer. Esto quiere decir que cloud va a seguir creciendo, pero no implica que el almacenamiento tradicional vaya a desaparecer". Antonio Navarro, Director de marketing y ventas de D-Link también consideró prematuro hablar de la desaparición del almacenamiento tradicional: "El repunte más grande que hemos tenido en ventas en dispositivos NAS fue con el cierre de Megaupload, que ofrecía todo en la nube. Esto quiere decir que a la gente no le da igual donde se encuentren los datos. Por ejemplo, una de las cosas que tú firmas con Amazon es que ellos no se hacen responsables de la pérdida de tus datos". En Oracle, por su parte, se sitúan en un término intermedio. Al menos es lo que opina Miguel Ángel Borrega Consultor de Sistemas de la multinacional norteamericana: "La tendencia para Oracle es la nube pero no abandonamos el almacenamiento tradicional porque creemos que no va a desaparecer. De hecho creo que el almacenamiento tradicional se va a ver beneficiado por la irrupción de cloud. En cuanto a la seguridad tiene algo más que ver con la percepción de cada uno. Igual un proveedor de cloud tiene unas medidas de seguridad mucho mejores que las que uno tiene en una empresa. Eso sí el modelo cloud no está suficientemente maduro y cuando llevamos a un cliente a la nube corremos unos riesgos. Hasta que no madure cloud no evolucionará la nube." Y es en este aspecto, el de la seguridad, en el que Javier Maeso Consultor de Ibermática, afirmó que era importante "distinguir entre la seguridad física y la lógica. La primera mantener CPDs, suministros, etc supone mucho coste para una empresa. Yendo al cloud hay un abaratamiento pero en la nube es muy importante el servicio que se pueda obtener por parte de los proveedores de servicios. Hoy en día muchos clientes, si tienen que contratar todos los servicios se tienen que gastar mucho dinero en cumplir todas las normativas y a lo mejor no les compensa".

LOS PROTAGONISTAS



Miguel Ángel Borrega, consultor de sistemas de Oracle.



Javier Martínez, director técnico de NetApp.



Antonio Melé, director de Madrid y zona centro de Omega Peripherals.



Miguel López, Country Manager de Barracuda.



Antonio Navarro, director de marketing y ventas de D-Link.



Javier Maeso, consultor de Ibermática.

OMEGA PERIPHERALS: Omega Peripherals es una Compañía especializada en seguridad de la información, con 20 años de experiencia en la comercialización, implantación y mantenimiento de soluciones de almacenamiento para la Protección de la Información y de Servidores. Su objetivo es ayudar a las organizaciones a interpretar, afrontar y resolver los problemas relativos al almacenamiento, conservación y acceso a la información digital, tales como el diseño e implantación de arquitecturas multi-site de respaldo y continuidad de negocio, e igualmente en todo aquello relacionado con la virtualización de servidores y puestos de trabajo. Por otra parte, Omega Peripherals ofrece a sus clientes un conjunto de servicios que les ayudan a implantar soluciones de almacenamiento y Virtualización de forma eficaz y rentable. Asimismo también ofrece servicios gestionados de backup que incluyen la administración completa de las operaciones de copia de seguridad y recuperación mediante personal especializado, garantizando la mejora del rendimiento, el cumplimiento de normativas y el control de costes.

IBERMÁTICA: Si observamos con atención un sistema en el que se almacenan, protegen y archivan datos empresariales, detectaremos en la mayoría de las ocasiones varios puntos débiles. En muchas ocasiones, entre el 30% y el 80% del espacio está infrautilizado, existen datos repetidos o se desaprovecha la capacidad de almacenar múltiples backups completos. En otras palabras: al aumentar la eficiencia del almacenamiento, una empresa podría almacenar el doble de datos que hasta ahora, sin necesidad de invertir en sistemas de almacenamiento nuevos. «La eficiencia del almacenamiento supone utilizar innovadoras tecnologías de almacenamiento para obtener más con menos. Cada gigabyte de más implica más costes operativos que multiplican el precio de compra durante el servicio. Menos gigabytes + menos costes = más eficiencia».

D-LINK: Las Soluciones de Storage de D-Link son perfectas para entornos domésticos, Pymes y grandes empresas que quieran simplificar su infraestructura, consolidar sus servidores y Almacenamiento, ampliar su capacidad, Virtualizar o implementar una solución de back-up de alta disponibilidad. Se integran en la red IP existente y gracias a su sencilla gestión e interfaz GUI, estarán a pleno rendimiento en minutos. En nuestro amplio portfolio encontrará la solución que más se adapte a las necesidades de su empresa, ya sea NAS, NAS híbrido iSCSI, o SAN iSCSI. Además, todos nuestros equipos de Almacenamiento tienen la posibilidad de contratar Servicios Avanzados de Sustitución NBD o en 4 horas con nuestros servicios D-Link Assist. Y todo de la mano de D-Link, que aporta la gran ventaja de ser un proveedor líder en el resto de la infraestructura IP necesaria; Switching, Wireless, Videovigilancia IP, seguridad, de forma que es posible afrontar cualquier tipo de proyecto ofreciendo una solución IP unificada.

NETAPP: NetApp ha ampliado su estrategia y compromiso para proporcionar integración del servicio de datos en clouds combinando recursos públicos, privados o híbridos. La estrategia de NetApp es utilizar su propio sistema operativo de almacenamiento número uno en el mundo, Data ONTAP, como una plataforma de datos universal entre los entornos cloud. Data ONTAP permitirá una portabilidad de datos dinámica entre clouds y ofrecerá compatibilidad para los clientes en lo referente a partners de cloud, tecnología y aplicaciones. Ya son más de 175 los proveedores de servicios cloud, incluidos 12 de los 15 más importantes (según IDC), que proporcionan servicios cloud basados en Data ONTAP.

ORACLE: La nueva serie ZS3 de almacenamiento de Oracle son los primeros sistemas "Application Engineered Storage" del mercado. Son sistemas sensibles a las cargas de trabajo de las diferentes aplicaciones y bases de datos adaptándose a las mismas de forma dinámica para ofrecer la mayor eficiencia y rendimiento en el uso de almacenamiento. Todo ello apoyado además en un completo conjunto de servicios de datos de tipo Enterprise; acceso Eth, FC e Infiniband de forma simultánea y nativa; caché de 2TB; monitorización gráfica en tiempo real; o funcionalidades avanzadas de compresión para bases de datos Oracle con ratios típicos de 15:1. Los sistemas ZS3 permiten a los clientes maximizar el rendimiento, la eficiencia y la productividad a un coste significativamente menor que la competencia.

BARRACUDA: Las soluciones de almacenamiento de Barracuda combinan todos los elementos necesarios para simplificar al máximo las tareas de backup y el archivado de correo. Nuestros appliances combinan las más avanzadas técnicas de deduplicación, compresión, almacenamiento y restauración desde disco y copia "off-site" en cloud en un formato appliance que facilita la gestión, operativa diaria y mantenimiento de la solución en un único interfaz, maximizando así el ROI de la inversión.

Samsung SSD 840 EVO

Almacenamiento fiable y rápido

SAMSUNG
AVDA. DE LA VEGA, 21 28108 ALCOBENDAS MADRID
Precio Consultar
Teléfono 917 143 700
WEB www.samsung.com
★★★★★ EXCELENTE ★★★★☆ MUY BUENO ★★★☆☆ BUENO ★★☆☆☆ ACEPTABLE ★☆☆☆☆ POBRE
TECNOLOGÍA ★★★★★
IMPLEMENTACIÓN ★★★★★
RENDIMIENTO ★★★★★



Samsung, la marca que tiene de todo, no podría desperdiciar el suculento mercado del almacenamiento. Y lo aprovecha con su SSD 840 EVO, un dispositivo que incorpora características básicas para estas aplicaciones, como son la seguridad, potencia y rapidez, además de una utilización sencilla e intuitiva, y mejoradas con respecto a sus antecesores.

Destaca primeramente la nueva tecnología TurboWrite, que mejora el rendimiento de escritura secuencial significativamente dándole mayor velocidad.

Además, gracias a la actualización NAND, un nuevo controlador y firmware, 840 EVO tiene una capacidad de respuesta mucho más rápida que los modelos precedentes para traslado de información habitual. Están disponibles con capacidades de 120 GB, 250GB, 500 GB, 750 GB y 1 TB.

FACILIDAD

Para soportar la actividad a la que es sometida un SSD, es necesario que el proceso de instalación sea lo más simple posible. Install Navigator de Samsung es una completa guía para que la configuración del software, el proceso de migración de datos y la instalación del hardware se reduzca a un único paso.

SOFTWARE

Además, gracias al nuevo Samsung Data Migration Tool 2.0 se simplifica mucho el copiado de datos personalizado que traslada de manera inteligente los archivos multimedia a un dispositivo de almacenamiento secundario cuando los datos de origen son mayores que la capacidad del SSD.

Con respecto a la serie 840, la versión EVO mejora en gran medida muchos puntos en cuanto a rendimiento. Dos de

los más importantes son: el rendimiento secuencial de escritura y el aumento de velocidad de lectura QD1.

Para solventar lo tedioso que supone muchas veces la espera del arranque del ordenador, estos discos de estado sólido, basados en memoria flash, aportan muchas mejoras con respecto a los discos duros tradicionales.

Al margen de las ventajas comunes que tienen todos los dispositivos basados en SSD, cada compañía trata de incorporar sus propias mejoras. En el caso de la familia SSD 840 EVO, Samsung ha dispuesto 1 GB de memoria caché de tipo LPDDR2, que complementa con la tecnología TurboWrite. Permite superior velocidad de escritura secuencial gracias a la incorporación de un buffer específico donde el sistema va guardando temporalmente información. Los precios de la gama fluctúan en función de las capacidades.

A FAVOR:
Versatilidad.

EN CONTRA:
un poco grande.



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

HP EliteBook Revolve 810 G1

Diseño y calidad se encuentran en este híbrido que se podría catalogar como de lo mejor de HP en movilidad.

HP
c./ Vicente Aleixandre, 1 28232 - Las Rozas. Madrid
Precio 1.450 EUROS
Teléfono 902 027 020
WEB www.hp.com
★★★★★ EXCELENTE ★★★★☆ MUY BUENO ★★★☆☆ BUENO ★★☆☆☆ ACEPTABLE ★☆☆☆☆ POBRE
TECNOLOGÍA
★★★★★
IMPLEMENTACIÓN
★★★★☆
RENDIMIENTO
★★★★★
PRODUCTO RECOMENDADO

No vamos a dudar ahora de la fiabilidad y bondad de los productos de HP, la primera compañía de Informática del mundo. Pero sí comentar que en la gama de los portátiles, a pesar de ser también de las primeras, siempre le ha costado conseguir ese producto que añora el consumidor: potencia, poco peso, batería de larga duración, precio razonable y diseño atractivo. Pues bien, la firma californiana casi ha conseguido el cien por cien de estos objetivos con su nuevo EliteBook Revolve 810 G1. Decimos "casi" porque, a pesar de tratarse de un dispositivo fantástico, no va a estar al alcance de todo el mundo, debido su precio.

Incorpora lo mejor de un Ultrabook y un Tablet unidos para dar movilidad y rendimiento a quien lo use. Es elegante, delgado, ligero, construido con materiales de primera calidad como Corning Gorilla Glass 2 resistente a arañazos y un chasis de magnesio, con una pantalla táctil que gira y se dobla para convertirlo en una tableta. Windows 8 Pro 64, Procesador Intel Core i5-3437U, Pantalla 29,5 cm (11.6"), teclado retroiluminado de tamaño completo, memoria RAM 4GB y un disco duro de 128 GB mSATA SSD son el resto de garantías del equipo. Con mención aparte del puerto 3G que lleva, para insertar una SIM, y nos evite el siempre engorroso e incómodo USB para nuestras comunicaciones sin WiFi.

Resaltar asimismo su cámara HD de 720p para videoconferencia, el micrófono dual, la riqueza del DTS Studio Sound. Todo sobre un peso de 1,40 kg. y un diseño de 22,2 mm. en su punto más fino.



Dispone de acelerómetro, giróscopo, sensor de luz ambiental, transmisión de datos en proximidad (NFC) y brújula. Puertos: un DisplayPort, un kit combinado de auriculares y micrófono, un conector de alimentación, un conector de base de expansión, un RJ-45 y dos USB 3.0, junto con una ranura de expansión microSD.

El HP EliteBook Revolve 810 G1 presume de una experiencia familiar de configuración a nivel empresarial, además de los servicios y la protección del HP Global Services y HP Custom Integration Services que facilitan la implementación de HP EliteBook Revolve a través de una empresa mundial.

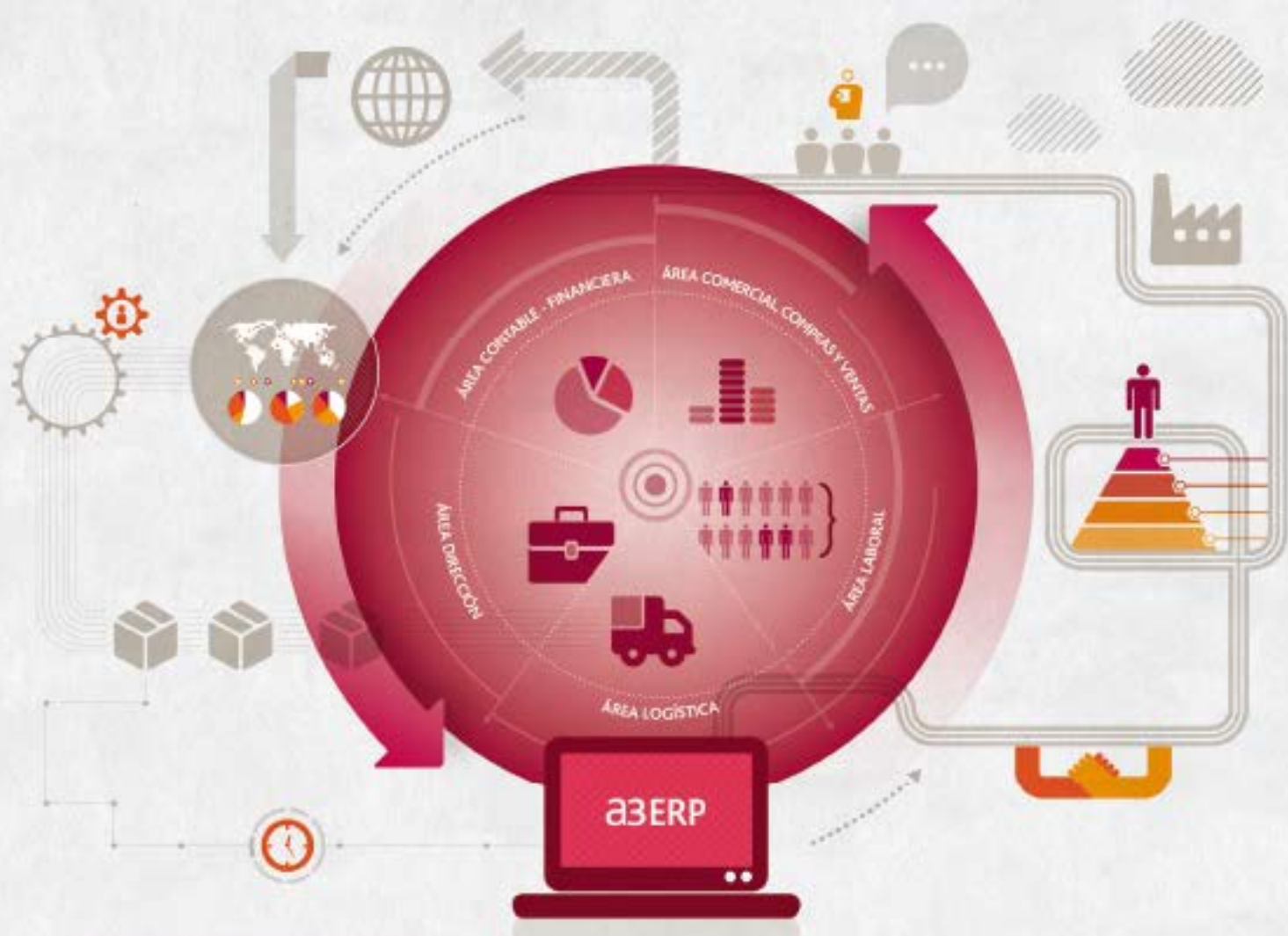
Al margen de la protección de HP BIOS, se incluye el cifrado de datos con un chip TPM incorporado, e innovaciones como, por ejemplo, reconocimiento facial HP que protege la identidad asegurándose de que se trata de uno mismo realmente.

Entrando en el controvertido punto de la duración de la batería, como todas las compañías, HP infla en el catálogo la bondad de ésta. En la prueba directa que hemos realizado con este equipo, conseguimos tenerlo encendido 3 horas 40 minutos, con las aplicaciones que se supone que más se gasta: vídeo sin parar y WiFi conectado. Esto significa que con un trabajo típico, de escribir o consulta en Internet, podría alcanzar las cinco horas. Es un tiempo suficiente para que este apartado no influya mucho en la decisión final de compra. Además, tiene la ventaja de que se puede adquirir una batería adicional. También es importante resaltar que la carga total se realiza en alrededor de dos horas.

Lleva como Software preinstalado Compre Office, HP ePrint, CyberLink MediaSuite, HP PageLift, PDF Complete Corporate Edition, Evernote, Adobe Flash Player y Skitch.

A FAVOR:
Diseño y versatilidad.

EN CONTRA:
Precio algo elevado.



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

Servidores

No parece que el mercado del servidor vaya a vivir los días gloriosos de antaño. Al igual que le ha ocurrido al PC parece encontrarse en sus horas más bajas y no sólo por culpa de la crisis económica. Las tendencias van por otro lado. **Por Manuel Navarro Ruiz**

Los diferentes informes hablan de caídas. Las empresas, sobre todo las más pequeñas, ya no apuestan por adquirir nuevas máquinas. La nube les está ofreciendo muchas de las cosas que antes les daba un servidor. Pero aunque es cloud computing uno de los culpables de este descenso, también es ella la que asegura la existencia de estas potentes máquinas: los data centers los necesitan... y cada vez más. Para Sergio Reiter, product manager de Primergy de Fujitsu, "El mercado de servidores en España está en un estado latente. Si comparamos en unidades los primeros trimestres del 2012 con los del 2013, los crecimientos, parecen planos y la demanda está estabilizada en las cantidades que podríamos considerar como la base del mercado de servidores en España. En cuanto a su evolución, los factores a valorar podrían ser: uno la crisis económica que parece va finalizando y esto puede incentivar a activar una demanda que de momento está contenida, y por otro, que es un mercado sólido donde tanto en la gran cuenta como en la pyme la incorporación de procesos y tendencias como la virtualización, el cloud como solución externalizada a los procesos antes propios de cada compañía pueden también empezar a dar sus frutos y movilizar esa demanda contenida. Por lo cual, si creo que asistiremos pronto a una renovación marcada por la demanda de los clientes que buscan ser más competitivos, eficientes energéticamente y rebajar sus costes mejorando sus procesos.

La realidad es que, según los datos de IDC correspondientes al segundo trimestre del año, los ingresos mundiales procedentes de la venta de servidores disminuyeron un 6,2 por ciento interanual hasta los 11.900 millones de dólares (8 por ciento de caída en el Q1 2013), mientras la venta de unidades se redujo un 1,2 por ciento hasta los 2 millones de unidades. Se trata así del segundo trimestre consecutivo de caídas -tanto en servidores de volumen como en equipos de gama media y alta-, motivado principalmente por la situación macroe-

conómica, que está retrasando el ciclo de renovación. Por su parte, los datos de Gartner correspondientes al mismo período sitúan el descenso en facturación mundial en el 3,8 por ciento, aunque a diferencia de IDC estima que la venta de unidades creció un 4 por ciento. En EMEA, el descenso en la venta de unidades alcanzó el 5,9 por ciento y el 4,6 por ciento en términos de ingresos. Estos datos son los que le sirven a Manuel Vidal, director de preventa de Hardware, de Oracle Ibérica para afirmar que "hay varios segmentos que se comportan de forma muy diferente. El segmento de pequeños servidores (low-end) se está mostrando muy débil, el de servidores medianos (mid-range) algo mejor, pero el segmento de grandes servidores, que es en el que más foco tenemos, está mostrando un crecimiento significativo. Desde el punto de vista geográfico, en las regiones en las que se están prestando servicios de cloud se están viendo beneficiadas respecto a las que no lo hacen.

Por último, los proveedores de sistemas integrados estamos vendiendo muchos servidores en soluciones integradas". Por su parte, Enric Subirana, responsable de la división de almacenamiento y servidores de Lenovo cree que "lo que tenemos que tener claro los fabricantes es que debemos trabajar en máquinas que respondan a las nuevas necesidades de las empresas, sin comprometerlas a hacer excesivas inversiones. La situación económica actual influye, evidentemente, pero no debemos escudarnos en ello ya que estamos viviendo una época de grandes cambios y debemos saber responder a ellos. Por ejemplo, en esta época del denominado Big Data (o grandes volúmenes de datos) se ha incrementado notablemente la necesidad de contar con sistemas de TI optimizados que permitan gestionar grandes volúmenes de información generados por múltiples dispositivos. Lo importante es que seamos también capaces de crear soluciones que sean capaces de integrarse fácilmente en las actuales infraestructuras tecnológicas, que manejen exigentes cargas de trabajo de



virtualización y cloud y hacen un uso intensivo del procesador. Y todo ello con una gestión avanzada del consumo energético a un precio más asequible”.

En este sentido el portavoz de Fujitsu señala que la situación del mercado del servidor no es tan mala dependiendo de con qué se compare. En su opinión, “es cierto que existe una demanda contenida y efectivamente no experimentamos los crecimientos de años pasados. Sin embargo, considerar que el mercado está en caída libre, creo que es exagerado. La crisis nos ha afectado a todos, la evolución de los CPDs no pasa por un momento álgido, sin embargo, en comparación trimestral con el año pasado, no se aprecia tal desmoronamiento. Estamos contemplando una evolución sobre cómo se atiende la demanda de proceso en las compañías, no toda la pérdida de servidores se debe a la crisis, sino también a la migración a entornos cloud, la virtualización y consolidación de sistemas. La virtualización es una herramienta muy valiosa para esta optimización y la evolución de los centro de datos ya se está consolidando, aunque eso signifique una reducción en el número de servidores necesarios”. Y es en esa misma línea en la que se sitúa Óscar Gómez, Enterprise Field marketing manager de Dell España que afirma que si se deja a un lado el factor crisis económica, “lo que observamos es que debido a cambios de modelo las ventas de servidores se concentran en clientes de gran volumen que proveen servicios a hasta ahora potenciales consumidores”.

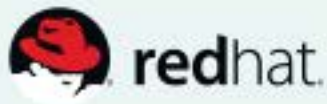
Así que parece que son las empresas las que están cambiando su modelo y eso afecta al mercado del servidor. No sólo la crisis es la cul-

pable. La virtualización, como han respondido la práctica totalidad de los encuestados para realizar este reportaje es el factor fundamental. Otra prueba de ello la aporta el portavoz de Cisco: “En el mercado servidor, las organizaciones se están centrando en iniciativas de consolidación, migración y virtualización de servidores, con el fin de reducir los costes de infraestructura, incrementar su eficiencia y adoptar el nuevo modelo de TI como servicio que facilita el Cloud. A su vez, la situación macroeconómica está retrasando el ciclo de renovación de equipos, y desde hace tres años asistimos a una tendencia constante: los servidores estándares x86 y dentro de este apartado el segmento blade son los que más crecen en el mercado, frente al retroceso de sistemas RISC si atendemos al tipo de procesador y equipos Unix teniendo en cuenta el sistema operativo”.

LA NUBE

Cloud Computing está cambiando drásticamente la forma de trabajar de las empresas y con este cambio en los modelos también se afronta un cambio en el equipamiento y en la adquisición de equipos TIC. El servidor no es ajeno a esta realidad. A nadie le interesa ya tener un gran parque de servidores, que se tiene que gestionar en la propia empresa, que pueden fallar y que consumen grandes cantidades de energía. Al migrar mucha información y datos hacia la nube muchos de esos aparatos, antaño indispensables, van a verse reconvertidos en carne de residuo. El hábitat natural del servidor se encuentra en el centro de datos, un CPD que en muchas ocasiones la empresa no sabe ni





¿Eres un experto en virtualización? Demuéstralo

JUEGA Y GANA
www.redhatvirtual.com

Los primeros 50 participantes
ganarán esta exclusiva cazadora



Y además, puedes ganar
una fantástica cámara **GoPro Hero3**
de las 7 que sorteamos



Consulta las bases de la promoción en www.redhatvirtual.com



¡JUEGA YA!



dónde se encuentra porque lo único que le interesa es poder acceder a su información con seguridad y sabiendo que nunca se va a perder. Como afirma el portavoz de Lenovo, "Debido a la coyuntura económica en la que nos encontramos, muchos clientes buscan soluciones de almacenamiento que les ayuden a ahorrar tanto en tiempo como en dinero, y ven una clara ventaja en la agilidad y eficiencia del almacenamiento en la nube. Aunque el modelo de almacenamiento existente no tiene que desaparecer a favor de entornos cloud. Las fronte-

ras son muy tenues, y las soluciones cloud se construyen sobre almacenamiento "tradicional". Esto exige que los sistemas de almacenamiento para la nube proporcionen funciones como la virtualización, gestión avanzada, uso eficiente de la jerarquía de almacenamiento o aprovisionamiento virtual".

Según el tercer Índice Global de Cloud que Cisco acaba de presentar, el tráfico Cloud crecerá un 35 por ciento anual entre 2012 y 2017, y en 2017 supondrá más de dos terceras partes (5,3 Zettabytes) de

COMPUTACIÓN UNIFICADA: TRANSFORMANDO LA DINÁMICA DEL DATA CENTER

Por Luis Palacios, director de Data Center y Virtualización en Cisco España

A medida que las organizaciones se apoyan cada vez más en las TI para soportar su estrategia de negocio, necesitan una infraestructura más ágil, económica, y escalable que nunca.

Es así como los centros de proceso de datos (CPDs) deben sufrir una nueva transformación, ya que en las dos últimas décadas sus principales componentes -servidores, redes y sistemas de almacenamiento- se han comportado como silos independientes, provocando una gran ineficiencia que continúa incrementando los costes operativos, la complejidad y el consumo energético.

Mientras los recursos siguen estando infrautilizados (habitualmente se utilizan entre el 20 y el 30 por ciento de todos los activos de un data center), cerca del 70 por ciento del presupuesto tecnológico de las empresas se destina a mantener estos CPDs complejos e inconexos. A su vez, Intel estima que un tercio de los servidores en producción tienen más de cuatro años, siendo su coste de operación uno de los más elevados.

NUEVO MODELO DE ARQUITECTURA SERVIDOR

Con el fin de resolver esta problemática, cada vez cobra más importancia la computación unificada, una innovadora aproximación que propone la unificación de los elementos dispersos del data center -servidores, redes y sistemas de almacenamiento- bajo una misma arquitectura que se apoya en la virtualización y en la gestión unificada.

Precisamente, tras la consolidación, automatización y virtualización, la unificación constituye la cuarta fase del centro de datos, conformando el trampolín necesario para

optimizar los data centers y dar el salto a la siguiente etapa: modelos de TI como servicio basados en el Cloud Computing.

Según reconocen las principales consultoras como Gartner o Forrester, Cisco ha sido pionero en la informática unificada, presentando hace cuatro años Cisco UCS (Unified Computing System), la primera plataforma de la industria capaz de unificar los servidores, las redes, el acceso al almacenamiento, la virtualización y toda la gestión en un mismo sistema escalable y modular.

Pero además, los servidores UCS se apoyan en un Fabric Unificado o estructura de cableado único -estableciendo un canal único de transporte para las redes LAN y SAN- y en una red IP inteligente capaz de priorizar el tráfico, unificar los servicios y entregar los recursos de TI bajo demanda en cualquier momento y lugar.

Igualmente, al aplicar una gestión integrada tanto para servidores blade como en rack y reducir enormemente el número de cables y conexiones, los costes de administración del centro de datos se reducen hasta en un 61 por ciento.

De esta forma, uno de cada tres CIOs españoles sitúan el fabric unificado como su principal estrategia para gestionar los centros de datos, y siete de cada diez empresas consultadas respaldan la creciente importancia de la red debido a su posición central en el data center y su capacidad para unificar y gestionar recursos.

TRANSFORMACIÓN DEL MERCADO

La apuesta por arquitecturas unificadas y basadas en estándares ha provocado también

un cambio en el mercado servidor, que desde hace tres años sufre una tendencia constante: los servidores x86 y dentro de este apartado el segmento blade son los que más crecen, frente al retroceso de sistemas RISC si atendemos al tipo de procesador y equipos Unix teniendo en cuenta el sistema operativo. De esta forma, la arquitectura x86 se está convirtiendo en el estándar de facto en el mercado de servidores, desplazando a los sistemas RISC al poder soportar aplicaciones críticas y ofrecer un mejor precio-rendimiento, mayor flexibilidad y capacidades de unificación y virtualización.

Y dentro de este segmento x86, la plataforma UCS de Cisco -que utiliza los procesadores de Intel- ha logrado alcanzar en tan solo cuatro años la segunda posición en servidores blade x86 en Estados Unidos y EMEA, y ostenta casi el 20 por ciento de cuota de mercado mundial en términos de ingresos (segunda posición mundial) según IDC. Cisco también es la única compañía que ha entrado en el cuadrante de Líderes de Gartner relativo a servidores en menos de tres años, además de situarse como primer proveedor de infraestructura para el Cloud en el primer trimestre del año según Synergy Research.

Gracias a la computación unificada, los CPDs están dejando a un lado la complejidad para convertirse en entornos dinámicos que permiten automatizar múltiples tareas y convertir las TI en un activo capaz de responder a las cambiantes necesidades de cada negocio; un nuevo escenario donde los responsables de TI se centran en ayudar al resto de departamentos a generar valor para el negocio mediante la innovación.

todo el tráfico data center global (7,7 Zettabytes). Con respecto a las cargas de trabajo, en 2014 el 51 por ciento del total de cargas de trabajo será procesado en el Cloud, frente al 49 por ciento que se gestionará en CPDs tradicionales, y para 2017 esta cifra se situará en el 63-37 por ciento, respectivamente.

En este sentido el portavoz de esta multinacional norteamericana asegura que “Cloud Computing es una tendencia imparable como modelo de entrega de aplicaciones y servicios de TI, y en Cisco creemos que habrá múltiples tipos de Clouds -públicos, privados, híbridos o de comunidad (por ejemplo, de finanzas o salud)- y que estarán todos interconectados. Los servidores estándares y modulares y capaces de unificar los componentes del CPD -computación, redes, acceso al almacenamiento, virtualización y toda la gestión- en un mismo sistema constituyen los bloques fundacionales de estos entornos Cloud, por lo que seguirán teniendo una mayor demanda que el resto”. Por su parte, Sergio Reiter de Fujitsu cree que “el cloud es un elemento aún por consolidarse como solución, el proceso, vendido como servicio y pagado por uso, es algo que se extenderá, sí o sí, pero con el tiempo. ¿Lo que aporta? Pues un elemento más que ayuda a las compañías, pero que debe ser entendido por los departamentos de TI de estas, como algo nuevo en su forma de atender sus procesos internos. Lo más normal es que continuemos con soluciones híbridas de

cloud con CPD tradicional propietario como lo más novedoso y vanguardista, especialmente en las PYMES”.

LA REALIDAD PASA POR EL CPD

Hay alguien que, sin embargo va a seguir necesitando de los servidores. Se trata de los CPDs. Los centros de datos están experimentando un vertiginoso crecimiento. Ello se debe a que el número de datos crece exponencialmente y, obviamente, se necesita algún sitio físico en el que almacenarlos. La diferencia con respecto a no hace muchos años se encuentra en que buena parte de esa información ya no se encuentra en las máquinas de las propias empresas, sino que se hayan en servidores que en muchos casos no se sabe a ciencia cierta dónde se sitúan. El crecimiento de los datos seguirá produciéndose, así que es necesario preguntarse hacia dónde van los CPDs.

Las estrategias referentes a los centros de datos están centradas en la evolución hacia una infraestructura más inteligente. Durante años, los centros de datos han experimentado una proliferación de servidores, un crecimiento desmesurado de las necesidades de almacenamiento por el aumento del volumen de información que manejan las empresas, y la creación de distintas redes de comunicaciones. Esto ha tenido como resultado una gran dificultad para gestionar el entorno, así como la creación de componentes de infraestructura aislados

Los centros de datos están experimentando un vertiginoso crecimiento. Ello se debe a que el número de datos crece exponencialmente y, obviamente, se necesita algún sitio físico en el que almacenarlos





La reducción de costes, de manera fundamental, está haciendo que muchas empresas estén apostando por almacenar sus datos en centros de datos que pertenecen a otras compañías

y una escasa flexibilidad para poder dar respuesta a las cambiantes necesidades del negocio.

La reducción de costes, de manera fundamental, está haciendo que muchas empresas estén apostando por almacenar sus datos en centros de datos que pertenecen a otras compañías asumiendo, de esta manera, determinados riesgos. Además en la actualidad, nos encontramos en un entorno empresarial que se encuentra en constante cambio, por lo que las organizaciones tienen que moverse rápidamente para adaptarse, aprovechar nuevas oportunidades y satisfacer nuevas demandas. Todo ello, con el objetivo de obtener una mayor productividad con costes más reducidos. De esta forma, a medida que se amplían las cargas de trabajo y los requisitos empresariales, las organizaciones deben compaginar sus recursos informáticos con sus necesidades actuales de negocio. Esto sólo es factible mediante el acceso total y flexible a las operaciones de los sistemas de información, con el objetivo de que puedan adaptarse a los cambios y a la vez mantener ventaja competitiva.

Mediante la externalización de los centros de datos, ya sea total o parcialmente, las empresas pueden obtener servicios rápidos, fiables y altamente seguros, adaptándose a las necesidades del mercado, de forma que las organizaciones no tengan que asumir costes adicionales en hardware y software.

Pero qué es lo que pide un CPD a un centro de datos. Sergio Reiter

de Fujitsu afirma que “la construcción de data center sostenibles, flexibles y de gran potencia. En el diseño y construcción de un centro de datos, la sostenibilidad es una prioridad. Fujitsu ha potenciado una interesante política green, en la cual el peso de la innovación es altamente importante. Por otro lado, creamos centros de datos dinámicos que incorporen las tecnologías más recientes de virtualización y automatización. En definitiva, una idea donde el hardware y la arquitectura software de próxima generación se centran para aportar excelentes servicios al usuario final y potentes niveles de servicio”.

Luis Palacios, director de Data Center y Virtualización en Cisco afirma que “en general, los CPDs han crecido de forma descoordinada y en la mayoría de los casos están sobredimensionados e infrautilizados, y por tanto no son lo suficientemente eficientes, sencillos ni ágiles para adaptarse a la movilidad, la virtualización y el Cloud Computing. De esta forma, el nuevo modelo de CPD requiere arquitecturas unificadas que eliminen los silos tecnológicos y simplifiquen enormemente la gestión, reduciendo el número de equipos físicos, automatizando los procesos y aprovechando el potencial de la virtualización”, mientras que Enric Subirana, responsable de la división de almacenamiento y servidores de Lenovo asegura que “Los CPDs modernos exigen a un servidor, potencia, fiabilidad, alta disponibilidad, ahorro energético y herramientas sencillas y fiables para admi-

bullion

TCO reducido, rendimiento inigualable

MEJORE

SUS INFRAESTRUCTURAS
DE FORMA SOSTENIBLE

DUPLIQUE

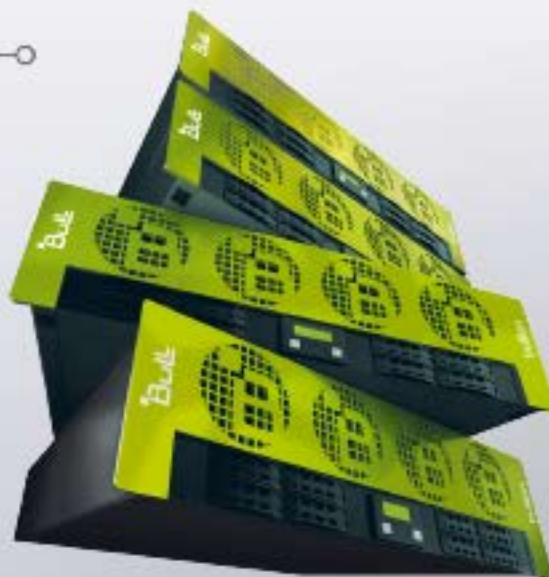
LA CAPACIDAD DE
PROCESO DE
SUS SERVIDORES

ASEGURE

SU PRODUCCIÓN

REDUZCA

SU CONSUMO
ENERGÉTICO



El servidor corporativo más rápido
del mundo, basado en Intel® Xeon®

Con novascale bullion, que duplica la potencia de cualquier otro servidor x86 el mercado, usted se asegura:

- Un 25% de reducción en TCO y de ocupación en espacio usado.
- Un 30% menos de consumo de energía eléctrica.
- Hasta un 70% menos de coste de licencias de software.
- Una escalabilidad extrema de prestaciones con el 100% de linealidad entre 4 y 16 procesadores.
- Un 100% de fiabilidad también en la memoria RAM.

Descubra bullion en www.bull.com/bullion

BULL

Architect of an Open World®

nistrarlo. Por otro lado, también debe disponer y estar preparado para poder gestionar múltiples solicitudes de conexión concurrentes y disponer de las conexiones de red adecuadas y de alta velocidad para poder dar servicio”.

TENDENCIAS

Como hemos venido diciendo durante el reportaje, el mercado del servidor se encuentra en descenso. Un dato que corroboran la práctica totalidad de fabricantes y que cuenta con opiniones como el portavoz de Dell en este sector: “Claramente es un mercado que tiende hacia bajada en los consumos, ya no solo en la parte del servidor, sino de la energía necesaria para refrigerar la infraestructura, y la máxima utilización del espacio con servidores de alta densidad. Además, hay que destacar la especificidad de los servidores, en lugar de utilizar servidores multipropósito se está detectando la necesidad de cubrir los requerimientos específicos para soluciones determinadas por las características del servicio”. Por su parte desde Cisco se asegura que junto a la apuesta por servidores unificados, están observando una importante demanda por soluciones convergentes preparadas para entornos de cargas de trabajo intensivas en datos (Big Data). Según el Informe

Cisco Connected World Technology Report -basado en encuestas a profesionales de TI de 18 países- el 60 por ciento de los consultados creen que Big Data puede ayudar a las empresas y a los países a optimizar la toma de decisiones y la competitividad global, y más de un tercio de los consultados consideran que será una prioridad estratégica para sus compañías en 2013 y en los próximos cinco años, de forma que más de la mitad esperan que las estrategias de Big Data incrementen sus presupuestos de TI durante 2013.

“Nos encontramos en una nueva era de la informática, la de la “computación inteligente”, que se ha convertido en un verdadero revulsivo del mercado y que está caracterizada por un espectacular crecimiento de los datos: cada vez hay más dispositivos en nuestro ecosistema, dispositivos que captan información útil para que las empresas puedan analizar y entender (y sobre todo, predecir) el comportamiento de las personas, asegura Isabel Zárate, Directora de Systems x y PureFlex de IBM España.

Enriq Subirana de Lenovo afirma por su parte que “durante años, los centros de datos han experimentado una proliferación de servidores, un crecimiento desmesurado de las necesidades de almacenamiento por el aumento del volumen de información que manejan las

Nos encontramos en la era de la "computación inteligente", que se ha convertido en un verdadero revulsivo del mercado y que está caracterizada por un espectacular crecimiento de los datos, dicen en IBM



Cómo pueden los CIOs valorar los beneficios de una solución de consolidación de datos y servidores

Por Miguel Ángel García, Country Manager Iberia de Riverbed Technology

A principios de 2013, entre sus 10 prioridades de negocio los CIOs mencionaban las siguientes: reducir los costes empresariales, mejorar las aplicaciones e infraestructura de TI, mejorar la eficiencia y mejorar los procesos de negocio (Gartner Executive Program Survey 2013).

Con este telón de fondo, muchos CIOs están centralizando el almacenamiento y el backup en sus centros de datos principales en lugar de mantener el hardware y los datos en las oficinas remotas y sucursales. Esto tiene mucho sentido desde el punto de vista de la simplificación, y aporta un enfoque “práctico” a la gestión de dispositivos, reduciendo los riesgos de seguridad y la complejidad de tener múltiples sistemas de backup y datos dispersos. A esto se añade que empresas con oficinas en localizaciones con poca estabilidad pueden preferir no almacenar nada en ellas por cuestiones de seguridad y riesgo de pérdida de datos.

CLAVES DE NEGOCIO

Sin embargo, un factor clave en la consolidación del almacenamiento en muchos casos es el coste. Las empresas quieren maximizar sus inversiones en almacenamiento en red (SAN) y alcanzar las ventajas del almacenamiento centralizado. La principal de esas ventajas es la reducción del coste de TI mediante la eliminación de la necesidad de adquirir y mantener servidores y almacenamiento locales. Aparece aquí la tecnología de entrega de almacenamiento como nuevo concepto que cubre ese hueco.

Los CIOs van siendo conscientes de que pueden resolver las prioridades del negocio, pero que necesitan atacar primero los procesos claves de TI y transformar el CPD. Como parte de este movimiento, los responsables de TI pueden ampliar la capacidad y llevar los beneficios de un enfoque consolidado a oficinas más grandes y aplicaciones

más potentes que antes eran difíciles o imposibles de consolidar.

EL CAMBIANTE ESCENARIO DE TI

La consolidación tiene el potencial de permitir a empresas de cualquier tamaño eliminar servidores y datos de las sedes remotas y centralizarlos en el CPD, con otro nivel de seguridad, sin sacrificar la experiencia del usuario. Este nuevo enfoque de arquitectura hace posible centralizar las operaciones de backup y eliminar datos de localizaciones de alto riesgo, a la vez que incrementa la agilidad de respuesta y reduce los costes de gestión de la infraestructura remota. Para tener éxito en el dinámico entorno actual los responsables de TI necesitan agilidad, seguridad y control, mientras que los usuarios demandan rendimiento.

Sirviendo la información adecuada en el momento oportuno y en el lugar preciso, las empresas dan un mejor servicio a sus clientes, toman mejores decisiones y reaccionan más rápido ante cambios del entorno. Estas necesidades a menudo se dan juntas en las oficinas remotas. Así, uno de los aspectos más críticos de los procesos de decisión de TI actualmente es identificar de forma adecuada el lugar correcto donde instalar infraestructura como servidores y almacenamiento. Cuando se consigue enlazar en una solución conjunta las zonas remotas de la empresa con el núcleo del centro de datos es posible centralizar el control, la seguridad y la protección de los activos distribuidos (servidores y almacenamiento) a la vez que se asegura un acceso (o recuperación) rápida de los datos y aplicaciones de los que dependen los usuarios.

PROTECCIÓN DE DATOS

A medida que crecen los volúmenes de datos, las empresas deberían ir desmantelando los sistemas de backup y recupera-

ción de las oficinas remotas para mover las operaciones de protección de datos a la seguridad del CPD, donde pueden aprovechar sus depurados procesos y sistemas, así como el cualificado personal.

Los snapshots son un mecanismo fundamental para garantizar que las operaciones de TI funcionan sin problemas. En los entornos actuales los administradores deben ser capaces de asignar políticas de snapshot horarias, diarias o semanales de forma rápida, para asegurar la protección consistente de los datos aprovechando los sistemas de almacenamiento del CPD.

Además de usarlos para recuperaciones rápidas, muchas empresas utilizan los snapshots como origen del backup a almacenamiento secundario externo, como cinta o almacenamiento en la nube.

CONCLUSIÓN

Los fundamentos y necesidades de información de las organizaciones cambian constantemente a medida que varían las necesidades de su negocio o de sus clientes.

La consolidación de los sistemas y de la información entre las sedes remotas y los CPDs ha de contemplarse como un proceso continuo e iterativo, de forma que cualquier sistema que se instale, sea remoto o en el CPD, debe conseguir que ese proceso sea más rápido y ligero operacionalmente, ahora y en el futuro.

La clave para conseguirlo es una implantación eficiente de las soluciones, que incluya el ajuste de los procesos relacionados (por ejemplo, el despliegue de aplicaciones y el backup). Una implantación bien pensada ayuda también a extender el uso de la solución a otros grupos de usuarios y a otros servicios. Por último, una implantación sensata facilita la reacción de la empresa ante condiciones de negocio cambiantes o nuevas necesidades de aplicaciones en el dinámico escenario de TI.

empresas. Esto ha generado una gran dificultad para gestionar el entorno, así como la creación de componentes de infraestructura aislados y una escasa flexibilidad para poder dar respuesta a las cambiantes necesidades del negocio”, y añade para demostrar su afirmación: “Nosotros estamos trabajando para mejorar lo que creemos que es más importante, y son servidores que ofrezcan más rendimiento, mayor capacidad de almacenamiento y gestión avanzada del consumo energético a un precio más asequible. Además, hoy en día la protección de la información es crucial para las empresas, las organizaciones necesitan una solución con capacidades avanzadas de copia de seguridad y protección de la información que sea rentable. Lenovo EMC acaba de firmar un acuerdo con Acronis Backup Appliance, para ofrecer una nueva solución de protección de datos para servidores, NAS y

PCs que combina a la perfección un hardware avanzado con un software de copia de seguridad innovador. Todo ello en una única solución de alto rendimiento que no necesita o requiere ningún hardware o software adicional, lo que lo hace mucho más sencillo. Lo ponemos todo junto en un solo producto que creemos que es la solución de copia de seguridad más fiable y fácil de usar del mercado en la actualidad”.

Por su parte Reiter, de Fujitsu cree que las tendencias “se encuentran en el incremento de la eficacia energética, la mejora en los procesos y la integración entre sistemas Virtualizados propios con entornos cloud, para llegar a soluciones perfectamente equilibradas, en cuanto a su coste y su rentabilidad. Elementos como el consumo por nodo, la tasa de fallos y su integración en soluciones más complejas (en su

LOS CENTROS DE DATOS Y SU CAPACIDAD PARA LLEGAR A SER MÁS EFICIENTES

Por Miguel Ángel Ordóñez, director de Centro de Datos de IBM España

Hoy en día, casi todas las presentaciones del sector tecnológico empiezan explicando el crecimiento desmesurado de la información que estamos viviendo, la adopción imparable de los aparatos móviles inteligentes y cómo esas dos tendencias están causando un incremento en la demanda de los centros de datos. Pero también se habla del serio problema de falta de eficiencia existente en muchos centros de datos. Por

Según los analistas, el problema reside en que sólo una parte de la energía utilizada en estos centros (se mencionan cifras de entre un 6-12%) se emplea para el procesamiento que están realizando los sistemas habitualmente; el resto se utiliza fundamentalmente para mantener el exceso de capacidad que las empresas han de tener disponible para mantener los picos de demanda. La demanda de datos es impredecible, con grandes fluctuaciones, y los picos pueden ser enormes.

Algunas compañías utilizan sistemas de enfriamiento y software para ahorrar energía. Pero, aún así, los expertos reconocen que la mayoría de las infraestructuras de TI están infrautilizadas. Aunque la virtualización ayuda a mejorar estos ratios, muchas compañías siguen teniendo miles de servidores x86, la mayoría basados en procesadores Intel, corriendo en estanterías en enormes centros de datos.

Los sistemas, especialmente los utilizados para aplicaciones de Big Data (bases de datos gigantescas con información a la que se accede rara vez), tienen unos niveles de utilización del 18%, según estudios realizados por IBM. De hecho, las instalaciones no virtualizadas tienen los peores niveles de utilización de su capacidad, entre un 5 y un 7% mientras que los sistemas virtualizados consiguen utilizar entre un 25 y un 40% de su capacidad.

Las instalaciones Unix son un poquito más eficientes que las descritas anteriormente, con niveles de utilización de su capacidad de un 62%. Pero los servidores System Z de IBM logran alcanzar niveles de utilización de un 76% dada la virtualización inherente de los mainframes, que fueron diseñados desde el principio para llevar a cabo múltiples procesos simultáneamente. En algunos casos, se ha constatado que los clientes de IBM han conseguido una utilización de la capacidad disponible en sus mainframes de hasta un 90%.

Una de las razones para la infrautilización de los centros de datos ha sido que tradicionalmente los directores de TI no han tenido responsabilidad sobre la factura de electricidad de la compañía. Su preocupación ha estado más, de manera justificada, en no quedarse cortos en capacidad de procesamiento y almacenamiento

por lo que han tenido que hacer sobre-inversiones en servidores.

Ahora que los presupuestos son más ajustados, los directores de TI pueden buscar nuevas tecnologías para incrementar la eficiencia de sus centros de datos: pueden utilizar sistemas de enfriamiento de chips por agua, técnicas de evaporación, reutilización de agua caliente... También pueden buscar situar sus centros de datos en localizaciones con un clima más frío. Pero también pueden buscar incrementar la capacidad que ya tienen en sus sistemas.

En la parte del mainframe, IBM sigue haciendo mejoras. Recientemente anunció sistemas con rendimiento mejorado mientras mantenía niveles constantes de utilización de energía. Los nuevos sistemas Puresystems, con sus altos niveles de integración, ahorran energía mediante la recolocación de recursos compartidos como los de red y almacenamiento.

Una buena aproximación a la resolución de este problema es no buscar reducir el uso total de energía sino medir la capacidad de cálculo por watio, por euro y maximizar el rendimiento. Los directores de TI deberían preguntarse: ¿cuánto debo pagar por la capacidad que estoy obteniendo de este presupuesto de electricidad? La eficiencia es la clave para mantener esta cifra baja.

estructura, pero no en su gestión) constituyen una tendencia hacia el centro de datos flexible y autodimensionable, al que todos queremos llegar. Sin embargo, dependerá de cada empresa y en que momento de esta evolución se encuentre, la tendencia que elegirá o la que le podamos proponer”.

LOS CHINOS AL ATAQUE

Una de las características del mercado del servidor es que es propiedad de unos pocos fabricantes, muy estables desde hace muchos años. IBM, HP, Fujitsu, Dell, Cisco y Oracle ocupan las primeras posiciones siempre. Pero parece que el nuevo jugador procedente de China y que está entrando en este mercado tan poco atomizado hace temblar los cimientos de los tradicionales. Si hace unos años fue Lenovo ahora le toca dar el salto a Huawei que parece tener una propuesta más que correcta pero que se basa principalmente en el precio para poder atacar a los posibles clientes. ¿Qué piensan el resto de fabricantes de la aparición de este nuevo jugador? Luis Palacios de Cisco afirma que “la llegada de ofertas nuevas debe analizarse siempre teniendo en cuenta no sólo su coste, sino múltiples parámetros: si se trata de una verdadera innovación de sistemas o de una copia o imitación, la inversión y trayectoria del fabricante en el mercado (si es a largo plazo o pasajera o coyuntural), su capacidad de soporte, su relación con los partners en caso de que se trate de venta indirecta, su capacidad para invertir en I+D y seguir evolucionando el sistema, su oferta de servicios, etc. Por otro lado, No creo que las aproximaciones basadas en el precio y no en la innovación vayan a transformar el mercado. Lo que demandan los clientes -además de tener en cuenta los parámetros comentados en la

pregunta anterior- son servidores unificados, con un gran rendimiento, escalabilidad y eficiencia energética, y sobre todo capaces de reducir costes y automatizar las tareas, establecer un punto único de gestión para todos los equipos físicos y virtuales y que permitan liberar al departamento de TI de las tareas manuales para que pueda centrarse en la innovación”. Óscar Gómez de Dell cree por su parte que “es cierto que en la situación actual todo el mundo mira más el coste de los productos, pero no es menos cierto que ante dos opciones con diferencias ajustadas en este aspecto, la que mayor fiabilidad aporte a entornos críticos de negocio es la que tiene más opciones. Desde esa perspectiva los jugadores tradicionales tendrán que optimizar sus costes para intentar ajustar los precios a las situaciones de mercado sin descuidar la calidad y la fiabilidad de sus sistemas. Un buen soporte será fundamental para convencer a los clientes de que el precio no es lo único que importa y sobre todo adaptarse a las necesidades de los clientes tratando involucrarse en las necesidades que tienen y planteando soluciones realistas a los restos que se les presentan día a día a nuestros clientes”. Sin embargo es el portavoz de Oracle, Manuel Vidal, el que se muestra más radical ante la posible aparición de este nuevo jugador. En opinión de este directivo, “El mercado de servidores comoditizados no tiene futuro desde el punto de vista de los márgenes y ningún fabricante de servidores será capaz de tener un negocio sano en ese espacio. Se trata de un mercado, el de los servidores comoditizados, que ya ha reventado y ningún fabricante de servidores tiene un negocio sano en ese espacio. Las compañías que quieran permanecer en esta industria tendrán que apostar por la integración entre hardware y software”.



Programas ERP: herramientas clave para el entorno de la empresa

Los programas ERP se han convertido en componentes clave y valiosos para cualquier tipo de negocio, con independencia de su tamaño. La clave de su éxito la encontramos en que poseen diseño adaptables y modulares que ayudan a que las compañías mejoren la gestión de sus recursos de una manera más óptima, accediendo a la información disponible de forma más eficaz.

Cualquier empresa, no importa su actividad o su tamaño, necesita conocer la situación real de sus activos en tiempo real y gestionar la información disponible de la mejor manera para, en última instancia, disponer de su control. Esta capacidad de control lleva implícita una diversidad de actividades y de tareas como son el aprovechamiento de los recursos humanos, la supervisión de los almacenes o el historial de las compras que se efectúan.

Dentro de este contexto, las soluciones integrales de gestión empresarial, también conocidas como programas ERP han logrado que las organizaciones lleguen a controlar de forma integral su funcionamiento interno. La clave se encuentra en que esta clase de programas controlan todo el negocio no sólo desde la perspectiva de la producción, sino también de la distribución con un doble propósito: garantizar el acceso a los datos de una manera eficaz e instantánea y optimiza los recursos empresariales disponibles.

Los ERP no sólo ayudan a controlar envíos, inventarios o temas relacionados con la contabilidad. Su evolución ha facilitado que en la actualidad formen parte del control de otras tare-

as como la gestión de ventas y entregas o la calidad de la administración, entre otras utilidades. También hay que indicar la visibilidad de la información almacenada en el programa y su escalabilidad porque al ser sistemas formados por módulos, que funcionan de manera independiente, facilita que los negocios adquieran los que necesiten en función de sus necesidades y su crecimiento.

CONCLUSIONES

Cualquier negocio que se esté planteado la compra de un programa ERP tiene que tener en cuenta varios aspectos. El primero de ellos es el tamaño de su empresa y la complejidad de sus sistemas, porque lógicamente una gran cuenta nunca va a tener las mismas necesidades que una pyme. Asimismo, es fundamental valorar qué módulos de los que componen la solución que se va a adquirir son fundamentales para mejorar la operatividad de la compañía. La comparativa, además, nos permite corroborar que además de la implantación tradicional de estas soluciones, la oferta de las empresas se amplía con aquellas basadas en el cloud computing y la modalidad de software como servicio.



Grupo i68 Izaro ERP

Una interesante y completa solución ERP con tecnología de Microsoft completamente adaptable y que proporciona acceso seguro a la información mediante perfiles de usuario.

La propuesta elegida por este fabricante para participar en esta comparativa es un sistema integrado de información ERP II, y se caracteriza por ser una arquitectura basada en componentes que permite parametrizar y configurar el sistema según las necesidades específicas de cada empresa, apoyándose en la herramienta de control de versiones.

Diseñado con visión internacional es multilegislación, multiempresa, multiplanta, multialmacén, multimonedas, multiidioma y Unicode. Izaro ERP dispone también de un sistema multicapa y multiplataforma que integra la última tecnología de Microsoft en lo que a diseño de aplicaciones se refiere. Además, dispone de una aplicación de gestión documental que permite asociar a cualquier entidad de la base de datos los documentos emitidos por el sistema o bien otros escaneados, así como textos, correos electrónicos o cualquier otro archivo multimedia, utilizando sistemas de factura y de



A destacar:

- Su carácter 'multi'
- Sistema de factura y firma electrónica
- Implantación corporativa o departamental con otros ERP's

firma electrónica como respuesta al concepto de la oficina sin papeles.

Su potente navegabilidad, otro de sus puntos clave, facilita el acceso transversal a lo

largo de los procesos de información de una forma intuitiva y rápida, apoyado en el Sistema BPM de Gestión de los Procesos de Negocio. La accesibilidad total a la información queda asegurada mediante potentes queries personalizables por el usuario, con integración y exportación de la información mediante herramientas ofimáticas y un avanzado generador de informes que proporciona la opción de que los documentos obtenidos se envíen a través de diferentes vías: por impresora, por archivo, por fax, por e-mail... Además la seguridad del acceso a la información se controla mediante un potente sistema de protección que restringe las funciones del menú por roles o perfiles de usuario.

La captura de datos se puede realizar a través del teclado, pantallas táctiles, conexión a máquinas, sistemas EDI, escaneado y reconocimiento de ca-

racteres, o bien mediante tecnologías de reconocimiento de voz. El manual de ayuda on-line disponible, así como la información de todos los campos del diccionario de datos, es accesible desde cualquier punto del ERP. En otro orden de cosas, la movilidad necesaria por el personal directivo, comercial o técnico está garantizada, pudiendo acceder al sistema de información en modo local o en remoto desde terminales fijos o móviles, así como vía Internet.

Izaro ERP provee de soluciones verticales para múltiples sectores, y cuenta con módulos con un alto grado de especialización que se pueden instalar dependiendo de las necesidades de cada negocio. Estos módulos son: Business Intelligence, Económico-Financiera, Logística y Ventas, Aprovisionamientos, Fabricación, Configurator, SAT y Mantenimiento, Calidad, Recursos Humanos, Riesgos Laborales, Almacenes, Punto de Venta, Proyectos, Planificación y Control, Negocio electrónico o CRM. Finalmente, admite la implantación corporativa o departamental con otros ERP's.



Grupo i68

Calle Zuatzu, número 4- 1º

20018 San Sebastián

Teléfono: 902 31 14 55

Web: www.grupoi68.com/es

Precio: A consultar

Despegue su negocio con Cloud

Reduzca los costes de su
infraestructura tecnológica

Pague solo por lo que utiliza, sin
inversión inicial

Acceda a su empresa desde
cualquier lugar

Soluciones de gestión para todo
tipo de empresas

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

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

 **Primavera**
BUSINESS SOFTWARE SOLUTIONS

Infor 10x

Este ERP corrobora la evolución de la plataforma tecnológica de Infor, que destaca por sus soluciones móviles, sociales, analíticas y cloud, así como un middleware adaptable a diferentes fines.

Esta solución unifica una plataforma middleware multi-propósito que incluye capacidades sociales, móviles, analíticas y cloud con la suite de soluciones por Industria de Infor. Asimismo, todas sus aplicaciones principales destacan por una experiencia de usuario reinventada basada en HTML5, la nueva plataforma de colaboración Infor Ming.le, y una inteligencia analítica contextual integrada en flujos de trabajo (workflows) empaquetados dentro del entorno de integración Infor ION.

Las novedades que introduce 10x abarcan 12 sectores así como las mejores aplicaciones empresariales de su clase (best-of-breed) para la gestión financiera, la gestión del capital humano (HCM), la gestión de activos empresariales (EAM), la gestión de la cadena de suministro (SCM), la gestión del ciclo de vida de los productos (PLM) y la gestión de las relaciones con los clientes (CRM). Por otra parte, los desarrollos estratégicos de la propuesta de Infor pueden resumirse en cuatro puntos principales. El primero es que Infor 10X está equipado con la tecnología ION, una solución de middleware propietario que sirve como piedra angular de la plataforma



A destacar:

- Capacidades sociales, móviles, analíticas y cloud
- Tecnología ION
- Plataforma para la colaboración social Infor Ming.le

tecnológica de Infor y que simplifica la integración entre las aplicaciones de la compañía y de terceros para suministrar una sólida base para el crecimiento. ION proporciona a los clientes una estructura de última generación para gestionar los procesos de negocio, los flujos de trabajo (workflows) y las alertas. El segundo se refiere a que incluye la plataforma Infor Ming.le para la colaboración social, la mejora de los procesos de negocio y la inteligencia analítica contextual. Incorporando concep-

tos de redes sociales al entorno empresarial, permite a los clientes capturar el conocimiento corporativo, vincular las comunicaciones con los procesos de negocio y seguir las noticias, los flujos de trabajo y los contenidos en tiempo real.

Permitir a los clientes diseñar, construir y desplegar aplicaciones móviles personalizadas para atender necesidades empresariales específicas e integrarlas con aplicaciones de software existentes es la tercera característica clave de esta propuesta. La firma, a este respecto, pone a disposición de sus clientes una gama de soluciones móviles en continua expansión que abarca todas sus grandes líneas de producto, suministrando información y dando a los trabajadores un fácil acceso a los sistemas y a las tareas centrales de la empresa.

Finalmente, Infor 10x facilita una inteligencia de negocio contextual y global integrada a través de los flujos de trabajo basados en roles. Asimismo, las compañías pueden construir cuadros de mando móviles que permiten a sus empleados reaccionar ante eventos utilizando sus dispositivos móviles, así como presentar la información de inteligencia de negocio de una forma muy visual y fácil de comprender. Infor 10x proporciona también acceso a herramientas de análisis y de reporting que extienden la inteligencia analítica a usuarios no técnicos.

Infor

Paseo de Gracia 56, 4ª planta
8007 Barcelona

Precio: 934 670 200

Web: www.infor.com

Precio: A consultar

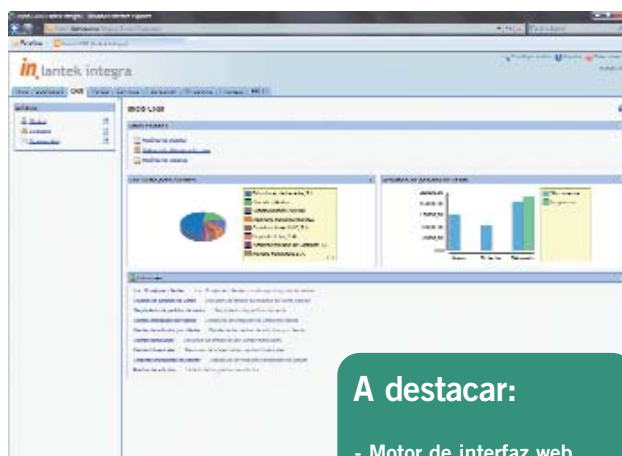
Lantek Integra

Especialista en el desarrollo y la comercialización de soluciones de software para la industria, propone un ERP enfocado a mercados específicos (piezas, producto propio y proyectos estructurales) compatibles con dispositivos móviles y principales navegadores web.

El caso de Lantek es especial y hemos querido incluirlo como ejemplo de solución específica adaptada al mercado de la industria: propone un producto diseñado tanto para empresas subcontratistas de piezas como para compañías que desarrollan producto propio o proyectos estructurales.

Este sistema de gestión empresarial se compone de un conjunto de módulos funcionales (Productos, CRM, Ventas, Almacenes, Compras y Tesorería) que cubren de forma completa e integrada las necesidades de gestión de la empresa en cada una de sus áreas, desde el proceso inicial de captación del cliente hasta el servicio final de soporte, facilitando el acceso a la información en cualquier momento y lugar. Asimismo, se integra con el resto de soluciones CAD/CAM de Lantek.

Lantek Integra es una solución fácil de utilizar y de ges-



tionar que está equipada con un potente motor de interfaz web que incrementa la compatibilidad con los principales navegadores web del mercado, y también ofrece compatibilidad con dispositivos móviles y tabletas. Asimismo, ofrece mejoras notables en la velocidad de renderizado de las páginas en algunos lugares, como la lista de ventanas, que permiten mostrar un gran número de filas en la misma página sin que el rendimiento se vea afectado.

A destacar:

- Motor de interfaz web compatible con la mayoría de navegadores
- Compatibilidad con dispositivos móviles
- Facilidad de uso y de gestión

Por su parte, el apartado de generación de informes cuenta con una nueva herramienta para la personalización de los mismos, con independencia de si se trata de informes nuevos o ya existentes. Así, el usuario puede guiarse a través de un asistente gráfico que permite acceder a datos de origen, columnas, grupos, órdenes u operaciones que pueden ser fácilmente definidas para obtener el informe deseado.

El área de cálculo de presupuestos de estructuras de producto, mientras tanto, incluye una herramienta preparada para presupuestar no sólo piezas de chapa, sino también estructuras complejas de productos, y todo ello de forma

sencilla y rápida. Otra de las características que definen a este ERP es que contempla la posibilidad de modificar la estructura directamente desde la propia herramienta, actualizando los presupuestos al mismo tiempo. Adentrándonos en cada uno de los módulos que componen este programa, encontramos que Lantek Integra Productos ha sido concebido para resolver las necesidades de las empresas que necesitan gestionar los datos asociados a los mismos, y que Lantek Integra CRM ayuda a optimizar las relaciones con los clientes (incluidos los potenciales). En otro orden de cosas, Lantek Integra Ventas facilita los procesos administrativos y permite orientar el trabajo hacia aquellas acciones que aportan un mayor valor añadido. La solución se completa con un apartado dedicado a Almacenes (útil para inventarios o existencias), Compras, que resuelve las necesidades de gestión asociadas a estos procesos y Tesorería: es la solución para la planificación de los recursos financieros de la empresa.

Lantek Business Solutions S.L.

Parque Tecnológico de Álava
Ferdinand Zeppelin 2, Ed. Lantek
01510 Miñano (Álava)
Teléfono: 902 444 644
Web: www.lanteksms.com/es
Precio: A consultar

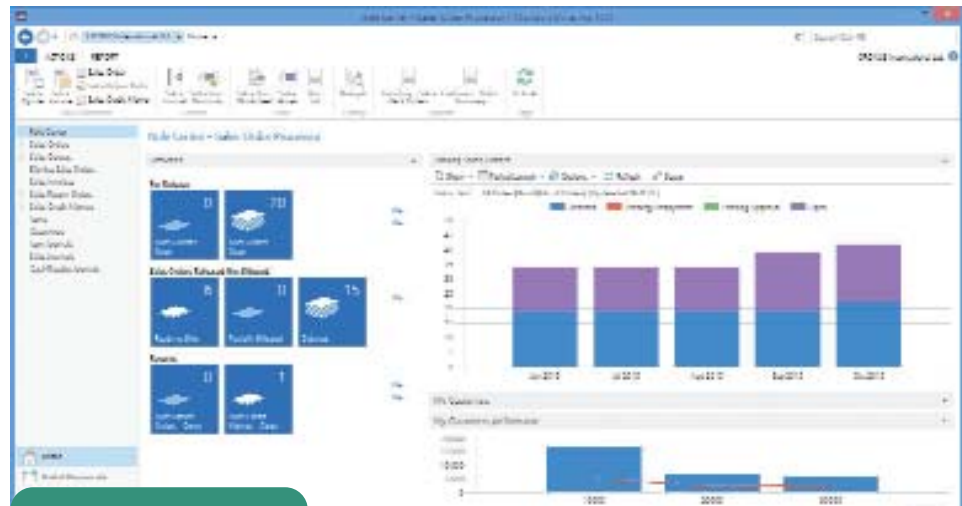


Microsoft Dynamics NAV 2013 R2

El ERP con el que el gigante de la informática participa en esta comparativa está basado en una implementación y facilidad de uso, proporcionando una gran interoperabilidad con Office 365.

Microsoft Dynamics NAV 2013 R2, la nueva versión de la solución de gestión empresarial del gigante de Redmond, refuerza las características (y el valor) que ha venido proporcionando a los negocios Microsoft Dynamics NAV 2013 desde su lanzamiento hace un año.

¿Y qué novedades y mejoras van a encontrar las empresas? Ahora Microsoft proporciona una mayor rapidez en su implementación y en su facilidad de uso, así como la capacidad para responder a las necesidades comerciales de cualquier cliente. Además, Microsoft Dynamics NAV 2013 R2 refleja el compromiso que la compañía ha venido adquiriendo con su comunidad de partners Microsoft Dynamics NAV. Uno de los puntos claves es la gran interoperabilidad con Office 365 y que consigue romper las barreras entre los datos de negocio y el modo en que se trabaja con ellos. Ahora, puede implementarse como una aplicación local o como



A destacar:

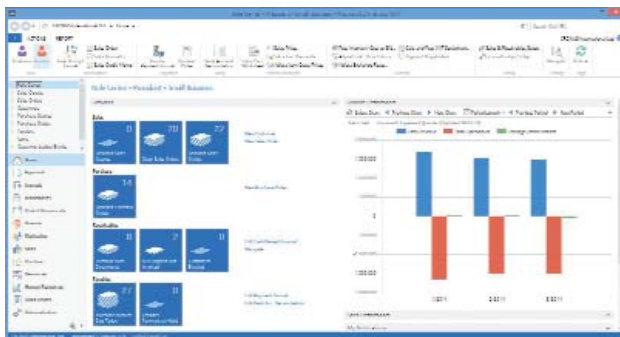
- Interoperabilidad con Office 365
- Compatibilidad con Windows Azure
- Capacidades mejoradas de la gestión del efectivo y la usabilidad

una solución cloud basada en sitios de SharePoint; y todo ello con una sola firma y el mismo look and feel tanto desde el cliente web de Dynamics

NAV como desde el servicio de comunicación y colaboración empresarial Office 365. A esto se añade una mayor capacidad de integración de los datos para que los clientes extiendan los procesos de negocio de SharePoint y los elementos web, así como para aprovechar las características de los programas Microsoft Excel y Excel Web App. En segundo lugar, se han introducido capacidades mejoradas en la gestión del efectivo que ayudarán a gestionar mejor los riesgos y el crecimiento del negocio con funcionalidades tales como el proceso de pago automático y manual, herramientas de reconciliación bancaria y soporte para la transferencia directa de débito y crédito SEPA (Single Euro Payments Area, zona única de pagos en euros). También encontramos mejoras en la usabi-

lidad ya sea a través de la Web o clientes de escritorio, que contribuyen a que su usabilidad resulte más fácil y su implementación más rápida.

Como resultado del apoyo que Microsoft proporciona a la comunidad de partners de la plataforma cloud Windows Azure, Microsoft Dynamics NAV 2013 R2 puede soportar implementaciones multiusuario e incorpora una gama de herramientas para soportar también hosting a gran escala, reduciendo los costes y mejorando los niveles de servicio que brindan a los clientes.



Microsoft Ibérica

Paseo del Club Deportivo, 1
C. empresarial La Finca- Edificio 1
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid)

Teléfono: 91 391 90 00

Web: www.microsoft.com/es/es/

Precio: A consultar

Altos Server & Veriton N Thin Clients

Rendimiento eficiente y flexible

Desde PYMES y sucursales, a oficinas con grandes centros de datos, los servidores Acer Altos y Thin Clients ofrecen un rendimiento fiable, última tecnología, mayor flexibilidad y herramientas de gestión profesional.

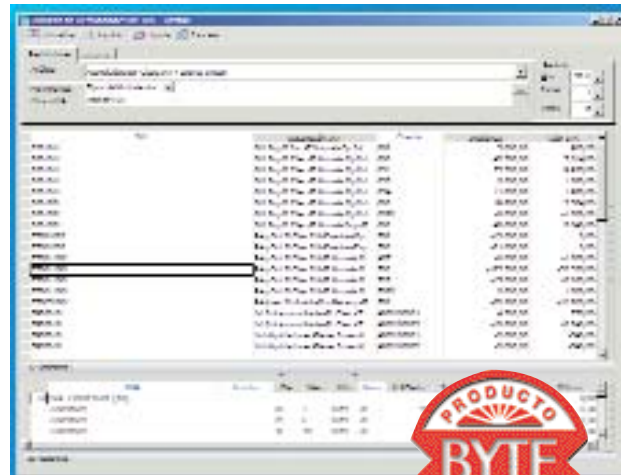


Primavera Professional V8

Incluye un amplio conjunto de módulos para una completa fluidez de datos entre las diferentes áreas operacionales de la empresa, a los que se accede desde una única aplicación gracias a su Shell Integrado.

Como solución robusta, fiable y tecnológicamente avanzada, el ERP de Primavera está basado en una plataforma state-of-the-art, la base sobre la que se asientan todas las aplicaciones que forman las soluciones de la compañía. Caracterizada igualmente por su gran usabilidad, presenta una navegabilidad altamente intuitiva, ofrece funcionalidades avanzadas como un navegador en estructura de árbol, atajos para 'Favoritos' y 'Más recientes' o la posibilidad de que el propio usuario agrupe en una lista la información más pertinente para su actividad y de exportar para diferentes formatos como Excel, Word o PDF, entre otros destinos.

Primavera Professional V8 puede, además, ofrecer información sintetizada a las personas que la precisen a través de procesos automatizados y recurriendo a mecanismos de inteligencia de negocio; este es el caso del 'Monitor de



A destacar:

- Conjunto de módulos de gran cobertura y completamente integrados entre sí
- Automatización y digitalización de procesos
- Elevada extensibilidad

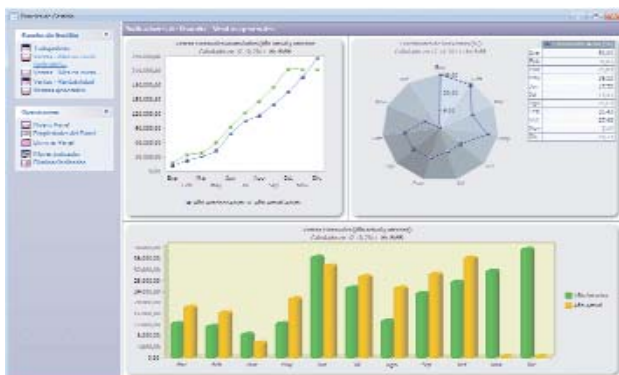
Negocio' con el que es posible ejecutar periódicamente alertas de acuerdo con un calendario predefinido y tener acceso a un conjunto de indicado-

res que suministran información de gestión presentada a través de una biblioteca de gráficos configurables.

Multi-idioma, con actualizaciones automáticas y una elevada capacidad de adaptación, logística es uno de los módulos disponibles en este producto: a este respecto, propone un módulo de Terminal Punto de Venta (POS) destinado a empresas que utilizan este tipo de equipos y está preparado para funcionar de forma autónoma en redes locales y organizaciones con múltiples filiales. Por su parte, el área financiera del ERP de Primavera pone a disposición de los negocios un conjunto de módulos que permiten responder a las principales exigencias fiscales y legales. Así, Fiscal Reporting facilita la entrega de todos los informes fiscales o de cualquier otra natu-

raleza que deben ser presentados por las organizaciones a las entidades oficiales, y Tesorería brinda todas las herramientas necesarias para el control de pagos o cobros, así como para la gestión de la Tesorería. El módulo de contabilidad ayuda a organizar la contabilidad presupuestaria, general, analítica y de costes.

El área CRM soporta todos los procesos relacionados con el registro de actividades y gestión de contactos, entidades externas, cobros y oportunidades de venta, y recursos humanos proporciona diferentes herramientas para la gestión del capital humano. Además de la emisión de todos los informes legales de amortizaciones, revalorizaciones o productos financieros, el módulo de Activos trata todo el ciclo de vida de los bienes de inmovilizado de una empresa. El registro de adquisiciones, el cálculo de amortizaciones y revalorizaciones y el registro de reparaciones, enajenaciones y bajas, hacen de este módulo una óptima solución para cualquier tipo de empresa.



Primavera BSS España

Parque Europa Empresariales
Edificio París. Calle Rozabella, 6.
Planta baja, Oficina 14
28230 Las Rozas (Madrid)
Teléfono: 91 636 66 83
Web: www.primaverabss.com/es
Precio: A consultar

SAP Business ByDesign

La firma dispone de una oferta de ERP amplia y diversificada, que abarca desde soluciones para grandes empresas y pymes en modo on-premise hasta soluciones cloud para pequeños y medianos negocios como SAP Business ByDesign.

SAP Business ByDesign es una completa suite que destaca por sus capacidades y sus prestaciones. Así, además de gestionar las diferentes áreas de la empresa como finanzas, recursos humanos, ventas, compras, atención al cliente y cadena de suministros, presenta como principal atractivo estar alojada en la nube y ser accesible desde cualquier dispositivo móvil.

La solución de SAP proporciona a las compañías una completa transparencia y control sobre todas sus operaciones, lo que garantiza que estén en disposición de identificar y responder de manera inmediata a los problemas (y también oportunidades) que se pueden presentar. De igual forma, se trata de un producto adaptable, de tal manera que las organizaciones pueden cumplir con los requisitos de su negocio con un mínimo de tiempo, esfuerzo y coste. Esta funcionalidad hace referencia a la facilidad que confiere la solución para cumplir con las regulaciones vigentes en los diferentes países.

Gestiona más de 40 procesos de negocio integrados de principio a fin, y presenta las ventajas de ser multi-compañía, multi-divisa, multi-idioma y multi-GAAP, aparte de cumplir con las regulaciones financieras US GAAP e IFRS. Al tratarse de una solución cloud, puede quedar implementada y



A destacar:

- Solución basada en la informática en la nube
- Integración con la solución on-premise SAP ERP
- Gestiona más de 40 procesos de negocio

operativa en un plazo que puede oscilar entre las 3 y las 24 semanas.

Otra de las ventajas que ofrece SAP Business ByDesign es la posibilidad de acceso y operación del sistema a través de dispositivos móviles, una característica imprescindible para la nueva concepción diná-

mica de la empresa, en la que sobresale la consecución de la eficiencia sin limitaciones de orden físico o geográfico. A esta facilidad de acceso se une además una interfaz de usuario muy sencilla, la posibilidad de que cada trabajador personalice su entorno según sus necesidades, y un reporte en tiempo real de analíticas intuitivas y ofrecidas en múltiples formatos, incluido MS Office.

En otro orden de cosas, permite a partners y a clientes ampliar las capacidades del sistema o construir aplicaciones basadas en cloud utilizando el programa SAP Business ByDesign Studio. De este modo se pueden modificar las

configuraciones, interfaces de usuario, informes y formatos con herramientas integradas y personalizar las interfaces de usuario y los cuadros de mando. La seguridad también es importante y la información queda almacenada en centros de datos de alta seguridad que son gestionados, monitorizados y mantenidos por expertos de SAP.

SAP España, S.A. - Madrid

Calle Torrelaguna, número 77
Bloque SAP
28043 Madrid
Teléfono: 91 4 5672 00
Web: www.sap.com/spain
Precio: A consultar

Solmicro-eXpertis 5.0

Los puntos clave de este software de gestión son: flexibilidad, capacidad de personalización, eficacia y facilidad de uso. Además, el programa está preparado para adaptarse a las necesidades y las particularidades de cada negocio.

Desde 1994 cuando Solmicro iniciaba su andadura en el mercado de los programas de gestión y en la actualidad, y gracias a la experiencia adquirida de sus más de 1.000 implantaciones, son ya más de 20.000 usuarios los que disfrutan de sus soluciones.

Dentro de este escenario, el trabajo del laboratorio I+D+i de la compañía resulta vital para desarrollar prestaciones que respondan de manera eficaz a los requerimientos y las necesidades de las empresas.

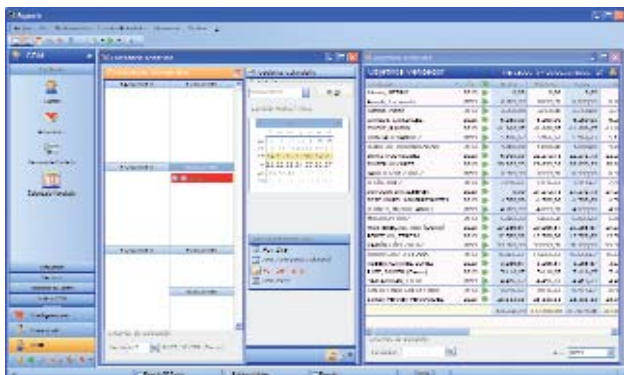
Fruto de esta evolución, la última versión de Solmicro-eXpertis 5.0 incorpora importantes mejoras tecnológicas y funcionales que redundan de manera significativa en la mejora de la productividad y la competitividad. Así, por ejemplo, Business Intelligence permite analizar los indicadores de negocio y diseñar y construir cuadros de mando a medida como cubos OLAP, estadísticas o gráficas que ayudarán en la toma de decisiones.



A destacar:

- Nuevos módulos de TPV, RR.HH y factura electrónica
- Orientado a la movilidad: iPhone, iPad, Blackberry, Windows 7 Phone, tableta
- Servicios en la nube

La búsqueda federada es otra opción a indicar así como 'Jump Lists' al implementar características de Windows 7 para acceder a la información de gestión sin necesidad de abrir la aplicación correspondiente.



Solmicro-eXpertis 5.0 también está enfocado a la movilidad, al permitir acceder a la información desde diferentes dispositivos móviles, y está preparado para diseñar a medida un sistema de alarmas que avisa instantáneamente sobre eventos concretos de la operativa de la empresa. Por ejemplo, si un descuento supera un porcentaje, si las ventas superan un valor... Por su parte, Vertical E-Commerce sirve para publicar catálogos o gestionar tiendas on line desde un ERP; a este respecto se integra tanto con Solmicro-eXpertis como con ERPs de otras compañías y entre sus funcionalidades encontramos una plataforma de envíos masivos de e-mail marketing integrada con el CRM para la gestión de los destinatarios y en el ERP para la creación de los emailings contar con un editor HTML.

Ha conseguido migrar hacia los servicios en la nube de Microsoft (Azure) y proporcionar la solución Solmicro-

eXpertis Cloud que también encamina sus pasos hacia el cloud computing sin tener que invertir en infraestructuras ni en servidores y con total seguridad. Solmicro Cloud permite contar con todas las cualidades de un ERP avanzado con soluciones a medida y personalizadas, sistemas llave en mano, parametrización, flexibilidad y escalabilidad.

Mientras, y con el objetivo de prestar soluciones integrales de negocio a las empresas, Solmicro ha desarrollado diferentes líneas de servicio, convirtiéndonos así en un único proveedor de ERP-CRM en su doble vertiente, con licencia propia o en régimen de alquiler - Cloud -, e-Commerce, e-Marketing, e-Business, y Plataforma de Desarrollo de Aplicaciones: Solmicro-eXpertis ERP-CRM, con 11 desarrollos verticales específicamente desarrollados para cada sector de actividad; Solmicro Cloud; Solmicro MKR, Marketing e Internet de Resultados, e-Marketing y e-Business integrados con el ERP-CRM;

Solmicro

Parque Tecnológico de Bizkaia
Ibaizabal Bidea,
Edificio 500 - Planta 0
48160, Derio (Bizkaia)

Teléfono: 902 540 362

Web: www.solmicro.com

Precio: A consultar



EL PODER PARA DAR TU SIGUIENTE PASO

Todos tenemos un siguiente paso. Imprime y escanea desde tu smartphone o tablet con la gama de equipos PIXMA MX con Wi-Fi.



you can

Canon

Da tu siguiente paso en canon.es/PIXMAMX   YouTube

UNIT4 Ekon 6.2

La última versión del ERP de UNIT4 se centra de manera especial en los conceptos de movilidad, usabilidad y optimización, introduciendo importantes novedades en las diferentes áreas de trabajo de finanzas, proyectos, producción...

Más de 400 nuevas funcionalidades en todos sus módulos, dos años de trabajo y 70.000 horas de trabajo invertidas. Estos son algunos de los números que se encuentran tras la última versión de este programa de gestión empresarial que pone el acento en tres aspectos fundamentales para una gestión integral de los procesos de negocio. El primero es la movilidad, ya que el trabajador se encuentra en contacto permanente con el ERP a través de su dispositivo móvil y accediendo a la información que necesita en tiempo real. También es posible interactuar con la solución utilizando el cuadro de mandos y los diferentes widgets que se han incluido y que permiten que los datos se presenten de una forma más visual.

El segundo punto clave es la usabilidad ya que Ekon 6.2 mejora la experiencia de usuario y facilita el trabajo colaborativo. El hecho de contar con un escritorio totalmente personalizable facilita que éste se adapte a la forma de trabajar y a las necesidades del usuario. Finalmente, se encuentra el criterio de la optimización: éste facilita la reingeniería de los procesos con el uso de metodologías Lean Management que repercuten en la mejora del rendimiento



A destacar:

- Posibilidad de consulta desde dispositivos móviles
- Escritorio personalizable en función de las necesidades del usuario
- Facilita el trabajo colaborativo

miento empresarial y los procesos internos

En el área de logística, por ejemplo, el ERP de UNIT4 integra un nuevo sistema de gestión en ventas

de rappels y comisiones sobre objetivos y funcionalidades en tarifas de compra por proveedor/artículo que permiten definir las entre fechas y escalarlas por cantidad. También se ha incluido una nueva gestión de propuestas y contratos de proveedores en compras, así como almacenes reguladores, rutas y repartos, devoluciones a proveedor y encargos. El equipo de desarrolladores de este producto ha mejorado, asimismo, el enlace con contabilidad para configurar

las cuentas generales por artículo, familia y conceptos. Proyectos presenta un

Por otra parte, en el área de producción, la gestión de costes indirectos ahora permite repartir los gastos desde las secciones estructurales e indirectas sobre las productivas. Shop, mientras tanto, ofrece la opción de trabajar con un sistema de intercambio de datos para TPV sin conexión para el envío de maestros con opciones de exportación e importación en el caso de que no haya conexión con el servidor. Proyectos cuenta con un mayor nivel de detalle en los conceptos de factura y una funcionalidad en el Desglose que permite la entrada de conceptos.

UNIT4 Ekon 6.2 ha introducido mejoras en el asistente de listados, asistente de contenidos, búsquedas y aceleradores de edición estándares, así como la búsquedas que pueden realizarse por código, descripción, multicampo, sinónimo o fonética, entre otros criterios.

UNIT 4 Ibérica

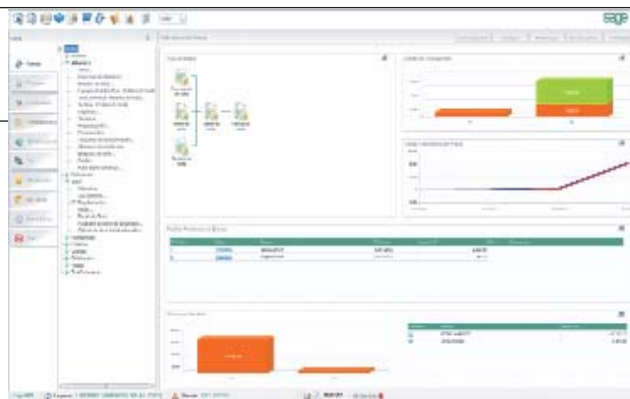
Avenida Castell de Barberá, 22-24
08210 Barberá del Vallés
(Barcelona)
Teléfono: 902 227 000
Web: www.unit4.es
Precio: A consultar

Sage Eurowin

Se trata de una gestión integrada y sectorial que ofrece en una sola aplicación todas las herramientas que necesita la pequeña y mediana empresa para gestionar y hacer crecer su negocio, optimizando la rentabilidad de sus recursos y permitiéndola mejorar su nivel de eficiencia y de competitividad. Sage Eurowin incorpora de base los módulos de ventas, compras, almacén, contabilidad y amortizaciones, construyendo su valor sobre los siguientes principios clave: modularidad, al poderse integrar en multitud de sectores empresariales y especialmente orientado a la distribución, electrodomésticos y el comercio mayorista y minorista con su solución de punto de venta rápido; adaptabilidad, al ser configurable mediante parámetros activables y personalizables y herramientas de

desarrollo estandarizadas; y escalabilidad al poder conectarse con otras soluciones complementarias de gestión, movilidad e internet.

Sage Eurowin brinda un acceso rápido y permanente a la aplicación a través de indicadores de situación y una completa trazabilidad de la información, y simplifica la gestión diaria enlazando los circuitos de compra y venta, automatizando procesos y contabilizando automáti-



camente las operaciones. Asimismo, puede gestionar múltiples canales de venta, tradicionales (crédito, venta rápida) y on line (venta por internet B2C y portal de pedidos B2B). Sus características también incluyen la integración y comunicación con terceros (por ejemplo, herramientas ofimáticas, soluciones de comercio electrónico, mayoristas o pasarelas de pago con tarjeta) y la promoción de ventas recurrentes gestionando centros de información por cliente, facilitando la realización de acciones de

marketing e implementado sistemas de tarjetas de puntos y regalos. La última versión disponible es Sage Eurowin 2013, un producto enfocado a diferentes sectores y que está disponible bajo la modalidad de SaaS (software como servicio)

A destacar:

- Integración y comunicación con terceros
- Conectable con soluciones de movilidad en almacén y preventa/autoventa
- Simplifica los procesos de gestión diaria

Sage España

Calle Labastida número 10-12
28034 Madrid
Teléfono: 913 349 292
Web: <http://sage.es/>
Precio: A partir de 1.395 euros

A3 Software a3ERP

a3ERP Solución integral de gestión para pymes proporciona una visión muy completa del estado y la situación de la empresa mediante la gestión de la totalidad de sus áreas, y se encuentra integrado con la solución de Asesorías y Despachos Profesionales a3ASESOR de la compañía. Asimismo, existe una versión cloud que incorpora un modelo de suscripción que facilita su adquisición a las compañías interesadas. Entrando en detalle, permite una visión de 360° de los negocios, gestionando las áreas de laboral, comercial, compras, logística, producción y financiera para optimizar los recursos dis-

ponibles, y simplificar y agilizar los procesos que ayuden en la toma de decisiones para una gestión eficiente.

La gama de productos de a3ERP comprende las siguientes variantes para dar respuesta a las necesidades de todo tipo de negocios: One, para profesionales independientes; Base, para autónomos y microempresas; Profesional, para pequeñas empresas; Plus, para pymes; y Premium, para grandes cuentas. Para impulsar su compra, integra un modelo de suscripción que incluye de forma global precio, licencia, mantenimiento y actualizaciones con las ventajas que esto conlleva.



A destacar:

- Disponibilidad de diferentes versiones
- Visión de 360° del negocio
- Completo modelo de suscripción

A3 Software (grupo Wolters Kluwer)

Delegación de Madrid
Calle Orense, número 16. 1ª planta
28020 Madrid
Web: www.a3software.com
Precio: A consultar

Datisa Serie 64 versión 6.5

Especialmente diseñada para trabajar en entornos cloud, es una solución ágil, con periodos de implantación cortos y con un rápido retorno de la inversión. Además, es un ERP integrado, con completas funciones para la gestión empresarial y permite automatizar e integrar los diferentes procesos de la actividad diaria de la empresa en el área financiera y administrativa, logrando un aumento de la productividad y la eficiencia que permiten afrontar de manera conveniente los restos que surjan.

Los negocios que cuentan con múltiples localizaciones o

con un gran volumen de datos necesitan herramientas que se adapten a su infraestructura, a los requisitos de su negocio y a la cultura de su organización, y la herramienta de Datisa quiere responder a estas necesidades. Ha sido desa-

A destacar:

- Para trabajar en entornos cloud
- Entorno de configuración gráfico mejorado
- Nuevo módulo de

rollada bajo una plataforma de 64 bits y dispone de todas las funcionalidades que los directivos necesitan para la toma de decisiones inteligentes. Así, por su flexibilidad, se adapta a la forma de trabajar y

a las costumbres del entorno y facilita la optimización de los recursos disponibles. Entre las mejoras incluidas en la nueva versión 6.5 del ERP de DATI-

SA Serie 64 destacan las nuevas funcionalidades de la aplicación de preventa que, además de estar disponible para PDAs, pasan a estar disponibles también para iPad. En este sentido, se ha mejorado la sincronización, la integración con la tesorería y los cobros, la consulta de estadísticas y el rendimiento en general.

En esta nueva versión también se ha desarrollado un nuevo sistema de avisos y se ha integrado la solución con la herramienta Burotexp, un sistema que permite el envío de mensajes de texto (SMS) certificados desde la misma aplicación. Se han incorporado (de igual forma) mejoras en el módulo de comunicaciones Daconex para facilitar el intercambio de información



con otras soluciones con las que ya se haya integrado el ERP. Por último, se ha añadido un nuevo módulo de reconocimiento mediante código de barras.

Datisa

Joaquín Turina, 2. 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Teléfono: 91 715 92 68
Web: www.datisa.es
Precio: A consultar

Oracle ERP Cloud

Para prosperar y crecer, es necesario desplegar una plataforma de negocios moderna que pueda adaptarse rápidamente a las crecientes demandas del negocio. Dentro de este escenario, las soluciones cloud flexibles juegan un importante papel a la hora de lograr una mayor agilidad en la toma de decisiones, una mayor productividad, menores costes, una mayor capacidad para innovar... A este respecto, Oracle pone a disposición

A destacar:

- Apuesta por el concepto de cloud
- Capacidades 'multi'
- Formenta la colaboración

de sus clientes una solución basada en el cloud computing que incluye distintas áreas, como una dedicada a la parte de finanzas y otra a carteras de proyectos.

Gracias a las características que ofrece la solución Cloud de Oracle, los negocios tienen la oportunidad de transformarse en un completo centro de colaboración eficiente e intuitivo. Para ello, recurre a un amplio conjunto de capacidades financieras y operati-



vas que combina con lo último en tecnologías sociales, móviles y analíticas, con la ventaja y la tranquilidad de saber que la información está siempre protegida. Sus servicios de ERP incluyen áreas como finanzas, planificación, elaboración de presupuestos, gestión de riesgos y controles,

gestión de costes, inventario, compras...

Oracle España

Calle José Echegaray 6B
 28030 Las Rozas (Madrid)
Teléfono: 900 992 922
Web: www.oracle.com/es
Precio: A consultar



¿Pensando en poner al día el almacenamiento de datos?

La gama de **soluciones de almacenamiento NAS/SAN** de D-Link es perfecta para todo tipo de empresas que necesiten consolidar sus servidores, crear copias de seguridad o simplemente aumentar su capacidad disponible.

Crea tu **Nube Personal** con los NAS Cloud DNS-320L, DNS-327L, DNS-325 y DNS-345, con hasta cuatro bahías para discos duros,

Visita nuestra **microsite de Almacenamiento** en:
www.almacenamientodlink.es

www.dlink.com/es

flexibles y fáciles de gestionar. Accede a tu contenido, reproduce en streaming, sube tus archivos y compártelos estés donde estés con **IOS/Android/Windows Phone** mediante las aplicaciones gratuitas **mydlink Cloud** y **mydlink AccessNAS**. Apuesta por el rendimiento y la alta

capacidad con las **soluciones SAN** de D-Link. Estas cabinas de almacenamiento con capacidad de hasta 180TB, son ideales para entornos de servidores virtualizados, o como complemento de los dispositivos de copia de seguridad y recuperación de datos.

vmware
CITRIX
Microsoft | Hyper-V



D-Link
Building Networks for People

El riesgo de la información: 10 lecciones

Marc Duale,
presidente de Iron Mountain

La información bien gestionada se ha convertido en un valioso activo de negocio. Inevitablemente, a medida que se convierte en más valiosa, también se hace más vulnerable. Las brechas de datos, las ciberamenazas y los fraudes son cada vez más frecuentes. Estas amenazas malintencionadas en combinación con errores humanos destacan puntos débiles en un panorama de información que cambia rápidamente, que cada vez es más complejo y que pone en riesgo la reputación de las marcas. Con un telón de fondo legislativo que no siempre está muy claro, las empresas luchan por conseguir gestionar sus archivos en papel, así como el volumen cada vez mayor de datos generados por las nuevas tecnologías. Como consecuencia, se enfrentan a unos niveles de riesgo de la información sin precedentes. Un nuevo informe de la compañía de custodia y gestión de la información Iron Mountain y PwC revela algunas diferencias significativas en la forma en que las perciben y se enfrentan al riesgo de la información, dependiendo de los años que lleven activas. Tanto las empresas jóvenes como las de más experiencia pueden beneficiarse de los consejos mutuos.

Cosas que las empresas con más años de actividad pueden enseñar a las jóvenes:

1. TENER UN PLAN ES TAN IMPORTANTE COMO 'HACER EL TRABAJO'.

Menos de la mitad (49%) de las empresas más jóvenes - las que llevan activas entre dos y cinco años - admiten abiertamente que son mucho mejores haciendo cosas que en la pla-

nificación estratégica. Las empresas más antiguas, por otro lado - las que llevan operando desde hace más de una década - parece que han aprendido que saber lo que se hace es tan importante como lo que se hace. Así, más de la mitad (56%) tienen una estrategia activa para la monitorización del riesgo, en comparación con solo un 14% de las empresas jóvenes.

2. HAY QUE SER CAUTO CON LA INFORMACIÓN QUE SE CONFÍA A LOS EMPLEADOS.

Las empresas más jóvenes son más confiables a la hora de compartir datos con sus empleados. Únicamente un 18% cree que los empleados son una amenaza para la seguridad de su información y solo la mitad tiene un código de conducta para sus empleados. Un 42% de las empresas más antiguas ve a sus empleados como una amenaza y dos tercios tienen un código de conducta para el personal. Si la precaución significa la existencia de códigos, directrices y formación para ayudar a los empleados a entender mejor los riesgos y proteger la información, entonces la precaución debería ser fomentada y aplaudida.

3. LAS COSAS PUEDEN IR MAL Y PROBABLEMENTE ASÍ SERÁ, POR LO QUE ES MEJOR PREPARARSE.

Un 66% de las empresas de mayor edad tienen activo un plan de recuperación del negocio, frente a solo un 27% de las empresas más jóvenes. Sin un plan de este tipo, cualquier desastre podría dejar a una empresa inactiva y expuesta a una brecha de datos o pérdida de información de la que nunca se recuperaría.

4. HAY QUE PROBAR LO QUE FUNCIONA.

El estudio revela que las empresas de más antigüedad monitorizan dos veces más que las jóvenes la efectividad de cualquier medida que introducen. No hacer estos tests puede conducir a que las empresas más jóvenes desperdicien sus recursos o estén implementando acciones que tengan poco o ningún impacto en la reducción del riesgo.

5. EL RIESGO DE LA INFORMACIÓN DEBERÍA SER UN TEMA A TRATAR POR LA DIRECCIÓN.

La mitad de las nuevas empresas afirma que su junta directiva no considera el tema de la seguridad de la información como algo muy importante, al contrario que las empresas con más experiencia, que sí prestan atención a este asunto. El respaldo de los ejecutivos senior es esencial para que el riesgo de la información sea tratado seriamente.

6. MITIGAR EL RIESGO DE LA INFORMACIÓN DEBERÍA SER OBJETO DE PREOCUPACIÓN POR PARTE DE TODOS LOS EMPLEADOS.

A pesar de confiar más en sus empleados, solo algo más de la mitad (52%) de las empresas de nuevo cuño dice que sus empleados no consideran la protección de datos como algo relevante. Estas empresas parece que están confiando en personas que podrían no estar excesivamente preocupadas por mantener la información segura. Dos tercios de las empresas maduras dicen que los empleados sí ven la seguridad de la información como un asunto serio.



Algunos puntos interesantes que tanto las nuevas empresas como las más antiguas tendrían que tener en cuenta:

7. EL ACTUAL ENTORNO DE INFORMACIÓN HÍBRIDA ESTÁ AQUÍ PARA QUEDARSE

Las nuevas empresas parecen sentirse más cómodas a la hora de gestionar información estructurada y desestructurada en formato digital o físico en múltiples localizaciones (55% comparado con un 38% de las empresas más antiguas). Este mundo multiformato y multicanal es la nueva realidad. Ya no hay vuelta atrás, así que lo mejor es aceptarlo y adaptarse.

8. LA FRONTERA ENTRE LO PERSONAL Y LO PROFESIONAL EN LAS REDES SOCIALES ES DIFUSA Y MERECE LA PENA TOMARSE EL TIEMPO PARA DAR LOS PASOS ADECUADOS.

Las fronteras entre lo personal y lo profesional en el uso de las redes sociales aún están delimitándose y representan una pesadilla potencial en términos legales y de protección de datos para aquellas empresas incautas. La confusión general y la incerteza acerca del uso

de las redes sociales se pueden considerar desde una variedad de enfoques y preferencias. Por ejemplo, según nuestro estudio, hemos sabido que más de la mitad (59%) de las empresas más jóvenes controlan el uso que hacen sus empleados de las redes sociales, en comparación con solo un 36% de las empresas más antiguas. Las nuevas empresas prestan mucha atención a Facebook (73%), mientras que las más antiguas prefieren monitorizar la actividad en LinkedIn (67%). Sin embargo este patrón se invierte a la hora de captar talento: un tercio (31%) de las empresas más antiguas revisan candidatos en Facebook en comparación con solo un 10% de las empresas jóvenes; y un 82% de las empresas jóvenes revisan candidatos en LinkedIn, en comparación con solo un 46% de las empresas más longevas. Si la información que obtienen unos y otros es realmente útil, es algo que no queda muy claro.

9. EL DINERO NO LO ES TODO: LA MAYOR VÍCTIMA DE UNA BRECHA DE DATOS PUEDE SER LA REPUTACIÓN DE LA EMPRESA.

Todas las compañías coinciden en el que el impacto de una brecha de datos afectaría a la fidelidad del cliente (58%, los dos tipos de

empresa) y a la reputación de la marca (52% también ambas). Pero las empresas con más años de actividad se preocupan el doble que las jóvenes por las consecuencias financieras y legales.

10. CUANDO SE TRATA DE RIESGO, ES MEJOR NO REPARAR EN GASTOS.

Solo el 3% de las empresas más jóvenes coincide firmemente en que es más importante recortar costes que reducir el riesgo, comparado con un 28% de las empresas más antiguas que comparten esa opinión. Quizás esto es así porque dos tercios de las empresas de más edad creen que el riesgo de una brecha de datos es bajo, comparado con un tercio de las empresas más jóvenes que se sienten más abrumadas por el riesgo creciente de una brecha de datos y el imparables ritmo de los cambios.

El riesgo de la información nos afecta a todos. Así como las empresas custodian los datos de empleados y proveedores, por no mencionar su propio conocimiento y propiedad intelectual, muchas también poseen la información personal sobre nosotros como consumidores de sus productos y servicios. Esta información tiene que y merece ser protegida.

Una nueva tecnología para protegernos en la nube

María Ramírez Fernández, senior sales engineer de Trend Micro

De unos años a esta parte somos testigos de la aparición de fenómenos y tendencias innovadoras que, en muchos casos empiezan por ser una moda, y terminan por convertirse en realidades que adoptamos en nuestras vidas. Para hablar de estas tendencias debemos crear nuevos términos, conceptos, acrónimos o siglas que nos ayuden a definirlos y a familiarizarnos con ellos. Buscamos poner nombre a las cosas y podemos encontrar ejemplos al respecto en cualquier área de actividad o sector de mercado, pero sin duda uno de los más prolíficos es el de las tecnologías.

En este punto, y al hilo de la revolución cloud y de la seguridad, nos encontramos con un nuevo concepto que el mundo de la seguridad tecnológica ha acuñado como “Cloud Encryption Gateway” y que cumple con el patrón descrito anteriormente, pues se trata de un término que está empezando a hacerse cada vez más común no sólo entre los expertos de TI, sino que también está cobrando fuerza en los entor-

nos empresariales. Su finalidad no es otra que proteger en todo momento la información corporativa que haya en una cloud (pública, privada o híbrida), mediante técnicas de encriptación avanzadas.

Se trata de mantener la privacidad y la confidencialidad de los datos corporativos ubicados en la nube, a la vez que se cumplen las normativas legales pertinentes dentro de cada país.

El cifrado de la información se debería implementar de forma sencilla y sin que suponga inversión de esfuerzo técnico ni económico por parte del cliente. Si se pudiera implementar mediante una tecnología de clave pública, pero sin necesidad de utilizar certificados de seguridad, conseguiríamos aportar una seguridad bastante buena, pero sin complejidades.

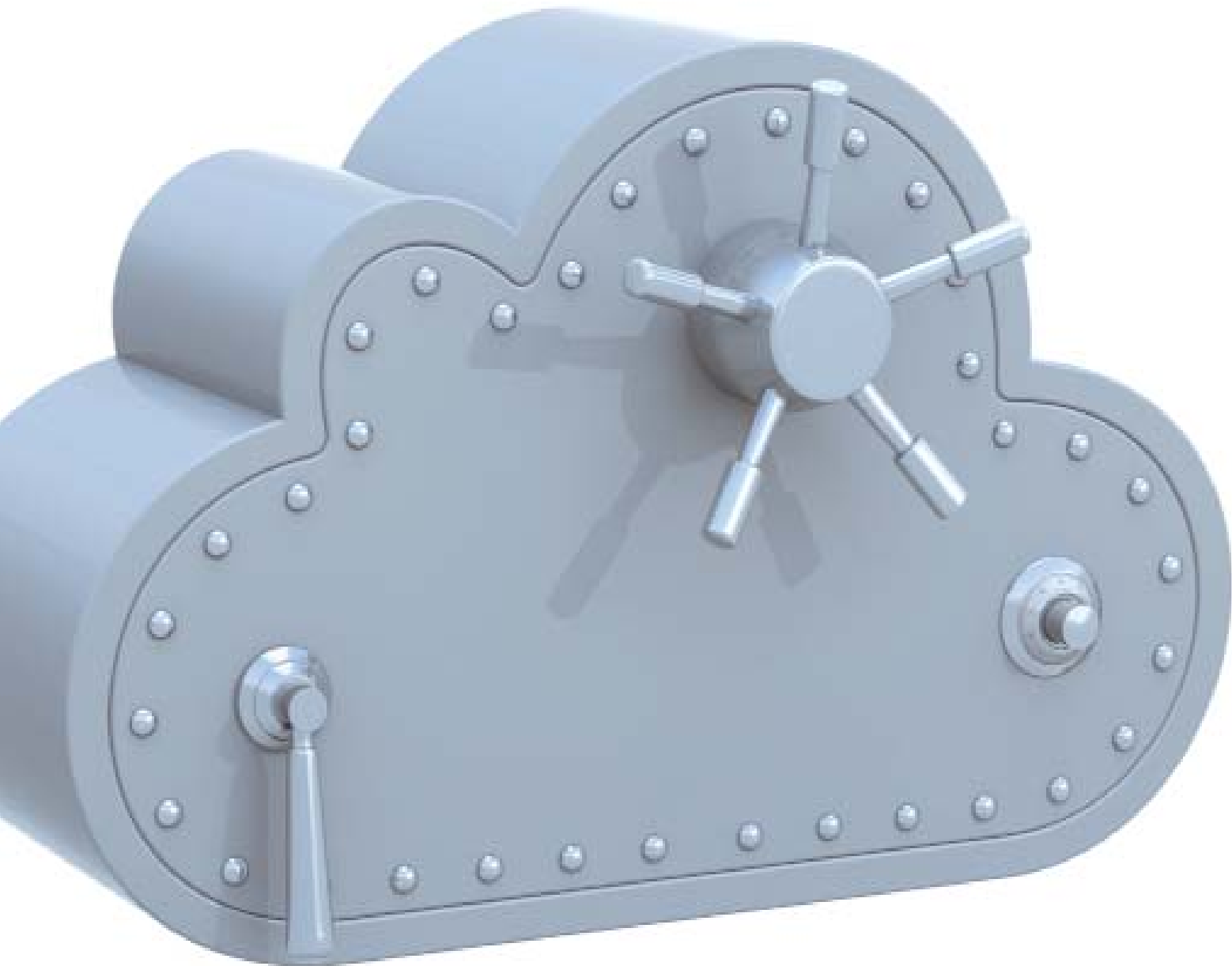
Además, el propietario de los datos a proteger debería ser quien tuviera posesión de estas claves de encriptación/desencriptación para que sea él el que dé los permisos de acceso/desencriptación de la información a los individuos que quiera y considere oportuno.

De esta manera se estará implementando una solución de protección de la infor-

mación tan robusta o más, que si esos datos residieran en los servidores “on-premise” (locales) de ese cliente.

En el mercado ya existen tecnologías para lo que se ha bautizado como “Cloud Encryption Gateway” que, además de ofrecer las funcionalidades anteriormente comentadas, están preparadas para integrarse con otras soluciones con el fin de proporcionar una configuración centralizada conjunta de toda la seguridad de una organización. En este sentido, alternativas como SecureCloud, resultan muy útiles y efectivas para proteger los datos virtuales y basados en la nube.

En definitiva, hablar de seguridad informática, en sus múltiples variantes, no es hacerlo de patrones rígidos y limitados que van a desembocar en un callejón sin salida, sino de un horizonte que permite múltiples opciones en las que el usuario cada vez es más consciente del tipo de información que maneja y almacena, del valor de ésta, de quién accede a ella y de la necesidad de mantener los datos a salvo con tecnologías eficientes y fáciles de usar, que permitan garantizar la privacidad de los datos y ayuden a cumplir los requisitos normativos.



El cifrado de la información se debería implementar de forma sencilla y sin que suponga inversión de esfuerzo técnico ni económico por parte del cliente.



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.





Hay un tema en cierta forma recurrente en la informática y, más en general, en las TICs: el poder real de los monopolios tecnológicos. Lo cierto es que la informática parece tender a favorecer las opciones monopolistas.

No se trata de un monopolio de iure (como la vieja Tabacalera Española, la Campsa o la Telefónica de antaño), sino que, al menos en informática, acaba produciéndose un monopolio no necesariamente amparado por leyes ad hoc, sino, simplemente, un monopolio que se crea de facto, por el uso común de determinadas interfaces y por el peso de determinadas empresas.

En Estados Unidos, desde la preponderancia de la petrolera Standard Oil de

podían lograrlo con productos mejores y más competitivos ya sea en el hardware, en el software o los servicios.

Por ejemplo, IBM se limitó en los años setenta a la base de datos IMS de estructura jerárquica (al final un tanto "parcheada" para mejorar lo que su estructura de simple jerarquía no podía lograr). Mientras tanto, primero General Electric (IDS de Charles Bachman) y luego Honeywell-Bull, Univac o DEC ofrecían en los setenta una base de datos en red, de una semántica mucho más poderosa y más eficientes.

Sólo con productos mejores, los clientes se atrevían a dejar de comprar a la empresa monopolista o, para ser más rigurosos, la que encabezaba de manera marcadamente desigual un mercado oligopolista

todo tipo (el proyecto Google Book & Search), ha servido para acusarla de querer monopolizar el futuro de los libros o incluso poder llegar a cobrar por ponerlos a nuestra disposición. Que conste que yo no lo veo tan mal: acepto que se me cobre por consultar un libro en lugar de tener que pagar un billete de avión de ida y vuelta y una estancia de unos días para ir a consultar el original en, por ejemplo, la Universidad de Harvard (una de las muchas que cedió sus libros a Google). Si el precio que pueda poner Google en el futuro es excesivo, ya decidiré yo la opción que más me interese.

También se acusa a Wikipedia de convertirse en la verdad oficial para casi todo: si consultamos sólo la Wikipedia (al menos



NUEVOS MONOPOLIOS

Por Miquel Barceló

Rockefeller, apareció en 1890 la ley Sherman antimonopolio (antitrust) que, con el paso del tiempo, ha sido aplicada (con un final más o menos "adaptado" a cada situación, y a veces sin efecto real...) a muchas de las grandes compañías de las TIC: Bell Telephone, IBM, Microsoft, y otras.

En el teórico mercado de competencia perfecta (ése del que hablan muchos economistas pero que, simplemente, prácticamente no existe...), el monopolio no es una buena solución: precios establecidos al margen del mercado competitivo, productos no necesariamente mejores (¿para qué mejorar si ya se venden prácticamente por sí solos gracias al poder del monopolio?), etc.

En la década de los sesenta y setenta, cuando el monopolio dominante era IBM que poseía más del 70% u 80% del mercado (según los países) acabé con una convicción firme: si las otras compañías querían arañar una parte del mercado de IBM, sólo

con clara tendencia al monopolio.

Más recientemente, nuevas compañías de gran nombre en la informática en red en la que ahora vivimos, ejercen otro tipo de monopolios.

Hace años, les comentaba aquí un docu-

la mayoría de mis estudiantes lo hacen así), la "verdad" que nos ofrece Wikipedia acaba convirtiéndose en La Verdad en mayúsculas, la única disponible. Eso me parece peor: la verdadera cultura se adquiere con el contraste de pareceres y

Más recientemente, nuevas compañías de gran nombre en la informática en red en la que ahora vivimos, ejercen otro tipo de monopolios

mental que uso con mis estudiantes: "Google: behind the screen" (2006) o, también, "The Truth according to Wikipedia" (2008) en los cuales las acusaciones de monopolio revisten otro enfoque.

Ya no se trata del aspecto económico, sino de otro tipo de monopolio. Por ejemplo, la idea de Google de crear una biblioteca universal digitalizando libros de

una única "verdad" es lo mismo que falsedad. Aunque, en mi opinión, hoy por hoy, Wikipedia muestra todavía diversas opciones (por ejemplo, habla de "darwinismo" y, también, de algo llamado "diseño inteligente" que ya no pertenece al ámbito de la ciencia...).

Y extiendan el fenómeno a Facebook o Twitter. Otros monopolios de facto: lo típico en informática. Curioso, ¿no?



242G5

Impresionantes prestaciones en juegos

Unos gráficos ultranítidos y una respuesta instantánea con 144Hz Gaming

Con una frecuencia de actualización de 144Hz, este monitor proporciona unos gráficos ultrasuaves sin nada de retardo para una experiencia de juego perfecta. SmartFrame te permite realzar una zona seleccionada para sacar a tus oponentes de la oscuridad, mientras SmartSize optimiza la relación de aspecto. SmartKeypad te proporciona un acceso rápido a las modalidades de juego SmartImage, así como al modo en pantalla. Cuando hayas terminado de destruir a tus enemigos, la tecnología MHL mostrará el contenido de tu móvil en la gran pantalla y el USB 3.0 te permitirá acceder a todos los dispositivos y todo el entretenimiento. Philips 144Hz Gaming eleva tu experiencia de juego en todos los niveles. Es más que una pantalla – es tu arma secreta.



PHILIPS

