

## ANÁLISIS

- Sophos UTM Accelerated
- HP Elite PAD 100

Scansnap iX100  
& tu Smartphone.

Contigo allá  
donde tu vayas.



## La gestión documental ha llegado a tu Smartphone.

Con el nuevo ScanSnap iX100 podrás enviar tu información en alta calidad en PDF o JPG directamente a tu Smartphone, sin cables, sin enchufes y sin cobertura wifi, convirtiéndolo en el mejor amigo de tu Smartphone.

- Escanea documentos de cualquier tamaño (Hasta +A4) y grosor con tan solo pulsar un botón.
- Batería de litio de alto rendimiento integrada para tener total autonomía.
- Funciona en Android e iOS y con Sistemas Windows y Mac en entorno PC.
- Tratamiento automático de Imagen, recorte, enderezado, alineado.



# El doble de velocidad, hasta la mitad de coste. Satisfacción garantizada o le devolvemos el dinero.

Make it matter.



La impresora más rápida del mundo<sup>1</sup>, la HP Officejet Pro X, ahora disponible con garantía de devolución. Compre cualquier impresora HP Officejet Pro serie X equipada con tecnología HP PageWide y consiga una impresión tan nítida como la que le ofrece la impresión láser, al doble de velocidad<sup>2</sup> y por hasta la mitad de coste por página<sup>3</sup>. Estamos tan seguros de que le satisfará que, en caso contrario, nos comprometemos a devolverle el dinero en los 90 días posteriores a su compra... Sin tener que dar explicaciones\*. Para obtener más información, visite [hp.es/officejetprox](http://hp.es/officejetprox)



HP Officejet Pro serie X  
Desde 330 €\*\*



HP PageWide  
Technology

Obtenga más información con nuestros expertos en **HP Officejet Pro X**:



Tel: 938 770 303  
[www.controlsistemas.com](http://www.controlsistemas.com)



Tel: 918 796 327  
[www.cm-sa.com](http://www.cm-sa.com)



Tel: 916 362 900  
[www.mhermida.com](http://www.mhermida.com)



Tel: 972 570 333  
[www.reprogir.com](http://www.reprogir.com)

<sup>1</sup> Resultados basados en las velocidades de impresión más rápidas publicadas de los modelos HP X551dw y X576dw comparados con equipos multifunción de sobremesa láser y de inyección de tinta en color de un precio inferior a 1.000 € e impresoras a color de un precio inferior a 800 €, según un informe de Buyers Lab Inc. B&W W&W Printer Database, 5 de mayo de 2014. Para obtener más información, visite [hp.com/globalprinterspeeds](http://hp.com/globalprinterspeeds).

<sup>2</sup> Comparación basada en las especificaciones publicadas por los fabricantes del modo de color más rápido disponible (en agosto de 2013) e incluye la mayoría de los equipos multifunción láser a color de menos de 1.000 € e impresoras de menos de 800 € disponibles en agosto de 2013, según lo costo de mercado indicado por IDC en el segundo trimestre de 2013 y los pruebas internas de HP realizadas a la impresora en el modo de color más rápido disponible (ensambla de documentos de 4 páginas analizada de acuerdo con ISO 24734). Para obtener más información, visite [hp.com/go/printerspeeds](http://hp.com/go/printerspeeds). <sup>3</sup> Resultados basados en la mayoría de los equipos multifunción láser a color de menos de 1.000 € e impresoras láser a color de menos de 800 € disponibles en agosto de 2013, según un informe de IDC en el segundo trimestre de 2013. Las comparaciones del costo por página de productos de impresoras láser se basan en las especificaciones publicadas por los fabricantes para cartuchos de la máxima capacidad. Coste por página de HP Officejet Pro X basado en los cartuchos de tinta HP 9704L/971XL, el precio estándar de venta al público, el rendimiento por página publicado para impresiones en color y la impresión continua. Los precios y rendimientos reales pueden variar. Para obtener más información, visite [hp.es/infocopies](http://hp.es/infocopies). \* Sujeto a condiciones. Consulte los Términos y Condiciones completos para más detalles: [hp.com/go/buyandtry](http://hp.com/go/buyandtry). \*\* PVP recomendada, IVA no incluido.

© 2014 Hewlett-Packard Development Company, L.P. La información que contiene este documento está sujeta a cambios sin aviso previo. HP no se hace responsable de los errores técnicos o editoriales ni de las versiones que pueda contener este documento.



## ANÁLISIS

- Sophos UTM Accelerated
- HP Elite PAD 100

# Mejorar el mercado de servicios

- Generar confianza
- La nube y sus nuevas posibilidades
- Sobreabundancia de actores



Javier López Sáez

# La realidad del Big Data

# La videoconferencia se sube a la nube

Para que no se enfaden mis amigos de HP, es justo destacar que ya dispone de equipos híbridos y Tablets que reúnen unas condiciones óptimas para desarrollar el trabajo que se le pide a un portátil. Hemos probado alguno espectacular, a pesar de que le falte alguna de mis manías. Y lo mismo tengo que decir de Toshiba, Acer, Fujitsu o Lenovo, que completan una oferta para tener en cuenta.



## ¿Portátil o Tableta?

Vaya por delante que no pretendo sentar cátedra sobre esta disyuntiva que planteo en el título: simplemente, es mi reflexión, que seguro no es la más generalizada...

¿Qué le pido yo que tenga un portátil? Muy sencillo: batería de larga duración (más de seis horas), que pese poco (no mucho más de un kilo), pantalla mínima de 12 pulgadas, y que incorpore 4G. Lo demás, potencia, pantalla de calidad, software incorporado, WIFI, slots USB, Bluetooth, se sobreentiende que lo llevan todos. Otra cosa es el sistema operativo, del que luego hablaré. Y, en cuanto al precio, que no sobrepase los 1.000-1.200 euros.

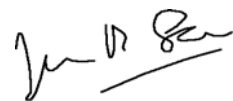
Sobre esta base, puedo atestiguar que no he encontrado un solo portátil, ni ningún híbrido, que reúna todas las características reseñadas: alguno se aproxima, a otros le falta una, pero, insisto, no conozco ningún equipo que cubra todas mis expectativas y juro que lo he buscado.

Sin embargo, si hablamos de tabletas, ya es otra cosa. Ya hay dispositivos que incorporan todas las funciones descritas como imprescindibles para mí, que, agregándoles un teclado, pueden suplir al portátil tradicional.

Y dentro de éstas, de 12 pulgadas, que considero es el mínimo para trabajar en condiciones, destaca la pionera, Samsung con su Galaxy 12 Pro, y la Surface Pro de Microsoft. Ésta última con la ventaja de regalar su Office, pero sin el acceso a multitud de aplicaciones que se pueden cargar en el sistema Android de la firma coreana. Windows empieza a ser un problema, más que una ventaja.

El dispositivo de Samsung lo hemos probado en nuestra redacción y le dimos el sello de "Producto Recomendado". El de la firma de Bill Gates no hemos conseguido que nos lo facilitaran para prueba, pero lo testeamos por encima en unos grandes almacenes. Efectivamente, la Surface Pro es un extraordinario equipo, pero le falta algo que para mí es básico: 4G; además ni está el 4G, ni se le espera, ni siquiera como opción.

Cuando le hice notar esta ausencia de 4G al comercial que daba información sobre la Tablet de Microsoft en el referido gran almacén, me contestó: "con el wifi es suficiente: además la Surface Pro es como un portátil profesional y la Galaxy Pro es un Teléfono que hace las veces de Tablet". Curiosa forma de ver las cosas... A mí no me convenció.



Juan Manuel Sáez. **Director**

## Serie Plus

Alto rendimiento y escalable, perfecta para las necesidades crecientes de la Pymes



DS1813+

DS1513+



Link Aggregation



Soporte de Alta Disponibilidad



Escalabilidad

### Alta integración en su estructura TI existente

- Soporte entre plataformas
- Compatible con Windows AD, LDAP y Domino de confianza

### Escalabilidad horizontal con mayor flexibilidad

- Escalabilidad conforme al crecimiento de la empresa
- Escalabilidad en almacenamiento, Red y RAM
- Compatible con soluciones de virtualización

### Optimice sus recursos, obtenga un mejor rendimiento

- Servidor empresarial como nube privado : correo, VPN y syslog
- Generar informes periódicos de uso del almacenamiento y controlar diversos recursos



DSM 5.0

# Sumario

OCTUBRE 2014



**EN PORTADA**  
**Los servicios despegan**

32

## N.º 220 • ÉPOCA III

### Director

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

### Redactor Jefe

Manuel Navarro  
(mnavarro@mkm-pi.com)

### Coordinador Técnico

Javier Palazon

### Colaboradores

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

### Fotógrafos

E. Fidalgo, S. Cogolludo, Vilma Tonda

### Ilustración de portada

Javier López Sáez

### Diseño y maquetación

ERLON

### WebMaster

NEXICA  
www.nexica.es

### REDACCIÓN

Avda. adolfo Suárez, 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.

OCTUBRE de 2014  
Printed in Spain



EDITA

Publicaciones Informáticas MKM



# Samsung Gear



# 10

## NOVEDADES



# 42

## COMPARATIVA



## TENDENCIAS

# 54

4 **CARTA DEL DIRECTOR**

8 **RECOMENDAMOS**

10 **NOVEDADES**

24 **DESAYUNOS TIC**

28 **ANÁLISIS**

32 **EN PORTADA**  
servicios

44 **COMPARATIVA**  
Escáneres

54 **TENDENCIAS**

66 **TEMPORAL**  
Por Miquel Barceló

### Análisis

SOPHOS UTM Accelerated 9.2



# 28

# Suites de seguridad McAfee

McAfee ha anunciado la disponibilidad de sus suites de seguridad de consumo 2015 “con unos niveles de seguridad mejorados para proteger la vida digital de los consumidores”. La nueva gama de productos incluye McAfee AntiVirus Plus 2015, McAfee Internet Security 2015, McAfee Total Protection 2015, y McAfee LiveSafe 2015, el primer servicio de seguridad entre dispositivos, completo e ilimitado, que protege la identidad y los datos de los usuarios tanto en PCs, Macs, smartphones o tabletas. Incluye protección contra malware mejorada y una optimizada experiencia de usuario. McAfee recientemente ha actualizado su motor de detección de malware para perfeccionar aún más los niveles de detección y el rendimiento de los equipos, al tiempo que protege a los consumi-

dores contra las avanzadas amenazas que existen en la actualidad. Asimismo, la posibilidad de ofrecer protección multi dispositivo permite añadir nuevos dispositivos fácilmente con un solo clic.

Según un reciente estudio de McAfee denominado Protegiendo el Futuro Digital en 2025, los españoles creen que en la siguiente década, la tecnología y los dispositivos mejorarán la experiencia de sus hogares. De hecho, tres de cada cuatro (74%) piensa que la nevera añadirá automáticamente los productos a la lista de la compra cuando se estén agotando. Un porcentaje similar (75%) de los españoles estaría interesado en un wearable que le permita escanear el código de barras de un producto concreto y añadirlo automáticamente al carro de la compra.



# HP ofrece conexión gratuita en tablets y portátiles

HP España anuncia la disponibilidad de HP DataPass, un revolucionario y pionero servicio con el que se puede disfrutar de conexión de banda ancha móvil desde el mismo momento de la compra del equipo, sin contratos ni ataduras. HP DataPass, que estará totalmente integrado en una serie de modelos de portátiles y tablets de la familia de consumo de HP, incluye 200MB de datos al mes durante 24 meses, que el usuario podrá utilizar de forma totalmente gratuita sin necesidad de firmar ningún tipo de contrato ni adquirir ningún tipo de compromiso de permanencia con ningún ope-

rador de telefonía. Con HP DataPass es posible estar siempre conectado sin necesidad de depender de puntos de acceso inalámbricos, sin contratos a operadoras de telefonía, sin compromisos de permanencia, sin domiciliaciones y sin “costes extra” en la factura. Es tan sencillo como comprar un dispositivo con HP DataPass, acceder a la aplicación precargada, registrarse simplemente con el nombre y correo electrónico y comenzar a disfrutar de 200MB gratuitos al mes de forma inmediata.

Cuando el usuario agote los 200MB que incluye el servicio al mes de forma gratuita,



será informado a través del panel de consumo de la aplicación HP DataPass incluida y será invitado a adquirir la cantidad de datos adicional que necesite en cada momento, a un precio muy competitivo y pagando simplemente con su

tarjeta de crédito o cuenta de Paypal. Independientemente de la compra adicional de datos, cada mes, desde la activación del dispositivo y el alta en el servicio HP DataPass, podrá disfrutar de los 200MB gratuitos para el mes en curso.



## Renovación en los Primergy

Fujitsu presenta una nueva generación de servidores PRIMERGY basados en el procesador Intel Xeon E5-2600 v3, creada para aportar al mercado todos los elementos necesarios a nivel de flexibilidad, escalabilidad, ahorro energético y capacidad de proceso, con los que abordar plenamente los nuevos retos que demanda el mundo empresarial. En concreto, la multinacional japonesa apuesta ahora por tres sistemas, el RX2540 M1, Rack 2U, que continúa aportando éxitos a esta línea que tan importante ha sido en el mercado mundial. El nuevo Blade BX2560 M1, un equipo para infraestructuras convergentes y el CX400 M1 diseñado para lograr impactar en el mundo HPC y Cloud.

El RX2540 es el sustituto



del famoso RX300. Este servidor de alto rendimiento está dotado con el nuevo procesador Intel Xeon E5-2600 v3, lo que le convierte en la opción perfecta para los centros de datos más exigentes de hoy en día. Establece el estándar para servidores en rack de dos sockets de próxima generación con formato 2U. Y es el mejor de su clase, gracias a su potente eficiencia energética, manteni-

miento y diseño, inspirado en el feed back de los clientes de Fujitsu.

Entre las novedades que incorpora merece la pena destacar: primero, el aumento de su rendimiento hasta un 38% comparado con la generación anterior. Segundo, que incorpora un 50% más de cores, 36 en vez de 24 y también un 50% más de caché, que hace que esté dotado de 45 MB.

## Toshiba Chromebook2

Toshiba ha anunciado en IFA 2014 el lanzamiento en el continente del Chromebook 2, su segunda generación de dispositivos para esta categoría de productos, que ha sido pensada tanto para el ocio como para la máxima productividad móvil. Toshiba Chromebook 2 tiene un formato de 13,3", y estará disponible con pantalla Full HD o HD reflectiva. Ambos modelos tendrán debajo del teclado dos altavoces estéreo con certificación Skullcandy. Estas características aseguran la mejor reproducción posible de contenidos, con gran nitidez y detalle en imágenes y sonido, ya sea navegando por la red, jugando a videojuegos o viendo cualquier tipo de vídeo o película. Además incorpora un procesador Intel Celeron que le confiere máxima productividad y rendimiento. El peso de este equipo es de 1,35 kg, es muy delgado y tiene una batería de 11,5 horas de duración. Tiene un diseño



con bordes sólidos y acabados en plata que le confieren un aspecto elegante y moderno. Se enciende, se conecta a Internet y se sincroniza de manera inmediata, dando acceso a todas las apps y archivos. Incluso se puede abrir cualquier tipo de archivo y trabajar sobre ellos sin tener conexión a Internet.

## GESTIÓN CLOUD

Red Hat ha anunciado Red Hat CloudForms 3.1, la próxima versión de su solución de gestión de cloud híbrida abierta, disponible en septiembre de 2014. Red Hat CloudForms 3.1 amplía la gestión cloud empresarial de clouds privadas, públicas e híbridas gracias a características adicionales de gestión, capacidades y mejoras para OpenStack, Amazon Web Services, VMware y entornos Red Hat Enterprise Virtualization, así como un nuevo soporte para Microsoft System Center Virtual Machine Manager de clouds privadas.

CloudForms 3.1 es el primer lanzamiento creado por la comunidad open source Manage IQ, presentado en Mayo de 2014. Red Hat adquirió ManageIQ en diciembre de 2012 y abrió su código a principios de este año para impulsar la innovación en la gestión de cloud híbridas mediante la comunidad.

- Las plataformas cloud están en constante evolución, y las soluciones de gestión tienen que seguir el ritmo del cambio para cada plataforma. Con CloudForms, Red Hat se compromete a proporcionar la experiencia más robusta de la industria en la gestión para los usuarios a través de múltiples plataformas. CloudForms 3.1 añade importantes funciones para la rápida evolución de las cloud OpenStack, amplía la integración con Amazon Web Services, VMware y clouds de Red Hat.

## Samsung mejora Note y anuncia el Edge y el Gear VR

Pantalla de mayor resolución, nuevas aplicaciones de productividad, cámara mejorada, incremento en la duración de la batería junto con un menor tiempo en la recarga, nuevos e interesantes accesorios y el uso del S Pen como un ratón son las principales novedades que aporta la nueva versión del Galaxy Note, el 4, presentado en IFA . **Juan Manuel Sáez. Berlin**

**A**demás Samsung mostró el Galaxy Note Edge y el Gear VR Innovator Edition, la nueva generación de tecnología wearable que permite a los usuarios sumergirse completamente en una experiencia de realidad virtual. Todos estos dispositivos, como destacó a esta revista el Vicepresidente de la filial española, Celestino García, estarán disponibles en nuestro país este mes de octubre, aunque de momento se mantiene en secreto el precio de cada uno de ellos.

### POTENTE Y RÁPIDO

El Galaxy Note 4 incorpora una pantalla Super AMOLED Quad HD (2560x1440) de 5.7 pulgadas que mejora los ángulos de visión y con un tiempo de respuesta de una millonésima parte de segundo. Debido a su gran pantalla, la función mejorada Multi Window permite mejorar la experiencia del usuario al ofrecer una verdadera función multitarea. Los usuarios pueden elegir cómo acceder a las aplicaciones a través de pantallas completas o divididas o a través de pop-ups. También pueden cambiar con facilidad el tamaño y la posición de las aplicaciones en la pantalla con un simple deslizamiento intuitivo.

Cuenta con un sistema de cámara avanzado que permite captar y reproducir imágenes más nítidas y claras. El equipo está dotado de una cámara trasera de 16 megapíxeles con un Estabilizador Óptico de



Imagen inteligente que contrarresta posibles movimientos a la hora de usarla y que amplía automáticamente el tiempo de exposición en situaciones de poca luz. Además, su cámara frontal de 3.7 megapíxeles con f1.9 ofrece un ángulo de disparo de 90 grados por defecto y de hasta 120 grados de amplitud para que los usuarios puedan tomar los mejores selfies grupales.

Con la función Fast Charging, se puede cargar el Galaxy Note 4 de forma más rápida y, con el modo Ultra Power Saving Mode, no se quedará sin batería cuando más lo necesite. Galaxy Note 4 viene equipado con múltiples micrófonos y con un altavoz mejorado que permite conversaciones de gran calidad en condiciones con mucho ruido. Su grabador de voz ofrece la posibilidad de etiquetar ocho voces diferentes y la función de reproducción selectiva permite a los usuarios aislar y escuchar voces específicas en una con-

versación en grupo.

También ofrece un Escáner de Huella Dactilar mejorado, con el objetivo de proteger los datos personales del consumidor, además de incorporar el primer sensor UV disponible en un dispositivo móvil.

### S PEN Y S NOTE

El nuevo S Pen ha sido especialmente desarrollado para ser utilizado como herramienta básica en el uso del smartphone. Esta nueva versión mejorada de S Pen ofrece muchas más prestaciones para lograr una experiencia mejorada en la que el usuario puede disfrutar de un efecto más natural de escritura en papel, similar a la de un bolígrafo o una pluma. S Pen cuenta con una versión actualizada de Air Command, que sorprende por su facilidad de uso y mejora la experiencia del usuario, junto a otras funciones intuitivas como Action Memo, Screen Write, Image

Clip y Smart Select, que permite a los crear y recopilar contenido con facilidad. La nueva función Smart Select permite juntar contenido de diferentes orígenes y compartirlo de forma sencilla.

Galaxy Note Edge proporciona una nueva forma de acceder a la información: su pantalla curva le permite un acceso rápido a aplicaciones de uso frecuente, alertas y funciones del dispositivo – incluso cuando la cubierta está cerrada – con el simple deslizamiento del pulgar. También se pueden recibir notificaciones directamente a la pantalla mientras ven vídeos sin alterar la visión de éstos. Galaxy Note 4 estará disponible en todo el mundo en negro, blanco, dorado y rosa a comienzos de octubre y Galaxy Note Edge estará disponible en negro y blanco en determinados mercados a través del canal minorista, comercio electrónico y distribuidores de Samsung antes de fin de año.

### REALIDAD VIRTUAL MÓVIL CON GEAR VR

El Samsung Gear VR Innovator Edition se presenta como una nueva generación de tecnología wearable que permite a los usuarios sumergirse completamente en una experiencia de realidad virtual. Desarrollado conjuntamente con la tecnología Oculus, ofrece una nueva vía para experimentar y utilizar de una manera totalmente novedosa contenidos móviles. Incorpora una pantalla de 5.7 pulgadas Quad HD Super AMOLED de Galaxy Note 4, acoplado en el casco, y que proporciona increíbles efectos visuales como estar sentados en el mejor teatro del mundo, encontrarse sobre el escenario de una actuación con un vídeo 360 grados Full 3D o disfrutar jugando.

Apuesta también por Android para sus impresoras



Samsung ha anunciado también diez nuevos modelos de impresoras multifunción (MFP) para el mercado europeo. Las nuevas impresoras multifunción MultiXpress son las primeras que están equipadas con el sistema operativo Android, por lo que ofrecen un manejo más independiente, intuitivo y escalable para todo tipo de entornos profesionales, tal y como destacó la propia compañía. Como parte del objetivo de Samsung de desarrollar soluciones de impresión que puedan ajustarse al ecosistema Smart office, las nuevas impresoras multifunción con Android incorporarán Samsung Smart UX Center, que funciona de manera independiente sin la necesidad de conectar a un PC y con una interfaz de usuario amigable.

### IMPRESIÓN SIN PC

Las nuevas impresoras multifunción MultiXpress cuentan con una pantalla táctil de 10.1 pulgadas que permite buscar e imprimir desde buscadores web, emails, mapas, imágenes y otros tipos de contenido – sin la necesidad de conectar a un PC o un servidor. La pantalla táctil además ofrece la posibilidad de previsualizar los documentos, así como opciones de edición y anotación. Además, incorporan Smart UX Center, personalizable con la tecnología UX y que ya se encuentra en la línea de smartphones y tabletas Samsung Galaxy. Son las primeras del mercado en utilizar la tecnología táctil.



## SOBRESALIENTE

### QMATIC

Qmatic ha anunciado que cerró su ejercicio fiscal 2013-2014 con un crecimiento en facturación del 25%, situándose a la cabeza del grupo a nivel mundial. Asimismo, la plantilla de Qmatic España se incrementó en un 10% por segundo año consecutivo. Los resultados del grupo Qmatic a nivel global arrojan también un crecimiento consolidado del 10% en 2014. Tras la filial española se sitúan Italia (24%), Estados Unidos (24%) y Francia (21%) como los países con mayores tasas de crecimiento.

### ESKER

Esker ha presentado sus resultados financieros correspondientes al primer semestre de 2014, en el que los ingresos por ventas han crecido un 10% -a tipo de cambio fijo- con respecto a la primera mitad de 2013. Este crecimiento es en gran medida atribuible a la fuerte demanda de soluciones de automatización del proceso de documentos de negocio basadas en la nube.



## MUY DEFICIENTE

### EDUCACIÓN TIC

La Comisión Europea estima que en 2015 se necesitarán 700.000 expertos en esta área en toda Europa, lo que supone una evidente oportunidad de empleo. Pese a esta previsión, en la última década un 15% menos de estudiantes han optado por carreras científicas y tecnológicas lo que podría hacer que España se encontrase en los próximos años ante un serio problema de falta de profesionales cualificados

### REUNIONES DE TRABAJO

El número y tipo de reuniones a las que se le pide asistir se ha incrementado de forma significativa. La mayoría de los empleados opinan que, demasiado a menudo, estas reuniones no aportan ningún valor, según un estudio de LogMeIn. El 85% de los trabajadores europeos admite que está aumentando el número de reuniones. En España el 69% afirma además que aportan poco o ningún valor.

## Red Hat Satellite 6: administración del cloud

Red Hat ha anunciado la disponibilidad de Red Hat Satellite 6, una solución integral que proporciona una gestión completa del ciclo de vida de los sistemas de Red Hat con distribución de software de aprovisionamiento, gestión de parches y configuración, junto con la administración de suscripciones a través de entornos cloud físicos y virtuales.

Red Hat Satellite 6 se organiza en torno a tres piezas clave:

- **Simplificación**, reduciendo el número de herramientas, aumentando la automatización y la racionalización de los procesos necesarios para gestionar los sistemas a través de su ciclo de vida incrementando la eficiencia de TI.

- **Escalado**, para gestionar un gran número de sistemas distribuidos geográficamente, a través de una amplia variedad de plataformas, desde físicas a virtuales, así como clouds tanto privadas como públicas.

- **Innovación**, el open source empresarial está impulsando la innovación a través de todas las áreas de TI, incluida la gestión de sistemas. Red Hat se ha valido de su experiencia en open source empresarial para integrar algunas de las mejores capacidades de administración actualmente disponibles, abarcando múltiples comunidades y proyectos open source para ofrecer Red Hat Satellite. Esto permite a las empresas aplicar las últimas innovaciones de administración de sistemas open source en una solución completamente integrada, soportada y certificada.

A medida que los entornos TI siguen creciendo en complejidad, continúa incrementándose el número de sistemas que han de ser gestionados a través de diversas plataformas. Es fun-

damental que las organizaciones de TI cuenten con las herramientas de gestión adecuadas para mantener la disponibilidad del sistema, rendimiento y ejecución. Los sistemas actualmente están desplegados en una amplia variedad de entornos, incluidos los sistemas físicos, múltiples plataformas de virtualización, así como clouds privadas-públicas, y el uso de herramientas separadas no integradas para cada entorno puede aumentar el coste y complejidad y reducir la eficiencia del administrador.



Red Hat Satellite 6 proporciona una solución completa para la administración del ciclo de vida de los sistemas de Red Hat, proporcionando una única consola de gestión y metodología para la administración de las herramientas necesarias para crear, implementar, ejecutar y retirar un sistema. Satellite 6 ofrece una visión de contenido única, una colección de RPMs y/o Puppet Modules que se han perfeccionado con filtros y reglas. La visualización de contenidos incluye contenido de software y configuración en un mismo sitio, y son publicados y promocionados a través de entornos del ciclo de vida, permitiendo la administración total del ciclo de vida del sistema. Red Hat Satellite no sólo puede administrar el ciclo de vida del software de Red Hat Enterprise Linux y la configuración de contenido, sino también el ciclo de vida de Red Hat Enterprise Linux.



Por Fernando Jofre

## Panda ayuda a las familias

Y pensando en los padres (para ser más preciso), porque quizá a muchos hijos y a los vecinos no les haga ninguna gracia lo que está incorporando Panda mejorando su oferta 2015... A mediados de Septiembre Panda volvió a presentarnos su nueva gama de retail, en un mes escogido a propósito por estar marcado por el tradicional episodio de la "vuelta al cole". Pues bien, la nueva gama retail de Panda trae consigo una gran novedad: su motor de detección XMT Smart Engineering sobre el que han estado trabajando los últimos ocho años. Mejor, más rápido, más preciso (sin falsos positivos), y apoyado en la "Inteligencia colectiva" de Panda en la nube, medio "etéreo" en el que fueron pioneros. En su nueva gama demuestran su preocupación por los verdaderos entornos domésticos que son multidispositivo: PC, Mac, Android (con geolocalización, antirrobo y optimización de rendimiento) e incluso IOS (sólo controlables cuando se conectan a un Mac, por las limitaciones impuestas por Apple que todos conocemos),... y por ello en su amplia gama de productos hay cabida para todos ellos. ¡Hasta una edición con nº de licencias ilimitadas por menos de 90 €! Centrándonos en el hogar, me llaman la atención dos interesantes funcionalidades: el control parental y el monitor WiFi.

La primera trae consigo una verdadera protección de los hijos ante Internet, sin importar el navegador que éstos utilicen: Explorer, Chrome, Safari, Firefox... Da exactamente igual, e incluso aunque empleen versiones "portable" de éstos, porque el control se hace en una capa que está por encima de los navegadores. Y la segunda es el monitor WiFi, que nos permite consultar qué dispositivos se conectan a nuestra WiFi (IP, dirección MAC, fabricante y hora de conexión) lo que no sólo nos podría ayudar a identificar al vecino intruso sino también saber si nuestro hijo no está tomando el pelo por las noches, chateando o navegando con su dispositivo escondido bajo las sábanas de su cama hasta altas horas de la madrugada...

Y para terminar, indicar que siguen protegiendo a los clientes con Windows XP, que según los directivos de Panda todavía representa un 13% del parque en España.

# MÁXIMO RENDIMIENTO MÍNIMO ESFUERZO

Las nuevas tarifas de 1&1 Performance Hosting te permiten aprovechar todas las ventajas de nuestros packs de hosting y la potencia de un servidor dedicado. Disfruta ahora del rendimiento de un hardware propio. Nuestros expertos se encargarán de la instalación y la administración total de tu servidor para que puedas dedicarte por completo a tu proyecto web.

## Rendimiento total

- Hasta 32 GB de RAM dedicada
- Hasta 2.000 GB Disco Duro SATA
- Software RAID
- 1&1 Certificado SSL
- Backups diarios
- 1&1 CDN Plus con Railgun
- 1&1 SiteLock

## WordPress y mucho más

- Fácil Instalación con 1&1 Asistente WP
- Soporte especializado en apps 24/7
- Versión de evaluación para todas las apps
- Mensajes de seguridad y actualizaciones automáticas

## También incluye

- Un dominio a elegir entre: .com, .es, .info, .name, .net, .org, .biz, .eu...
- 1&1 Editor Web Móvil
- Las versiones más actuales de PHP
- Dirección IP dedicada
- Potencia Ilimitada: tráfico, cuentas de correo, bases de datos MySQL, accesos FTP, subdominios



☎ 91 136 00 00

\*Ofertas aplicables durante un periodo de tiempo determinado sobre una selección de packs, sujetas a un compromiso de permanencia y con coste por alta de servicio. Los precios mostrados no incluyen IVA. Para más información, consulta nuestras Condiciones Particulares en 1and1.es. Rubik's Cube® utilizado con la autorización de Rubik's Brand Ltd.



## NUEVO:

## ¡RENDIMIENTO GARANTIZADO

## PARA PROYECTOS WEB EXIGENTES!

Desde **39,99** €/mes\* ~~49,99~~

# 1&1

1and1.es

## Michael Dell: “El PC está más vivo que nunca”

El PC no ha muerto. Está más vivo que nunca” ha asegurado el máximo mandatario de la multinacional Dell, Michael Dell. Y es que para uno de los gurús del mundo TIC, su compañía crece con unos números excelentes. **Manuel Navarro. Bruselas (Bélgica)**

Claro que para Dell el PC no son sólo ordenadores o portátiles sino que también se incluyen las tabletas y las soluciones de virtualización. Durante un evento celebrado en la capital europea y que ha reunido a prensa, analistas y partner la multinacional Dell, con el propio Michael Dell a la cabeza ha presentado Wyse WSM una solución de software de virtualización de escritorio seguro, fiable y fácil de manejar, que puede ofrecer prácticamente cualquier aplicación de Windows para ejecutarse en un escritorio físico o virtual del mismo modo que lo haría en un PC tradicional, sin los riesgos de seguridad o complejidad de la administración. WSM entrega bajo demanda de aplicaciones y sistemas operativos virtualizados a los escritorios tradicionales, Wyse equipos de escritorio en la nube y plataformas de servidor. Ofrece a los clientes la opción de re-uso de PCs existentes, la implementación de Wyse clientes en la nube, o la adopción de un enfoque híbrido. Además, escritorios WSM-aprovisionado consumen menos energía y son fáciles de reemplazar si es perdido, dañado o robado, ya que no hay datos o aplicaciones se almacenan localmente. Estos beneficios en última instancia se traducen en reducción de costes, aumento de la seguridad y la reducción del impacto ambiental.



Con las nuevas características anunciadas hoy, WSM da un paso más en la simplificación de la gestión y la mejora de rendimiento de los escritorios virtuales. Para empezar, las nuevas capacidades de capas de aplicaciones permiten a los administradores por separado las solicitudes individuales de provisión o grupos de aplicaciones por la política o departamento a cualquier escritorio físico o virtual, es decir, los equipos de TI pueden esperar un mayor control con la disminución de problemas de administración. Además, una nueva función de caché de cliente mejora significativamente el rendimiento de los escritorios virtuales y aplicaciones distribuidas a través WSM, mediante la reducción de almacenamiento del servidor y los requisitos de ancho de banda de red.



Por Manuel Navarro

## Seguridad en la nube

Han tenido que ser un conjunto de “celebrities” estadounidenses las que hagan que la gente empiece a preguntarse acerca de las medidas de seguridad que nos encontramos en cloud. El acceso y la difusión de imágenes íntimas ha provocado que empresas y usuarios (menos mal) empiecen a preguntarse si eso de dejar todo tipo de cosas, no se sabe muy bien dónde es del todo seguro. Según un estudio realizado por BT, La seguridad de los datos y la confianza en los servicios cloud son una preocupación cada vez mayor para los responsables de la toma de decisiones de TI de las grandes organizaciones.

Aunque el 70 por ciento de los directivos encuestados globalmente, – el 58 por ciento en España-, está adoptando almacenamiento cloud y aplicaciones web en sus procesos de negocio, su confianza en torno a la seguridad en la nube está en un mínimo histórico.

Sin embargo y a pesar de esto, el 50 por ciento de los entrevistados (el 52 por ciento en España) declara haber adoptado servicios cloud del mercado “de consumo” en lugar de los diseñados específicamente para las empresas.

Dicho estudio revela que para las tres cuartas partes de los directivos que toman las decisiones en torno a las TI (76 por ciento mundial comparado con el 70 por ciento en España) la seguridad en el uso de los servicios en la nube es su principal preocupación. La mitad de los encuestados (49 por ciento globalmente y 50 por ciento en España) admite que le “preocupa mucho o muchísimo” las implicaciones de estos servicios en la seguridad. Se trata de un incremento sustancial del 10 por ciento con respecto a la anterior investigación de 2012.

Con respecto a la decisión de optar por soluciones cloud de consumo en lugar de las diseñadas para la empresa, el 48 por ciento del total de los encuestados (y el 36 por ciento en España) tiene la impresión de que las aplicaciones y servicios en la nube para la empresa son demasiado costosos; y el 44 por ciento (32 por ciento en España) mantiene la creencia de que el mercado de consumo de aplicaciones y servicios en la nube pública son tan eficaces como los diseñados específicamente para usuarios empresariales.

# Para crecer contágate de #actitudsage

*Diferenciarse del resto.  
Hacer un esfuerzo  
para mejorar y superar  
las adversidades.*

María Jesús Colomar.  
Contable, usa Sage ContaPlus.

Nuestra actitud es superarnos cada día para crecer juntos, ofreciéndote el software de gestión que necesitas para tu negocio. Contacta con nosotros y te ayudamos a crecer.

900 878 902 - [actitud.sage.es](http://actitud.sage.es)

Contabilidad • Nóminas • Pagos • ERP • CRM

sage

## Un 51% de pymes y autónomos esperan salir de la crisis ya

La tendencia mostrada por los diferentes indicadores económicos apunta a que 2014 será un año de cambio y crecimiento para el tejido empresarial español, así se desprende de la “Radiografía- Sage de la Pyme 2014” en la que se recogen las impresiones de más de 1.800 empresarios y que ha sido presentada en la sede de la CEOE. En palabras de Santiago Solanas, CEO de Sage, “una gran mayoría de las empresas de nuestro país perciben que nos encontramos ante un nuevo modelo económico y se muestran receptivos ante la posibilidad de que las cosas mejoren con el cambio”. Por ello, apunta Solanas, “desde todos los ámbitos, públicos y privados, tenemos que trasladar optimismo, y la actitud positiva necesaria que favorezca esta transición”.

A lo largo de todo el informe, elaborado por la compañía de software de gestión empresarial, se desprende cierto optimismo en lo que respecta a la marcha de la economía. Si se compara con los dos años anteriores, la valoración sobre la situación económica española ha mejorado en 30 puntos porcentuales y, lo que es más destacable, un 73% de los empresarios espera que lo siga haciendo en 2014 y 2015.

Respecto a la esperada “salida de la crisis”, esto es crecimiento y creación de empleo, autónomos y pymes mantienen su visión realista de que la salida tiene un horizonte en el medio largo plazo. Así mientras el 51 % la sitúa en 2014/2015, otro 49% la alarga hasta el 2018.

En 2013 las empresas han mejorado en ventas, beneficios y clientes, con unos diferenciales positivos de

entre 9 y 18 puntos porcentuales, dependiendo del factor analizado. Una mejoría que es directamente proporcional al tamaño de la empresa y que se apoya en las mismas palancas de crecimiento que en 2012: foco en el cliente, mejora de la calidad de los productos y servicios, la apertura a nuevos mercados y el precio.

También la pérdida de competitividad de las empresas españolas, que sigue en indicadores por debajo de los países punteros de la UE por razones como la reducida inversión en I+D, un incremento salarial menor al incremento del IPC y la falta de formación, paradójicamente mejora si la comparamos con años anteriores.

En la zona de sombras los principales obstáculos para el crecimiento han sido la falta de financiación (solo se han concedido ayudas al 6% de las empresas) y especialmente la incertidumbre, que ha llevado a sectores como la construcción y el comercio a crecimientos mínimos.

### MEDIDAS DEL GOBIERNO

En el apartado de las medidas adoptadas por el Gobierno, las empresas consideran que es importante seguir trabajando y llevar a cabo diferentes acciones que lleven a favorecer la actividad empresarial y reducir los costes, entre las que destacan dos: la reducción de impuestos (64%) en primer lugar, la más citada con diferencia, y subvencionar las nuevas contrataciones (14%) en segundo puesto y a una distancia razonable de la primera. La adopción de tecnologías innovadoras se traduce en eficacia y eficiencia para las empresas, en ahorro de tiempo y dinero.



Por Óscar González

## Otra (grave) vulnerabilidad

Que aparezca una vulnerabilidad como la recién surgida esta semana en una pieza tan importante como Bash, revela distintos aspectos del mercado del software actual. Por un lado, desde el punto de vista del software abierto, no dejaría de ser una anécdota (peligrosa eso sí), y un ejemplo negativo del consabido “Un millón de ojos ven mas que dos”.

Pero por otro lado, en el que grandes empresas han construido su negocio (de miles de millones de euros) sobre una base de código abierto que se encontraron y que han aprovechado, se da la situación que no siempre se han puesto los recursos necesarios para blindar estos desarrollos de una forma adecuada.

El estado (pésimo) del proyecto OpenSSL ha sido un claro ejemplo. Cientos de miles de servidores en Internet utilizando una librería que debería haber sido auditada de forma concienzuda por muchos de los actores millonarios de este mercado. ¿De verdad le cuesta mucho a la multinacional (“ELÍJASE NOMBRE”) contratar a 4 o 5 desarrolladores expertos a tiempo completo para revisar una librería cuyo uso le está ofreciendo pingües beneficios?

¿Es más beneficioso realmente para estas compañías disponer de la última y remota opción en el middleware de turno, que dedicar esfuerzos al software de base y no tener ahora que actualizar miles de servidores ante el inminente peligro de ataques?

Siendo cierto que muchas empresas invierten y aportan mucho al software libre, tampoco hay que olvidar que la experiencia nos está mostrando de forma reiterada que existen librerías muy extendidas y de muy bajo nivel que no están libres de bugs y ataques, y esta es una situación que fácilmente se soluciona con dinero y recursos.





# HACEMOS POSIBLE CUALQUIER COMBINACIÓN

Logramos que muchas soluciones muy diferentes se integren para lograr una innovación inteligente, en cualquier entorno ya sea físico, virtual o cloud.

## ¿LE GUSTARÍA...

- Crear, testar y desarrollar aplicaciones más rápido?
- Conectar e integrar sus sistemas más fácilmente?
- Automatizar los procesos manuales que tanto tiempo le consumen?
- Incrementar la productividad de su equipo de TI?

## ÚNASE A NOSOTROS EN EL RED HAT JBoss MIDDLEWARE IBERIA FORUM 2014

- Conozca de la mano de empresas líderes en la industria, tales como Lantik, BBVA, entre otros, cómo han optimizado su infraestructura middleware
- Descubra las últimas novedades de Red Hat JBoss Enterprise Middleware.
- Asista a ponencias estratégicas, demos prácticas.

PARA MÁS INFORMACIÓN, VISITE: [www.redhateventos.com](http://www.redhateventos.com)

Patrocinado por:



## Panda supera a sus rivales

Ya está disponible la nueva gama de soluciones para Retail de Panda Security. Panda Global Protection 2015 MultiDispositivo, Panda Internet Security 2015 MultiDispositivo, Panda Antivirus Pro 2015 y Panda Mobile Security 2.0 son los nombres de la gama de Soluciones de Consumo 2015, que este año, y como principal novedad, incorporan el nuevo motor de análisis, detección y desinfección XMT Smart Engineering de Panda Security.

Los resultados de los últimos tests de la industria llevados a cabo por los laboratorios independientes AV-Comparatives, AV-TEST y Virus Bulletin muestran ya cómo las nuevas soluciones de Panda Security han obtenido los mejores ratios de detección, protección y consumo de recursos del mercado, reflejando la gran capacidad del nuevo motor XMT, en el que cada tecnología interactúa con las demás para alcanzar las mayores prestaciones de detección y desinfección, con el fin de extinguir todo el malware. “En un entorno en el que se generan a nivel mundial cerca de 160.000 nuevas muestras de malware al día, según los últimos datos de PandaLabs correspondientes al segundo trimestre del año, somos conscientes de que tenemos que ofrecer la mejor protección. Y en este contexto, con la nueva plataforma y motor XMT estamos consiguiendo ser líderes tecnológicos, según los test independientes más valorados de la industria”, afirma Álvaro Elorriaga, International Retail Director en Panda Security. “Es vocación de Panda continuar innovando para proporcionar a nuestros clientes la máxima protección con el mínimo impacto”, añade Álvaro Elorriaga.

Diseñadas para ofrecer una protección completa con un mínimo consumo de recursos en el dispositivo, las nuevas soluciones incluidas en la gama de Retail 2015 aprovechan todas las ventajas de la seguridad en la nube para hacer frente a todo tipo de amenazas procedentes del mundo digital: virus, hackers, fraude online y robo de identidad; además de otras amenazas tanto conocidas como descono-



cidas. “La nueva gama de Retail 2015 se basa en cuatro pilares clave que nos han permitido mejorar las soluciones de seguridad y adaptarlas a las necesidades de nuestros clientes: la protección, la ligereza, la flexibilidad y la estabilidad”, afirma Hervé Lambert, Retail Product

Marketing Manager de Panda Security. Protección para todos los entornos Entre las principales características incluidas en la gama de soluciones de Consumo 2015 de Panda Security, además del nuevo motor XMT, destaca la protección multiplataforma ofrecida por Panda Global Protection 2015 para entornos Windows, Mac e incluso dispositivos móviles de Apple y Android. Pensando en usuarios con necesidades avanzadas, Panda Security ha creado una de las mejores suites de seguridad del mercado al añadir una capa de protección adicional de seguridad (Data Shield) frente al malware que trata de acceder a datos sensibles del usuario con fines maliciosos (robo, borrado o cifrado) como el conocido ransomware. Por su parte, y desde el producto más básico (Panda Antivirus Pro), la nueva gama 2015 potencia sus capacidades frente a virus, hackers y otras amenazas, como las intrusiones en la red Wi-Fi doméstica, gracias a que ofrecen una vista de los dispositivos conectados a la red inalámbrica. Junto a estas características, Panda Internet Security y Global Protection incluyen también opciones para la protección del entorno familiar, de la identidad y de los datos del usuario mediante funcionalidades de control parental, acceso remoto, control de aplicaciones y backup con restauración de archivos, entre otras. Pero además, este año, y como novedad, la solución Panda Internet Security 2015 Multidispositivo incorpora protección para entornos Android, además de la protección ofrecida para entornos Windows. ”

COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE MADRID  
13 de noviembre 2014

HITACHI INFORMATION FORUM  
EL NEGOCIO IMPULSADO POR LAS TI.



»»» INNOVATE  
WITH INFORMATION™



Los líderes del mañana impulsarán y generarán negocio con la tecnología. No se quedarán parados por las limitaciones de las infraestructuras de TI sino que estarán continuamente innovando y estarán listos para responder a los requisitos del negocio. Y usted: ¿Está preparado para un centro de datos definido por y para el negocio?

Forme parte del cambio y resérvese el día 13 de noviembre en su agenda: participará en un evento exclusivo en el que la innovación tecnológica será la protagonista en todos los aspectos del mismo.

BROCADE

Symantec

COMPAREX  
Software Consulting Services

intel

INFORMÁTICA  
El Corte Inglés

OMEGA  
PERIPHERALS

GTI | NEOVALIA

Sistel

ermestel

## Oracle apuesta por soluciones ERP y EPM

Oracle cuenta con la propuesta Cloud más completa del mercado, ofreciendo SaaS, IaaS y PaaS. En el caso concreto de SaaS, Oracle se ha posicionado como la segunda empresa del mundo al finalizar el último año fiscal en junio pasado.

Así de claro lo manifestó en rueda de prensa José Antonio Vender, responsable de preventa de ERP de Oracle Ibérica, quien, en compañía de Sonia Delcano, especialista en Soluciones EPM de esta compañía, explicaron su posicionamiento en el mercado.

Tal y como se puso de relieve, en un entorno de creciente competencia en todos los sectores de actividad, conseguir flexibilizar el modelo de negocio, identificar y generar nuevo valor y diferenciarse de la competencia se han convertido en elementos clave que pueden marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso de cualquier proyecto empresarial concreto o, incluso, de la propia compañía. “En la era de la nube, contar con herramientas capaces de analizar y extraer, en tiempo real, la información realmente útil para afrontar la toma de decisiones se torna en un activo tan esencial como irrenunciable en un momento de volatilidad en el que una planificación ágil y eficaz puede traducirse en la consecución de un nuevo negocio”.

### ERP DISEÑADO PARA CLOUD

Como suministrador de soluciones de gestión de recursos de empresa, Oracle cuenta con una herramienta ERP Cloud que ayuda a las empresas e instituciones a modernizar su organización financiera y a



afrontar su crecimiento, con plenas garantías de seguridad de los datos. De hecho, el ERP Cloud simplifica, estandariza y automatiza los procesos de negocio, multiplicando las oportunidades de modo simple, rápido, y seguro. Y los directivos perciben el valor de estas facilidades de modo creciente.

La propuesta de Oracle incluye herramientas para la gestión financiera, la gestión de la cadena de suministro, la gestión de los procesos de compra y la gestión de proyectos. Y todo ello apoyándose en soluciones analíticas y dotando al Oracle ERP Cloud de movilidad (está disponible para su utilización en dispositivos móviles) y de características “sociales”, que permiten a los usuarios agilizar el intercambio de información y la toma de decisiones.

Oracle ERP Cloud cuenta con versión localizada para España, la versión 9, desde el pasado mes de agosto.

caciones líderes del mercado con el suministro de aplicaciones basadas en web cloud, lo que resulta muy útil para los CFOs que desarrollan su actividad entre hojas de cálculo y están atados a aplicaciones heredadas. Se configura pues como la vía más fácil para acceder a los recursos TI y sacar el máximo partido a la innovación.

### TENDENCIAS EPM PARA 2014

A medida que los términos financieros, la regulación y los procesos se tornan más complejos, el uso inteligente de la tecnología es lo que realmente diferencia a los líderes de las distintas industrias. Todas estas organizaciones confían en soluciones de gestión del rendimiento empresarial (EPM) para situarse a la cabeza en sus respectivos mercados.

Las modernas herramientas EPM aprovechan la tecnología Big Data, Cloud y Móvil para dar sentido a una amplia base de información y ayudar a los directivos a ganar visibilidad de cada uno de los aspectos de su negocio. Teniendo información reciente y precisa procedente de las herramientas EPM, el departamento de finanzas puede abordar con confianza la planificación, presupuestación, previsión, gestión, informes, cierre financiero, cuadros de mando, costes y rentabilidad, consolidación y otras funciones esenciales.

### EPM, GESTIÓN DEL REDIMIEN TO EMPRESARIAL PARA LOS CFOs

Cambio de modelo de negocio, flexibilidad, nuevo valor son términos cargados de significado en un momento en el que algunos empiezan a vislumbrar la salida de la crisis. Son también objetivos irrenunciables en el proceso de diferenciación de las compañías mediante la incorporación de tecnología de gestión empresarial disruptiva, capaz de ayudar a definir y dar soporte a las estrategias planteadas por los CFOs.

Las aplicaciones Oracle EPM –Enterprise Performance Management– conforman una suite integrada y modular que soporta un amplio rango de procesos de gestión del rendimiento financiero y estratégico, capaz de ayudar a expandir y optimizar el potencial de negocio. Oracle Enterprise Performance Management Cloud combina apli-

## HP mejora la seguridad en impresión

HP ha ampliado su gama de soluciones y servicios de impresión diseñados para simplificar la implantación y el seguimiento de la seguridad en la impresión y proteger, de esta forma, la información confidencial y sus redes, cumpliendo siempre con las crecientes directrices legales. "A medida que aumenta el impacto financiero de una brecha en la seguridad de los datos, la necesidad básica de tener unas soluciones completas de impresión segura sigue creciendo", destacó en rueda de prensa Xavier Regué, responsable de la Categoría de Impresión de HP Iberia. "Como líder indiscutible en seguridad informática, HP está ampliando su base de dispositivos, soluciones y servicios LaserJet, líderes del sector, con innovaciones para gestionar y supervisar la seguridad en la impresión."

Como pone de relieve la propia HP, estas nuevas soluciones y servicios forman parte de HP JetAdvantage, una nueva marca que abarca toda la gama de impresión de documentos y flujo de trabajo de HP. Se trata de un conjunto de soluciones de movilidad, impresión, seguridad en la impresión, flujo de trabajo y gestión de impresoras diseñada para ayudar a optimizar las tareas y procesos de negocio básicos con el fin de reducir costes y mejorar la productividad

de los empleados.

- Proteger la infraestructura de impresión se está convirtiendo en un elemento importante de la seguridad de la red global de las empresas. Como líder en seguridad informática empresarial, HP ofrece soluciones y servicios de seguridad diseñados para proteger los entornos de impresión de las empresas. La nueva oferta incluye: el Centro de Seguridad de Impresión e Imágenes de HP (IPSC) 2.1, que simplifica la implantación y el seguimiento de la seguridad en las flotas de impresión de HP mediante la optimización de la laboriosa tarea de crear políticas de seguridad informática para proteger las comunicaciones en los diferentes dispositivos. HP IPSC reduce los riesgos de seguridad de su red y mejora el cumplimiento de las normativas, sin añadir una carga de trabajo TI adicional.

- Los Servicios de Asesoría sobre Seguridad en la Impresión de HP, que realizan análisis del entorno de impresión, implantan políticas de seguridad mejoradas y hacen recomendaciones sobre soluciones para ayudar a proteger la infraestructura de impresión1.

- El equipo multifunción HP LaserJet Enterprise Flow MFP serie M630 presenta un conjunto de más de 200 funciones de seguridad integra-

das, potentes flujos de trabajo documental para garantizar el cumplimiento legal y el acceso HP Trusted Platform Module para ayudar a proteger a los clientes desde el primer momento.

### MAYORES INNOVACIONES EN SEGURIDAD EN LA IMPRESIÓN HP

Para completar la gama de seguridad en la impresión HP se han presentado varias soluciones nuevas que ayudarán a los clientes a supervisar, auditar y gestionar su entorno de impresión, ya sea en relación a sus dispositivos, datos o docu-

mentos, para garantizar los requisitos de seguridad informática y el cumplimiento de las normativas.

La funcionalidad de monitorización de seguridad HP ArcSight, líder del sector, está disponible a partir de ahora para toda la gama de dispositivos multifunción e impresión HP FutureSmart. Con capacidad para reunir, analizar y correlacionar eventos asociados con el registro de dispositivos de impresión, los riesgos se visibilizan automáticamente en el panel HP ArcSight, que ofrece a los clientes una visión global de la seguridad de su entorno informático.





Un  
**COMPROMISO**  
con tu  
**NEGOCIO**

**MANIFIESTO**

Punto Primero:

*Siempre estamos cerca de ti por que somos la primera compañía española en servicios de internet.*

Punto Segundo:

*Te garantizamos la fiabilidad de un líder con 18 años de experiencia en el sector.*

Punto Tercero:

*Ponemos a tu disposición la tecnología más innovadora.*

Punto Cuarto:

*Te ofrecemos la máxima protección y seguridad para toda tu información.*

Punto Quinto:

*Tenemos la mejor atención, en castellano, las 24 horas del día.*

*Comprueba que nuestro compromiso*

Por eso hemos creado:

## CLouDBUILDER

### Crea servidores en minutos

- ✓ Hasta 128 GB de RAM y 8 vCPU por servidor
- ✓ Hasta 2.000 GB de espacio en disco por servidor
- ✓ Con transferencia ilimitada
- ✓ Plesk Panel gratuito opcional
- ✓ Almacenamiento compartido (NFS, CIFS, ES3)

### Panel de control gratuito

- ✓ Accesible vía Online o por API
- ✓ Firewall y Balanceadores
- ✓ Establecer reglas automáticas con Action Engine
- ✓ Gestión de servidores desde el móvil
- ✓ VPN y VLAN

### Servicio personalizado

- ✓ Paga sólo por lo que usas (hora, mes o año)
- ✓ Evita inversiones iniciales
- ✓ Controla tu consumo
- ✓ Amplía o reduce según tus necesidades
- ✓ Soporte 24x7 y Data Center en España



son más que palabras

PRUÉBALO AHORA

**arsys**

www.arsys.es | 902 11 55 30



# La revolución del dato

Big Data ha pasado de ser una tendencia a convertirse en una realidad. El dato, y el análisis del mismo, es cada vez más importante. Para hablar de ello Byte TI organizó un encuentro al que asistieron Juan José Casado, responsable de Big Data en IBM Global Business Services; Javier Gallego, Enterprise Solutions Manager de Dell; Filipe Ribeiro, Jefe de Producto Servicios y Soluciones de Konica Minolta; Pedro Castillo, CEO de Logtrust; Miquel Morrel, CTO de Omega Peripherals y Javier Navarro de la Morena, Director de Desarrollo de Negocio Big Data de Informática El Corte Inglés.

La primera de las dudas que se intentaron resolver en el desayuno tecnológico era definir Big Data, toda vez que las empresas no saben a ciencia cierta en qué consiste y en qué les puede beneficiar. Abrió el turno Miquel Morrel, CTO de Omega Peripherals para quien en su opinión, "en vez de Big Data se debería llamar Big Data Analytics porque se trata de analizar grandes datos de información totalmente desestructurada". Pedro Castillo, CEO de Logtrust aseguró que si por el fuera, "le quitaba hasta la palabra Big. Le llamamos Big data porque hay muchísima información de la que no sabemos su valor, el problema es que la llamamos desestructurada porque no está en una base de datos tradicional. Todas las herramientas tipo Hadoop, Cassandra, etc. son una base de datos aunque no lo parezca. El problema es que en Big Data se encuentra cualquier cosa. Así que se le podría llamar Data Analytics".

Para Filipe Ribeiro, Jefe de Producto Servicios y Soluciones de Konica Minolta el concepto de Big Data, en general ofrece temores a las empresas. En la opinión de este directivo, "Big Data, dentro de las tendencias actuales, es el término que más miedo provoca porque el empresario no sabe nada de él. No pasa esto por ejemplo con movilidad. Hay que explicarle el concepto de una forma muy llana para que lo pueda entender. Lo que hay que enfocarse es en el Analytics, concretamente en Big Analytics. Un dato por sí solo son ceros y unos, si no se tratan ni se analizan no tienen valor alguno". El problema para Javier Gallego, Enterprise Solutions Manager de Dell es que "Big Data ya estaba inventado. Es verdad que ahora lo vemos como un conjunto de tecnologías añadidas a lo que ya existía. Si hoy me tocara definirlo nuevamente sería el análisis del todo porque hablamos de tecnología porque ahora consideran datos que antes no lo consideraban. Y en segundo porque facilitan el establecimiento de los objetivos de las com-

pañías. Es decir poder tomar decisiones más acertadas para crear valor".

Abordando el aspecto de que Big Data ya existía antaño, Juan José Casado, responsable de Big Data en IBM Global Business Services, cree que no es del todo cierto. Bajo su punto de vista, "sí existe un cambio con respecto al tradicional data mining. El mundo vive una revolución digital y en los últimos años se ha producido un crecimiento de la información que no existía hace 10 años. En muy pocos años además, el mundo se ha interconectado. Por otro lado hay un cambio importante en cuanto a la necesidad del análisis y para qué sirve ese análisis. Queremos además la inmediatez del análisis, hacerlo en real time. La tercera revolución es la de cambiar el foco del análisis y no sólo dedicarla a los procesos internos de la empresa. Ahora ha cambiado porque el análisis se hace basado en el cliente. Es aquí donde se produce la diferencia con respecto al data mining tradicional". Para contrarrestar esta opinión, Javier Navarro de la Morena, Director de Desarrollo de Negocio Big Data de Informática El Corte Inglés aseguró que "no estamos ante una situación histórica ni un momento clave. Si tuviera que utilizar alguna palabra sería Information Analytics. No tenemos que olvidarnos de que uno de los repositorios con mayor información era la biblioteca de Alejandría. Estamos hablando de que a lo largo de la historia hemos estado haciendo esto, con la diferencia de que ahora tenemos herramientas para guardar y analizar la información, pero en realidad estamos haciendo exactamente lo mismo que hacíamos hace siglos".

## EL PROBLEMA DE LOS SILOS

Para el CEO de Logtrust lo que hay que entender es que "en una organización grande no hay un sólo Big Data. Cada departamen-





to tiene su propio Big Data y casi todos son silos individuales, para resolver un problema propio. Cuando viene el de otro departamento monta otro proyecto propio, así que todavía estamos mirándonos hacia dentro. La información que compartimos lo hacemos a nivel personal. Otro apartado es que las tecnologías de base de datos tienen un problema y es que sólo meten datos. Pero hay muchos datos que los tienen aparcados a los que no se les va a prestar atención nunca". El portavoz de Informática El Corte Inglés afirmó que "las empresas no saben lo que puede aportar Big Data. Por ejemplo, el móvil hace 10 años no tiene nada que ver con lo actual. A nadie se le hubiera ocurrido en qué se iba a transformar. Con Big Data ocurre lo mismo en la actualidad porque para las empresas es algo desconocido".

En opinión de Juan José Casado de IBM, "la gran barrera está en el conocimiento de para qué se utiliza y cómo se utiliza. El problema es que ese conocimiento está en silos muy reducidos. El gran reto es como romper esos silos de conocimiento para que toda la empresa se beneficie de ese conocimiento. Cada área de la organización se puede beneficiar del análisis masivo de datos. De ahí que las empresas líderes de analítica sobre Big Data se esfuerzan en que no se formen silos de Big Data sino centralizarlo todo en un único silo para que se beneficie toda la organización, y este es el reto principal". Para el portavoz de Dell, "hay que romper los silos de las organizaciones porque así estamos promoviendo que haya pequeños reinos de taifas en una empresa".

Es en la mentalidad del empresario dónde se encuentra una de las claves del desarrollo de las tecnologías de Big Data. Al menos, así lo ve el portavoz de Konica Minolta, Filipe Ribeiro para el que "hace 120 años todas las máquinas se movían con vapor. Después vino la electricidad. Aquellas empresas que apostaron inmediata-

mente por la electricidad tardaron 30 años en ser productivas, porque seguían trabajando con las nuevas máquinas como si fueran de vapor. Con esto quiero decir que se trata de que el empresario cambie su mentalidad y sí cambia esa forma de ver las cosas descubrirá que con tecnologías como Big Data su empresa será mucho más productiva". Para Juan José Casado, responsable de Big Data en IBM Global Business Services, "estamos hablando de diferentes aristas de una misma problemática. El que esté la información en silos no es ni bueno ni malo. Nuestro trabajo consiste en la monetización de lo que están haciendo. Hay términos que son contraproducentes a nuestro mensaje. La democratización es algo que suena muy bien, pero una empresa no es democrática. Si tu vas a vender una solución no se la vendes a toda la empresa, sino el CTO, al CIO o al CEO, que son los que deciden"

## LOS HANDICAPS

Evidentemente Big Data tiene una serie de handicaps. Uno de ellos es que son numerosos los que lo ven como un producto de marketing más. Para el CTO de Omega Peripherals, "uno de los handicaps con los que nos encontramos es que Big Data se ha convertido en una palabra de moda. Las empresas ven que están hablando de Big Data porque es una palabra de actualidad y esto hace que sea un handicap para poder llegar a esas empresas. Detrás del Big Data hay mucho ruido. El concepto se ha quemado un poco y la gente está a la espera. Los fabricantes tienen una gran presión por vender y cada año, está el concepto del año. Esto quema un poco a la gente. Esa lluvia de conceptos nuevos genera mucha presión". Para Pedro Castillo, CEO de Logtrust, la clave se encuentra en que "o haces algo diferencial o directamente ni te esfuerces, nosotros tenemos un servicio que es muy diferencial.

Nosotros vamos a las empresas a ofrecerles más negocio, no vamos a venderles nada".

La clave para Filipe Ribeiro, Jefe de Producto Servicios y Soluciones de Konica Minolta es que "a las empresas hay que mostrarles el valor, darles a entender que mi empresa es su socio, no su proveedor. Nuestro mensaje es que quiero que ustedes tengan éxito para que nosotros tengamos éxito. Así que necesitamos que nos muestren cómo trabajan con sus documentos para ofrecerles un servicio que mejore sus productos y su forma de trabajar". Para Javier Gallego, Enterprise Solutions Manager de Dell, "vemos un mercado que tiene muchos actores. Actores clásicos, de nicho, etc. Desde el p/v de tecnología vemos una democratización de cuando yo analizo el todo y necesito un espacio de almacenamiento y me voy a una filosofía que tiene que ver con los clústeres de computo y tener el dato que quiero analizar, vemos que los fabricantes de infraestructura tradicional aportan. Nuestra propuesta es clara en este caso".

Para el portavoz de Informática El Corte Inglés, "todas las empresas que nos dedicamos a esto estamos para aportar valor y dinero a nuestra compañía. Big Data es una oportunidad de negocio para las empresas. En el caso de Big Data tiene pinta de que va a ser una oportunidad para las empresas, pero hay que esperar. Hay que recordar que ha habido tecnologías que nacieron y murieron pero creo que Big Data es una tecnología que va a crecer porque lo interesante es que hay tecnología que ofrece unos beneficios claros a los clientes".

## ALMACENAMIENTO

Uno de los problemas que pueden ir asociados es el referente al

almacenamiento. ¿Cómo, dónde se almacenan todos esos datos? Tal y como señala Javier Nvarro de Informática El Corte Inglés, "no hay un estándar de almacenamiento. Cada fabricante tiene sus variantes. Al final no existe un único modelo y teorizar y encorsetarnos en un modelo teórico como ha ocurrido con las bases de datos es algo que no debemos hacer". Para Juan José Casado de IBM, "lo que hay que tener muy claro es el para qué. Con el desarrollo de nuevas tecnologías tenemos nuevas herramientas que nos permiten diferentes posibilidades. Cada empresa en función de lo que quiera hacer tendrá que elegir una tecnología u otra, así que lo que tendrá es desarrollar un roadmap para cubrir las piezas que conforman el ecosistema de Big Data: dependiendo de las necesidades de negocio, tienen que ser capaces de tener herramientas sin tener que utilizar herramientas para analizar datos, y que pierdan de esta forma eficiencia".

Para el CEO de Logtrust, en el caso de su compañía, "son muy importante las sinergias que podemos tener con otras empresas para hacer data analytics y tratamos de hacer consultoría para poder ofrecer soluciones en términos de extracción de datos. No existe una solución única y paquetizada. Creemos que depende de las necesidades del propio cliente". Finalmente, Miquel Morrel, CTO de Omega Peripherals aseguró que "el almacenamiento tiene unas prestaciones brutales, pero Big Data necesita una capacidad de crecimiento paralelo y los sistemas de almacenamiento tradicionales no están pensado para ellos, lo que representa un problema grave. La arquitectura que es están demandando son arquitecturas distribuidas y que no pasan por arquitecturas tradicionales".



Javier Gallego, Enterprise Solutions Manager de Dell.



Juan José Casado, responsable de Big Data en IBM Global Business Services.



Javier Navarro Director de Desarrollo de Negocio Big Data de IECISA.



Filipe Ribeiro, Jefe de Producto Servicios y Soluciones de Konica Minolta.



Miquel Morrel, CTO de Omega Peripherals.



Pedro Castillo, CEO de Logtrust.

**INFORMÁTICA EL CORTE INGLÉS:** Para un integrador global como Informática El Corte Inglés, el desarrollo de la tecnología Big Data en su expresión más amplia, ha sido y es, un elemento clave en nuestro 'offering' que nos permite desarrollar nuevas soluciones de negocio, ofreciendo una funcionalidad y niveles de información que hasta ahora eran inviables. Por esta razón la apuesta de Informática El Corte Inglés por la adopción de la tecnología Big Data es indiscutible.

**KONICA MINOLTA:** Big Data es el almacenamiento y gestión de grandes cantidades de datos que hay en Internet con el objetivo de mejorar procesos, y en el ámbito empresarial, puede convertirse en una herramienta fundamental para tomar decisiones de negocio más acertadas. Aunque esta definición raya en lo extremadamente simple, la podemos total como acertada, pero sin olvidar que las fuentes de análisis del Big Data no se limitan solamente a lo que existe en internet, sino también podemos considerar una fuente de Big Data, todo ese archivo físico que poseen las empresas y que son un histórico muy importante para ser analizado. Diariamente se genera gran cantidad de información en las redes sociales, a través de teléfonos móviles, emails... y crece de forma absurda el flujo de datos que viaja por la red, por lo que Big Data, su gestión y posterior análisis en tiempo real irá ganando importancia, ya que su fin es identificar patrones que nos permitan determinar en donde se encuentra el negocio, las fallas a corregir, los procesos a mejorar y lógicamente, los posibles clientes

**OMEGA PERIPHERALS:** es una compañía especializada en seguridad de la información que cuenta con más de 20 años de experiencia en la comercialización, implantación y mantenimiento de soluciones de almacenamiento y virtualización para la Protección de la Información, de Servidores y puestos de trabajo. Su estrategia se apoya en dos pilares fundamentales: las propuestas de los mejores fabricantes de productos de almacenamiento, virtualización y sistemas, y un equipo de profesionales altamente especializados que llevan a cabo servicios profesionales en consultoría, implementación y mantenimiento de soluciones de almacenamiento y sistemas de seguridad de la información. Asimismo, Omega Peripherals ha ampliado su catálogo de soluciones incorporando una nueva unidad de negocio basada en la seguridad IT, para ayudar a los clientes en la mitigación del riesgo y garantizar el cumplimiento de las políticas de seguridad.

**DELL:** ha organizado todo su portfolio, tras la observación del mercado de IT y nuestra visión de futuro, en cuatro pilares principales denominados "transform, connect, inform and protect"; transformando sistemas legacy o monolíticos en sistemas abiertos y escalables, conectando a nuestros empleados y clientes para alcanzar las máximas productividades, almacenando y obteniendo el mayor valor posible de la información y protegiendo a las compañías de extremo a extremo, desde el dispositivo del usuario al centro de datos. Desde el pilar de "inform" abordamos los retos actuales del crecimiento exponencial de datos en nuestras organizaciones y la incorporación de nuevas fuentes de información tales como dispositivos móviles, sondas, sistemas de social media, imágenes o logs. El "análisis del todo", considerando nuestra información en sistemas de almacenamiento tradicionales, datos archivados o en cinta junto con estas nuevas fuentes nos permitirán realizar análisis y predicciones más acertadas y con un valor diferencial respecto a la competencia.

**IBM:** ha presentado Watson Analytics, un servicio innovador que utiliza la tecnología cognitiva y el reconocimiento del lenguaje natural. El servicio, disponible en el mercado de aplicaciones en la nube de IBM (Cloud Marketplace), proporciona acceso instantáneo a herramientas analíticas visuales con una extraordinaria potencia de análisis. Según los analistas, solo un pequeño porcentaje de directivos utiliza hoy en día la analítica de negocio para tomar decisiones. Watson Analytics ha sido diseñada para que cualquier usuario pueda beneficiarse de análisis avanzados y predictivos de su área de negocio

**LOGTRUST:** La solución de Big Data de Logtrust en tiempo real, permite integrar, gestionar y visualizar de forma sencilla todos los datos de las organizaciones, obteniendo inteligencia operativa y de negocio y permite maximizar su valor de negocio con soluciones de inteligencia de seguridad, monitorización de infraestructura, cumplimiento de normativas, análisis de comportamiento de clientes y monitorización de negocio. Además, recolecta logs (infraestructuras, redes, aplicaciones y empresas) para crear un entorno de información seguro permitiendo a los clientes recibir alertas, hacer correlaciones, consultas y análisis de inteligencia en tiempo real pudiendo abordar cualquier cuestión de seguridad, cumplimiento de normativas, monitorización y análisis de negocios en una única plataforma.

## SOPHOS UTM Accelerated 9.2

En un tamaño hiper-reducido la multinacional nipona Canon ha prestado a la redacción este escáner que bien podría competir con una de mayor tamaño.

<b>Sophos Iberia</b>	
Calle Orense 81. 28020 Madrid	
<b>Precio</b> 000 euros	
<b>Teléfono</b> +34 913 756 756	
<b>WEB</b> <a href="http://sophosiberia.es/">http://sophosiberia.es/</a>	
★★★★★	EXCELENTE
★★★★☆	MUY BUENO
★★★☆☆	BUENO
★★★☆☆	ACEPTABLE
★★☆☆*	POBRE
<b>TECNOLOGÍA</b> ★★★★★☆☆	
<b>IMPLEMENTACIÓN</b> ★★★★★☆☆	
<b>RENDIMIENTO</b> ★★★★★☆☆	



**S**ophos UTM proporciona seguridad completa, desde cortafuegos de red a antivirus para estaciones de trabajo pasando por control de la navegación web, networking, antispam, protección de servidores y wifi segura, en un solo dispositivo por módulos, diseñados para trabajar de forma conjunta.

Sophos UTM simplifica la seguridad informática y elimina las complicaciones de utilizar soluciones diferentes en varios puntos. La interfaz intuitiva ayuda a crear políticas rápidamente para controlar los riesgos para la seguridad, mientras que los informes claros y detallados le ofrecerán toda la información que necesita para mejorar la protección y el rendimiento de la red.

### ¿QUÉ NOVEDADES OFRECE LA NUEVA VERSIÓN DEL UTM DE SOPHOS?

Protección avanzada más rápida e inteligente

El uso de soluciones inteligentes que garantizan la máxima solidez de la seguridad y las comunicaciones es más importante que nunca. Por eso, la nueva versión de la solución UTM incluye multitud de funciones nuevas que ayudan a las empresas a estar protegidas en un mundo tan dinámico y móvil como el actual. Aumenta la velocidad de detección y administración para ofrecer una seguridad sencilla y más eficaz.

#### 1Nuevas funcionalidades

El nuevo Sophos UTM Accelerated 9.2 ofrece protección de nivel empresarial en un solo dispositivo, sin sacrificar nada y con mayor rendimiento.

- Protección avanzada contra amenazas (ATPs)
- Puerta segura de enlace a Internet más inteligente con un solo producto
- Cifrado más sencillo del correo electrónico y DLP
- IPS más rápido, optimizado para ofrecer el máximo rendimiento

- Servidores web más seguros gracias a la autenticación de servidores proxy inversos

Pero esta versión incluye muchas más funciones muy interesantes, como la autenticación de doble factor o el filtrado web para estaciones administradas con Sophos Enterprise Console.

#### 1Protección de redes más rápida

Su sistema de prevención de intrusiones (IPS) totalmente renovado rinde al máximo en todas las configuraciones de varios núcleos. Incluso detecta y se adapta a los despliegues virtuales y de hardware proporcionados por los clientes. Esta función mejora considerablemente el rendimiento (entre un 50 y un 100 %), según el hardware base. El uso de opciones predeterminadas más inteligentes garantiza un empleo óptimo de los recursos. Además, gracias a las opciones de reglas por tiempo, los clientes pueden configurar políticas del IPS basadas en la antigüedad de la vulnerabilidad para conseguir de forma inteligente el máximo equilibrio entre la protección y el rendimiento.

El Precio de Sophos UTM Accelerated 9.2 para una empresa de 50 usuarios es de 2.500 euros al año, hardware y software incluido.

Disponible prueba gratis del producto durante 30 días en [Sophos.com/es-es/try-utm](http://Sophos.com/es-es/try-utm)

#### A FAVOR:

- Reporting muy granular incluido en el propio UTM
- Wifi: despliegue de los puntos de acceso rápido, sencillo y sin configuración previa.

#### EN CONTRA:

- Su peso con respecto a su tamaño.

# Maximiza tu negocio. Nueva gama de impresión Canon para la Oficina: MAXIFY

Mi negocio, mi elección: Canon.

Para la oficina en casa o la pequeña empresa.

No es sólo dinero. El tiempo lo es todo. La nueva gama de equipos de inyección de tinta para la empresa MAXIFY está pensada para resolver tus necesidades en la oficina. Con cassettes de alta capacidad de papel, impresión y escaneo en la nube a través del servicio MAXIFY Cloud Link, impresión inalámbrica, reducido consumo eléctrico y una primera impresión rápida de tan sólo 7 segundos, recuperarás el lujo de disponer de tu tiempo.

Un lujo que te permitirá trabajar de forma aún más inteligente.

## MAXIFY

Más información:  
[www.canon.es/maxify](http://www.canon.es/maxify)



**Canon**

Disponible a partir de noviembre de 2014.

## HP Elite Pad 1000 G2

Nos encontramos ante una tableta dirigida al mercado profesional que intenta conjugar las ventajas de éstas con las de un portátil.

<b>HP España</b>
Calle Vicente Aleixandre, 1 Parque Empresarial Madrid-Las Rozas 28232 - Las Rozas. Madrid
<b>Precio</b> según equipamiento
<b>Teléfono</b> 902 027 020
<b>WEB</b> www.hp.es
★★★★★ EXCELENTE ★★★★☆ MUY BUENO ★★★★☆ BUENO ★★★☆☆ ACEPTABLE ★★☆☆☆ POBRE
<b>TECNOLOGÍA</b> ★★★★★☆☆
<b>IMPLEMENTACIÓN</b> ★★★★★☆☆
<b>RENDIMIENTO</b> ★★★★★☆☆

La primera nota diferencial es el aspecto del diseño. HP se ha esforzado en crear uno atractivo que atraiga a profesionales para que no se encuentre sólo con un equipo apto para trabajar sino también con un dispositivo que le permita disfrutar de él en sus momentos de ocio. Y es que, gracias a ese diseño nos encontramos ante uno de los tablets más finos del mercado con tan sólo 9,2 mm de grosor. El tablet HP ElitePad 1000 G2 es ligero, con un peso de tan sólo 680 g, pero resistente. Como nota negativa en este sentido hay que decir que si se quiere se puede acompañar de un teclado bluetooth, que se vende por separado, y que incrementaría el precio del equipo y a su vez el peso del mismo. Al no llevarlo incorporado, como si fuera la propia funda de protección, el usuario verá que tiene que llevar dos productos por separado, lo que a la hora de, por ejemplo, querer trabajar en un avión hace la tarea del transporte un poquito más engorrosa. Por ello, si necesariamente se quiere tener un teclado, recomendaríamos otras opciones. En el caso de que esto no sea necesario, por ejemplo para un trabajador de un departamento comercial o para alguien que se conforme con el teclado virtual táctil, nos encontramos ante un equipo que satisfará cualquier tipo de necesidad.

Por qué decimos que para aquellos que no quieran un teclado se trata de una solución recomendable? Porque el HP Elite Pad 100 G2 viene equipado con un procesador Intel de 64 bits e incluye todas las funciones que necesita cualquier usuario para mantener la productividad tanto en la oficina, como en el hogar como en sus viajes.

Una gran ventaja con respecto a otros equipos similares es que esta tableta profesional, además de incorporar la conexión WiFi tiene la posibilidad, si el usuario así lo desea, llevar integrada la conexión inalámbrica 4G opcional en cualquier parte del mundo gracias a HP Connection Manager.

Además, el equipo incluye dos cámaras, delantera y trasera que permiten al usuario establecer videoconferencias o capturar imágenes, ya sea de documentos como fotografías, lo que lo hace apropiada para trabajar en entornos sanitarios, publicistas, arquitectos, abogados, etc. Si definitivamente, el teclado no es necesario, la multinacional norteamericana permite trabajar de forma manual gracias al Pen (se vende aparte a un precio de 55€), lo que permite la toma de



anotaciones y la entrada de texto. Asimismo permite la entrada de anotaciones por voz.

### DATOS TÉCNICOS

El equipo viene de serie con Windows 8.1 preinstalado e incluye Office Hogar & Estudiantes, es decir el más básico. En realidad esta es la principal desventaja que observamos en el equipo, ya que Microsoft, todavía no ha logrado llegar al inmenso número de aplicaciones a las que se tiene acceso tanto en Google Play como en la App Store de Apple.

Windows no sólo perjudica en el apartado de las apps, sino que lo hace si el usuario pasa a trabajar en modo escritorio (el del PC de toda la vida). Resulta que HP incorpora en su equipo una pantalla excelente con una muy buena resolución (1.920x1.200) que permiten ver vídeos en alta calidad, ver presentaciones de una forma excelente y trabajar con ellas, pero si se pasa el equipo al modo PC, entonces la calidad desciende de forma notable. Eso sí, cuenta con un almacenamiento de 64Gb en la versión más básica del equipo. Si se quiere uno superior, se puede llegar a los 128 Gb.

En cuanto a los conectores echamos en falta al menos un puerto USB ya que solo viene con un conector propietario de HP, además de obviamente una ranura para la tarjeta SIM que proporciona la conexión a 4G y otra para la MicroSD

<b>A FAVOR:</b> Peso y diseño
<b>EN CONTRA:</b> Ausencia de puerto USB. Funciona con Windows.

# Redes definidas por software, todo es empezar

Las redes definidas por software (SDN, por sus siglas en inglés) es una nueva arquitectura de networking bajo la cual el control de la red no depende del hardware, sino del software. De esta manera, la gestión de una red se automatiza, lo que permite simplificar su administración desde un único punto, y responder ágilmente a las cambiantes necesidades del negocio.

En una red definida por software, el administrador de las redes de una organización puede controlar de forma centralizada el tráfico que fluye por dicha red sin tener que depender de cada uno de los switches. Además, puede cambiar cualquier directriz cuando sea necesario, dando prioridad a ciertos datos, restándosela a otros, o incluso bloqueando un paquete de datos determinado. Algo extremadamente importante sobre todo si se tiene una arquitectura cloud en la empresa, que precisa de una gestión más eficiente y flexible.

Pero, ¿qué está impulsando esta transición hacia las redes definidas por software?

Las redes convencionales son arquitecturas estáticas que no se están adaptando muy bien a la dinámica del almacenamiento y de procesamiento de datos de los centros de datos de hoy en día, y de los entornos de las operadoras. Y dadas las nuevas tendencias tecnológicas, se está imponiendo la necesidad de un nuevo paradigma en networking.

Por ejemplo, los patrones del tráfico de datos están cambiando. Las aplicaciones que acceden a las bases de datos y a los servidores de una organización a través de nubes públicas y privadas requieren ahora de una gestión mucho más flexible y de acceso on demand al ancho de banda.

También hay que tener en cuenta la consumerización de las TI y el fenómeno del BYOD, que solicitan redes corporativas más flexibles y seguras; el aumento de los servicios cloud; y el Big Data que exige más ancho de banda para tratar con todos los



megadatos que se generan cada día y que precisan de un procesamiento masivo y mayor capacidad y conectividad.

Ante toda esta evolución tecnológica, los administradores de las redes tradicionales se ven limitados, ya que añadir o mover nuevos dispositivos móviles e implementar políticas de networking más amplias es un proceso complejo, que consume bastante tiempo, y aumenta el riesgo de sufrir una interrupción del servicio. Además, se ven incapaces de proporcionar escalabilidad según las necesidades de su organización; dependen de los proveedores de servicios de red y de sus ciclos de actualización de los equipos; y de la falta de estándares e interfaces abiertas.

Por todo ello, la transición a las redes definidas por software será una realidad para todas aquellas compañías innovado-

ras, que buscan dar el mejor servicio con una red más elástica, ágil y dinámica en plena era cloud. Sin embargo, este objetivo solo se puede cumplir si se dispone de las herramientas, tecnologías y partners adecuados ya que el proceso no es sencillo en absoluto.



**Juan Macías, Director General de la Actividad Mantenimiento y Gestión de Infraestructuras de Econocom-Osiatis**

# Los servicios despegan

Aunque los datos generales dicen que el mercado de servicio lleva ya unos años en una fase de estancamiento, las previsiones indican que en los próximos meses, las empresas dedicadas a este segmento del mercado TIC empezaran a recuperar terreno y a incrementar sus facturaciones.

Por Manuel Navarro Ruiz

**D**os son los elementos que ejercerán de espoleta de este mercado: cloud computing y sobre todo Big Data. Es en este último caso donde IDC hace un mayor hincapié. Según la consultora, los servicios sobre Big Data alcanzarán los 593 millones de dólares en Europa Occidental en este año, cifra que representa un 20% del total. Para 2018 se espera que el crecimiento de esta parte sea de un 24,6%, lo que supondría llegar a casi 740 millones de facturación.

El resto de apartados, aunque no experimentan semejantes crecimientos, también comienzan a mejorar. Y se nota. Por ejemplo, Alberto Carrillo Pozuelo, Business Development Manager de Ermestel Econocom-Osiatis cree que ahora mismo “hay una oportunidad muy buena. Es cierto que ahora mismo estamos atravesando un periodo de crisis, y esta situación lo que provoca es una disminución de servicios que no demuestren un valor muy claro en el mercado y sin embargo, pues sí que se presiona a que determinadas tecnologías que en épocas de bonanza tardarían más en adaptarse,

se empiece a trabajar en ellas. Las empresas que realmente tengan la visión y sean capaces de adaptarse a este cambio tendrán una oportunidad de crecimiento. Así hay determinados sectores que están creciendo a una velocidad muy rápida. Y es que lo que está ocurriendo ahora es que las tecnologías que empiezan y que funcionan tienen una curva de adaptación muchísimo más veloz que lo que se ha conocido nunca antes, y esto repercute directamente en los servicios asociados a esas tecnologías. De tal manera que lo que funcione va a crecer de forma frenética y lo que no demuestre valor se mantendrá o bajará”. Luis Aranguren, Director de Servicios de Outsourcing de IBM, apunta que “en la situación actual de una nueva economía centrada en el cliente, las empresas buscan estrategias y modelos de negocio que les ayuden transformarse para seguir siendo competitivas. En éste sentido la externalización está creciendo más que otras áreas al ser una excelente herramienta que permite a las empresas mejorar su eficiencia operativa y controlar y reducir costes en actividades que no son el centro de su negocio. Además, la externalización dota a las empresas de una mayor flexi-





bilidad y permite liberar recursos (tanto económicos como humanos) que la empresa puede luego reinvertir en áreas clave, que le permitan irse adaptando hacia el futuro”. Y Alejandro Pérez González, Director General de Ventas de T-Systems, señala que “A pesar de que el sector de los servicios TIC se ha visto afectado por la crisis de la economía española, hoy en día podemos decir que es uno de los principales creadores de empleo en nuestro país, con un alto nivel de demanda, un elevado número de puestos muy cualificados y especializados y con una importante capacidad productiva. El panorama empresarial de cara a los próximos años se perfila plenamente ligado a las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación y se encamina hacia una digitalización paulatina, por lo que el mercado de los servicios en España está evolucionando en este sentido para dar respuesta a este futuro a corto plazo”.

Este dato, apuntado por el portavoz de T-Systems parece confirmarse con estudios que manejan tanto consultoras como, outsourcers y prestadores de servicios. Por ejemplo, Ibermática. Desde esta compañía de servicios trabajan sobre la base de que la facturación

de servicios informáticos en España muy probablemente vaya a aumentar de forma significativa en los próximos años. Aun teniendo en cuenta la actual presión del mercado sobre las tarifas de servicios, hay factores que van a impulsar de forma determinante ese crecimiento:

- La aplicación de tecnologías de la información a los procesos de negocio de las empresas va a ser uno de los vectores principales para aumentar su productividad en la fase de salida de la presente crisis
- La externalización TI para concentrarse en los aspectos core del negocio es una tendencia creciente.

Y subrayan: la evolución hacia el “Todo como servicio” va a agrupar bajo el epígrafe de servicios muchos de los gastos e inversiones que las empresas dedicaban antes a hardware, licencias

...

## SERVICIOS EN CRECIMIENTO

Como señalábamos al principio del artículo, Big Data y Cloud Computing serán dos de las piezas fundamentales en el desarrollo de los servicios. Pero también otros. Por ejemplo desde T-Systems

se señala que todos los servicios orientados a responder al proceso de transformación de las empresas en su camino hacia la digitalización están siendo los servicios más demandados por parte de todos los sectores en la actualidad. Todo modelo de negocio que busque superar los actuales retos del mercado tiene que operar en un entorno de Seguridad, de Movilidad, con base Cloud y que permita una gestión inteligente de datos, ya que todo ello es la esencia de lo digital en el mundo de los negocios y la meta está en crear corporaciones 100% digitales. Juan Manuel González, Director de Sourcing de Quint Wellington Redwood, apunta otros más: “En los próximos meses el crecimiento vendrá de la mano de los servicios de tipo Cloud tanto de infraestructura (IaaS) como de aplicaciones (SaaS). Son una tendencia al alza muy clara y en la que están realizándose grandes inversiones por parte de los principales proveedores. Asociado a estos servicios TI y principalmente en empresas no tecnológicas se prevé un notable aumento de la consultoría de asesoramiento en tecnologías de la información y su adaptación a los diferentes sectores”. En la misma línea se mueve Javier Sáinz, director de marketing de Ibermática, quien asegura que “En la actualidad se siguen contratando servicios gestionados, externalización de infraestructuras dedicadas o de mantenimiento de aplicaciones, etc. pero la tendencia es avanzar hacia un mayor nivel de su abstracción y globalización, contratando directamente SaaS (Software como servicio) o al menos PaaS (Plataforma como servicio), que incluyen los distintos componentes de hardware, software y soporte técnico necesarios para garantizar la continuidad y evolución del servicio

que realmente reciben los usuarios finales de esos sistemas”.

Desde Ermestel Econocom-Osiatis también apuntan a que Los servicios que más van a crecer posiblemente en los próximos años son los que se refieren a toda la estrategia de Automatización y de Gestión de la plataforma TI. Ahora mismo, no tiene sentido el ir máquina por máquina haciendo una labor repetitiva, sino que lo que hay que hacer, en base a políticas y compliance, es conseguir que todos los equipos de una empresa trabajen de acuerdo a esa política, con lo cual por ahí hay una proyección bastante importante.

Y, por otro lado, lo que se está haciendo es, que cuando llega el momento de renovar ciertos equipos en los que el mantenimiento es muy caro, se buscan soluciones que sustituyan a este equipo para disminuir el gasto fijo que implica ese mantenimiento. Entonces, se está tiende a realizar downsizing de BBDD, o downsizing de servidores. En definitiva, la tendencia es migrar todo lo que se pueda a plataformas más económicas.

## NO HACERLO TODO UNO

Todo apunta que todos aquellos proyectos que tengan como objetivo final la mejora de la eficiencia operativa y en costes de las organizaciones serán los que experimente un mayor crecimiento en los próximos meses. En el mercado de las TIC este tipo de servicios, en sus diferentes ámbitos (Consultoría, Integración de Sistemas y Outsourcing) siempre han sido servicios demandados, y en un contexto de contracción de la economía lo serán aún más. Los servicios



a los que más se va a recurrir por parte de las empresas serán aquellos que incidan en la reducción de costes. Hablamos, por un lado, del outsourcing, pero también por ejemplo de servicios orientados a analizar el Coste Total de Propiedad (TCO) de los sistemas de información y a recomendar mejoras en los mismos. También se observará un incremento en la demanda de servicios orientados a la revisión y renegociación de contratos con proveedores tecnológicos (dentro de la gama de servicios de Vendor Management). Pero sin duda, lo que más influye a la hora de apostar por los servicios es la reducción de costes.

En general, las empresas no son conscientes de que apostar sólo por el precio no suele reportar buenas soluciones. No sólo el servicio puede ser deficiente sino que generará mayores problemas de los que antes tenía la empresa. En general, las empresas no saben los riesgos que corren cuando sólo apuestan por la reducción de costes. La elección de un proveedor de servicios TI no sólo se debería centrar en la búsqueda de ahorro de costes, sino basarse en otros criterios como: la capacidad del proveedor de llevar a cabo el proyecto contratado, la posibilidad de evolucionar las plataformas integradas y/o las aplicaciones desarrolladas, atendiendo la evolución de las necesidades concretas de cada cliente. En definitiva, hoy por hoy, la mayoría de las empresas no son conscientes de estos riesgos porque la cultura de una adecuada contratación de servicios informáticos

tados a esas necesidades es un objetivo claro dentro de su estrategia TI". Desde Interxion, Robert Assink, su director general, cree que las empresas deberían apostar por contratar con un tercero "fundamentalmente por una cuestión de especialización. Siempre es mejor dejar en manos de expertos las áreas que siendo importantes para el negocio, no forman parte del core. Por ejemplo, en el caso de la infraestructura TI, contar con un proveedor de centro de datos va a permitir a las organizaciones externalizar su tecnología en instalaciones preparadas en conectividad, seguridad, energía, etc. No sólo es una cuestión de ahorro de costes, también de enfocarse en el negocio y mejorar su competitividad".

En definitiva, el especialista de TI de la empresa traduce las necesidades de su negocio a tecnología, pero no sabe de ellas, de lo que existe en el mercado, por eso debe contar con un Partner que conozca bien las diferentes soluciones a aportar. No viven el uno sin el otro. Se crea un equipo: El cliente sabe de negocio y el proveedor sabe de la tecnología que necesita para cada caso y, por eso es importante contar con su experiencia. En este sentido, Alberto Carrillo Pozuelo, Business Development Manager de Ermestel Econocom-Osiatis pone un ejemplo: "Un responsable de TI de un cliente conoce las Políticas a implantar en la cadena de producción para aumentar las ventas, para que la logística sea mejor, para que el marketing sea más claro..., todo esto es lo que debe ser el trabajo del

## Cloud Computing aporta la promesa de olvidarnos del coste de propiedad asociado a las inversiones informáticas, creando una oferta de servicios en la cual lo importante es precisamente este servicio

todavía está poco extendida, sobre todo en el segmento de la pequeña y mediana empresa. En la contratación de servicios informáticos, de este modo, hoy el principal objetivo de las empresas sigue siendo conseguir el precio más bajo y a muchos de los encargados de esta contratación, sobre todo de aquellos que carecen de la formación necesaria, todas las ofertas de servicio les parecen iguales. En este sentido, Juan Manuel González, Director de Sourcing de Quint Wellington Redwood cree que es necesario ir "más allá de la reducción de costes objetivo en cualquier iniciativa de contratación de servicios a un tercero. Esta relación permite a la empresa cliente centrarse en dos conceptos básicos, el valor para el negocio y en cómo generarlo y medirlo. La "microgestión" de la tecnología y su complejidad consume muchísimo esfuerzo y requiere profesionales dedicados. Desacoplar la tecnología y a la vez garantizar los mecanismos de gobierno necesarios es una necesidad para lograr una gestión realmente eficaz".

Sergio Lumbreras, Marketing Manager de Alhambra-Eidos, hace hincapié en que "el responsable de tecnología de una compañía cada vez está más metido dentro del negocio de la compañía y no puede dedicarle tiempo a la tecnología. No tiene recursos ni económicos ni humanos que le permitan estar siempre pendiente de lo último en tecnología. Realmente, no es su función, él debe conocer bien su negocio y las necesidades que tiene para mejorar y contratar a expertos que le ofrezcan una serie de servicios realmente ajustados

personal tecnológico de la empresa, lo que afecta al negocio y aporta valor, y el proveedor de tecnología le debe dar las soluciones tecnológicas para cada necesidad concreta".

### CLOUD COMPUTING

Big Data es una de las patas principales que harán crecer el mercado de servicios en los próximos meses y se muestra como una clara tendencia. La otra ya es una realidad y es la que ha hecho que las cifras de mercado del sector no hayan sido desastrosas en los años pasados. Hablamos de Cloud Computing y los servicios basados en la nube. Cloud Computing aporta la promesa de olvidarnos del coste de propiedad asociado a las inversiones informáticas, creando una oferta de servicios en la cual lo importante es precisamente este servicio y no la infraestructura, su gestión y el manejo técnico que está por detrás. Esta promesa se basa, por supuesto, en que el proveedor cuenta con unas buenas características para la prestación de estos servicios, es decir, con redes de comunicaciones suficientemente ágiles y con las condiciones de rendimiento, de seguridad y de privacidad apropiadas para el modelo de la informática en la Nube. El Cloud Computing trae una nueva aproximación a la prestación de los servicios más que un cambio en los mismos. La comparación con el suministro eléctrico es un ejemplo que nos sirve para ilustrar esta evolución. A principios del siglo XX las industrias generaban su propia electricidad para poder desarrollar

## Del Service Factory a los “Técnicos en la nube”...

Por Javier Sáinz, director de marketing de Ibermática

Es sabido que el sector de las Tecnologías de la Información está viviendo un avance acelerado y, a pesar de su juventud, alcanzando al mismo tiempo cotas de maduración creciente en sus modelos de negocio y tejido estructural. Hace ya años que se pronostica la existencia de unas TI en modo utility, con las que bastaría “enchufarse” para disponer de los servicios necesarios y pagar en función de lo que marque un contador. Todavía falta tiempo, aunque ciertamente esa es la dirección en la que avanzamos.

La virtualización de los sistemas, la creciente externalización de infraestructuras, una serie de estándares y procedimientos, y finalmente la difusión del concepto y realidad del Cloud Computing han acercado el hardware e incluso las licencias de software hacia el enfoque de total flexibilidad, escalabilidad instantánea y pago por uso. Ya tenemos, casi, una informática en modo utility, bajo demanda...

Pero mientras tanto, ¿qué pasa con los servicios? Los servicios profesionales son un componente fundamental para el buen funcionamiento de los sistemas y la atención y soporte a los usuarios y, por bastante tiempo, esos servicios seguirán estrechamente unidos a los seres humanos que los prestan. De ahí que, en su comercialización pueden aparecer todavía particularidades que les alejan del modelo de computación en la nube:

- Contratación inflexible (por largos períodos) y basada en dedicación en lugar de en resultados
- Conocimiento disponible limitado al de los profesionales contratados
- En ocasiones, profesionales de alto nivel y coste realizando, por proximidad, tareas de menor valor añadido.
- Improvisación y reminiscencias del enfoque artesanal de tiempos

anteriores, en lugar de industrialización y trabajo procedimentado.

- Difícil escalabilidad. Problemas en el acompañamiento de los servicios al desarrollo rápido del negocio
- Esquema poco propicio para la evolución, adaptación a los nuevos negocios e integración de las nuevas tecnologías

Las empresas de servicios TI hemos trabajado mucho para transformar progresivamente nuestra actividad hacia un modelo más fabril, que permita aprovechar las ventajas de la especialización, conocimiento acumulado y masa crítica, tal y como ya hicieron anteriormente sectores más maduros.

En Ibermática trabajamos ya, en la mayor parte de nuestras áreas de servicio, en modo Service Factory. Con este modelo de servicio conseguimos aportar al negocio de los clientes valores muy importantes, cubriendo sus necesidades en todo momento (“de extremo a extremo”) y adaptando dinámicamente el servicio a la demanda de la actividad.

Uno de los objetivos fundamentales de este modelo es buscar la eficiencia y el ahorro de esfuerzo mediante la reutilización de los medios, el conocimiento y los métodos, a través de la aplicación de las mejores prácticas ITIL, Lean IT, además de otras iniciativas y metodologías propias. Las ventajas de un modelo Service Factory son:

- Se presta un servicio homogéneo en el marco de un catálogo de servicios.
- Se realiza una gestión unificada de la producción.
- Existe una estructura organizativa basada en roles.
- Se dispone de procesos y procedimientos estandarizados, apoyados en ITIL e iniciativas de mejora continua.

• Los medios técnicos están normalizados.

- Se analiza el grado de eficiencia (volumetría frente a esfuerzo IT).

A través de la homogeneización se consigue que las tareas de menor valor añadido sean realizadas por grupos de soporte más operativos, liberando así a técnicos de grupos expertos para las tareas de mayor valor añadido.

La Service Factory nos permite dar un paso más y ofrecer a nuestros clientes, no solo Infraestructura o Aplicaciones con las ventajas de IberCloud, sino también los servicios, en un formato que podríamos denominar “Técnicos en la nube”.

El nuevo enfoque de “Técnicos en la nube” aporta también al mundo de los servicios profesionales las ventajas que han hecho el Cloud Computing tan atractivo para los clientes y que ahora se concretan en:

- Máxima flexibilidad en los recursos dedicados, en función de las necesidades de cada cliente
- Gestión y medición de la calidad en base a acuerdos de nivel de servicio
- Modelo económico flexible, rápidamente escalable y con pago por uso. En otras palabras, directamente relacionado con la evolución del propio negocio.
- Acceso a conocimiento especializado. Planes de mejora continua y propuestas de evolución de los servicios

De modo que, si contamos ya con un modelo de Infraestructura hardware y software en la nube, e incorporamos los servicios de administración y soporte bajo este nuevo formato de “Técnicos en la nube”, avanzaremos en el camino hacia la todavía utópica meta de transformar la informática en otra utility...

su negocio, hoy es impensable no contratar el suministro a alguna de las empresas energéticas.

Los conceptos de flexibilidad, simplificación, estandarización no son nuevos: en realidad el cloud concreta de estos mensajes en soluciones tangibles totalmente adaptadas siendo estas a su vez sus principales ventajas.

Para el portavoz de IBM, "Cloud Computing proporciona los beneficios de la externalización en cuanto a modelo de costes transformando costes fijos en variables, evitando inversiones iniciales y permitiendo a las empresas acceder a funciones y capacidades específicas de un modo aún más flexible de pago por uso y, en éste caso, conociendo en tiempo real el nivel de consumo realizado. En éste sentido la PYMES se pueden beneficiar del acceso a capacidades de forma muy flexible. Es importante que las empresas reflexionen sobre cuál es su objetivo a la hora de adoptar una estrategia cloud, cuál es el nivel de integración al que quieren acceder (Infraestructura IaaS, Plataforma PaaS, Software SaaS) y qué modelo cloud es más ventajoso para sus objetivos (Cloud Pública, Privada o Híbrida) ya que cada uno de esos modelos requiere un nivel de inversión diferente y, por tanto, conlleva un ROI distinto". Por su parte el portavoz de T-Systems asegura que "Llevamos nueve

años afirmando que el Cloud es el futuro y, a día de hoy, nos reafirmamos: Cloud es y será el futuro. En mi opinión, todo modelo de negocio que busque superar los actuales retos del mercado tiene que operar en un entorno de Seguridad, Movilidad, Cloud y Big Data. Pero estos entornos no tienen sentido por sí solos. Todo está relacionado. No se pueden desarrollar estrategias de movilidad sin ir acompañadas de conceptos esenciales de seguridad. Lo mismo ocurre con la gestión en la red de las herramientas de management, o el uso de datos desde entornos móviles. No podemos hablar de Big Data si antes no hablamos de Cloud. Estos cuatro pilares son la esencia de lo digital en el mundo de los negocios, lo que convertirá a las empresas y administraciones en organizaciones totalmente digitales y preparadas para enfrentarse al futuro".

A pesar de las bondades de la nube, ésta también tiene sus riesgos. En los últimos días, y a raíz de la polémica de la filtración de fotos privadas de varias famosas la nube y su seguridad se cuestiona más que nunca.

Y es que, al igual que ocurre en los servicios tradicionales los riesgos de contratar servicios en cloud, no están exentos de riesgos. Los principales riesgos vienen dados, por un lado, por las amenazas de la seguridad y privacidad en el modelo Cloud Computing y, por

Los conceptos de flexibilidad, simplificación, estandarización no son nuevos: en realidad el cloud concreta de estos mensajes en soluciones tangibles totalmente adaptadas



otro, de las garantías que debe tener una empresa que ha transferido toda su infraestructura informática a una entidad externa. Y es que, en esta externalización, las empresas siempre deben tener un elemento de respaldo, en caso de que su proveedor pudiera tener un problema grave o incluso desaparecer, caso en el que todos los activos de comunicación que le hayan confiado sus clientes, se podrían ver comprometidos. Las grandes compañías normalmente cuentan con el conocimiento interno necesario y sí tienen estos elementos de control. Sin embargo, hoy por hoy no está muy claro si las pymes pueden contar con estos mismos elementos de garantía, debido básicamente al desconocimiento del mundo Cloud Computing. Es posible que, en el futuro, vayan apareciendo nuevas auditorías y certificaciones más específicas que las existentes hoy en día, para dar a las empresas mayores garantías en este ámbito. En este sentido, el portavoz de T-Systems considera que “muchas veces, una única noticia es capaz de echar casi abajo años de estudios, de pruebas, de investigación, como la que hacía eco recientemente sobre el fallo de seguridad en iCloud. El esfuerzo que los proveedores tecnológicos hacemos para que estos fallos se

vean reducidos y no se lleguen a producir nunca es enorme. Por supuesto que aún está pendiente madurar aún más las arquitecturas Cloud para que este tipo de contratiempos no vuelvan a producirse, pero los datos respaldan el esfuerzo del que hablo: el gasto en la construcción de bloques cloud y en servicios en la nube ha experimentado un crecimiento del 25% en Europa durante el último año, según un estudio reciente de IDC. Esto demuestra que las inversiones que los proveedores realizamos en materia de seguridad es fuerte. Otro dato que lo ratifica es el que nos proporcionaba a principios de año la consultora Gartner, cuando afirmaba que el gasto en servicios de seguridad cloud aumentaría de forma notable en los próximos doce meses y que, para 2018, más de la mitad de las organizaciones utilizarán servicios especializados en protección de datos, gestión del riesgo de la seguridad y gestión de la infraestructura de seguridad para mejorar la seguridad de sus sistemas”. Por su parte, Sergio Lumbreras de Alhambra-Eidos, cree que “la seguridad es un elemento clave a la hora de contratar un servicio cloud. Es cierto que debes saber dónde está la información, dónde está la nube que tú estás contratando, bajo qué leyes se rige y quién

## LA DIGITALIZACIÓN, EL PRÓXIMO RETO

*Por Alejandro Pérez González, Director General de Ventas de T-Systems.*

En un contexto como el actual, las empresas tienen que superar numerosos contratiempos como partidas presupuestarias dedicadas a TI muy reducidas, problemas de liquidez e incluso rechazo de financiación por parte de los bancos para poner en marcha proyectos tecnológicos que podrían repercutir de forma muy positiva en su funcionamiento y rentabilidad. Dado este panorama, son muchas las compañías que buscan como aliados a partners tecnológicos con capacidad financiera para invertir en infraestructuras tecnológicas, además de poder contar con un servicio de consultoría continuo que les permita disfrutar de nuevas tecnologías, soluciones y servicios adecuados para su sector, para poder responder y adelantarse a las demandas futuras y a posibles necesidades.

Esta reducción presupuestaria y la necesidad de contar con la TIC, ha provocado que los CIOs actuales tengan que asumir nuevos retos y acometer proyectos que tengan, entre sus objetivos, impacto en la cuenta de resultados. Esta situación que estamos viviendo requiere un nuevo enfoque estratégico: transformar las empresas

para convertirlas en organizaciones completamente digitales. Es cierto que resulta especialmente difícil predecir con exactitud cómo va a ser el mundo de la empresa, por ejemplo, dentro una década, pero sí que podemos afirmar que el futuro se dirige hacia una paulatina digitalización, futuro del que no formarán parte aquellas organizaciones que no se quieran transformar, las que rechacen adaptarse a una nueva forma de actuar, de ser, de trabajar. Al fin y al cabo, aquellas que rechacen la digitalización.

Y ¿cómo se inicia este proceso de transformación en búsqueda de la digitalización? La respuesta es muy sencilla: todo modelo de negocio que busque superar los actuales retos del mercado debe comenzar a operar en un entorno de movilidad, de seguridad, en la nube y que le permita una gestión inteligente de datos para sacar el máximo rendimiento de estos. Todo ello es la esencia de lo digital en el mundo de los negocios y la meta está, precisamente, en crear corporaciones 100% digitales.

Esto no significa que, a corto plazo, desaparezcan los servicios tradicionales en su totalidad. Pero sí es cierto que estos

nuevos entornos están cambiando de forma exhaustiva la manera de comprender los servicios, ya que las organizaciones están empezando a entender mejor el verdadero valor que supone trabajar en ámbitos más móviles y seguros, donde el análisis inteligente de los datos corporativos ubicados en la nube juegan un papel protagonista y clave para entender qué está pasando en cada organización, cómo son sus clientes y predecir, por ejemplo, su comportamiento. Una información muy valiosa que permitirá a los directivos tomar las decisiones más adecuadas en cada área y monitorizar prácticamente en tiempo real el impacto de sus decisiones.

Los cuatro pilares sobre los que se sustenta la digitalización están íntimamente relacionados. No se pueden desarrollar estrategias de movilidad sin ir acompañadas de conceptos de seguridad. Al igual que no podemos hablar de Big Data si antes no hablamos de Cloud. Estos cuatro pilares son la esencia de lo digital en el mundo de los negocios, lo que convertirá a las empresas y administraciones en organizaciones totalmente digitales y preparadas para enfrentarse con éxito al futuro.

puede o no tener acceso a esa información, que es crítica para el negocio. Ese es un miedo bastante común en las organizaciones y es un aspecto que les hace a veces echarse para atrás a la hora de contratar servicios cloud. Pero ante esto debemos decir que un proveedor de servicios de garantías tiene una sólida base que asegura la información, que respalda al dato y que lo ubica de la manera más eficiente. Eso es un valor que siempre debe estar presente para evitar cualquier riesgo”.

### ¿LA MUERTE DEL SERVICIO TRADICIONAL?

El auge de la nube despierta cierto recelo en los prestadores de servicios tradicionales. Evidentemente, les quita negocio pero, ¿acabarán cloud computing con todos los servicios tradicionales? Existen servicios tecnológicos bien conocidos y bastante estandarizados, que se trasladarán sin problemas a un modelo tipo Cloud Computing. No obstante, es muy probable que otros servicios, bien por su complejidad o por las reticencias a transferirlos hacia el exterior, sigan permaneciendo bajo el estrecho control de las orga-

nizaciones y, en este caso, no migren al modelo Cloud. No obstante, si las pequeñas empresas pueden conseguir que estos servicios en la nube tengan garantías de seguridad y de conservación de sus datos y activos de información suficientes, para ellos dichos servicios serán una alternativa económica muy interesante, que les permitirá abordar soluciones que hasta ahora no podían por la inversión que requería su implantación, con los correspondientes beneficios para su negocio. Para el portavoz de Ibermática, “los servicios Cloud complementan y potencian a los llamados tradicionales. Existen partes de la infraestructura en la nube que compiten con arquitecturas onsite o remotas dedicadas. Cada alternativa da respuesta a necesidades concretas y, sin duda, el futuro será híbrido. Los últimos movimientos hacia la estandarización garantizan una mayor permeabilidad que permita migrar de un modelo de nube a otro en función del ritmo de evolución de necesidades y tecnologías disponibles. También para esto, un buen aliado tecnológico es la clave”. Por su parte, Alejandro Pérez González, Director General de Ventas de T-Systems cree que los servicios tradicionales

Un proveedor de servicios de garantías tiene una sólida base que asegura la información, que respalda al dato y que lo ubica de la manera más eficiente



no desaparecerán a corto plazo al 100%, aunque sí es cierto que tecnologías como el cloud o el big data están transformando activamente la forma de entender los servicios, ya que las organizaciones están comprendiendo cada vez mejor el verdadero valor de los datos corporativos y la seguridad, así como el provecho que de ellos puede extraerse debido a las múltiples posibilidades y oportunidades que ofrecen a las empresas a raíz del estudio no sólo cuantitativo de los datos, sino también cualitativo”.

Pero las opiniones no son, ni mucho menos unánimes. Son muchas las que tienen claro que los servicios, entendidos de la manera tradicional van a desaparecer. En esta línea se sitúa Alberto Carrillo Pozuelo, Business Development Manager de Ermestel Econom-Osiatis que considera que “no se trata de preguntarse si desaparecerán o no. El tema es cuándo, pero seguro que los desbancará. A lo mejor no al 100%, pero casi en su totalidad. Quedarán siempre nichos para otras tecnologías, pero el cloud pasará a ocupar un porcentaje muy elevado de los recursos TI de las empresas”. De la misma forma piensa el portavoz de Quint: “Sin duda aquellos servicios susceptibles de ser comoditizados, se verán relegados a una externalización con una interfaz de servicios total. Sólo aquellos aspectos que proporcionan una ventaja competitiva serán conservados en la parte interna de la cadena de valor”.



## CUANDO UN TERCERO LLEVA MI TECNOLOGÍA

Desde IBM creen que las ventajas del outsourcing abarcan todos los ámbitos de la empresa: la gestión del negocio, financiera, de recursos humanos y, por supuesto, tecnológicas. Para Luis Aranguren, Director de Servicios de Outsourcing de IBM España, éstas son algunas de ellas:

1 Incrementar la eficiencia de gestión de procesos y áreas de TI al externalizar a un tercero que posee una metodología, procesos y procedimientos experimentados cuya aplicación implica un aumento en la productividad a lo largo de los años de vigencia del contrato.

1 Centrarse en su negocio clave. Ya que a través de la externalización se dispone de más recursos que dedicar a las tareas esenciales de su propio negocio al delegar en su socio tecnológico la gestión de determinadas funciones. Los recursos liberados, tanto financieros como humanos, pueden emplearse en nuevos proyectos de

innovación, transformación, integración o simplemente diferenciación.

1 Aumento de la flexibilidad del modelo de gestión de la empresa lo que permite una mayor capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios en el negocio y una mayor agilidad para tomar decisiones.

1 Adoptar un modelo de costes variable frente a fijo, lo que proporciona una mayor flexibilidad financiera.

1 Reducción y control de costes e inversiones asociados a infraestructura, aplicaciones y procesos. El outsourcing reduce el nivel de inversiones necesarias siendo el proveedor quien las realiza para proporcionar el servicio con un ahorro desde el primer momento. Por otro lado, los costes asociados son predecibles durante el periodo del contrato con el consiguiente beneficio para el negocio.

1 Mejorar la calidad del servicio al contar con un socio de contrastada solvencia, con el que se establecen

unos objetivos determinados de calidad y nivel de servicio objetivos. El cliente tiene la garantía y los mecanismos de control necesarios para obtener continuamente un servicio eficaz y de la calidad requerida.

1 Mejorar la capacidad de innovación. Acceso a las mejores prácticas globales en tecnologías de la información y gestión de procesos, disponiendo del respaldo que supone el conocimiento especializado del proveedor.

1 Gestión eficaz de los recursos humanos, enfoque en los nuevos proyectos de transformación e innovación, acceso a recursos especializados adicionales, mejora de los conocimientos e, incluso, transferencia de todo o parte del personal de TI hacia el proveedor de servicios.

Estos beneficios ayudan a las empresas a acometer proyectos de transformación e innovación gracias a los recursos liberados durante la externalización.



# Look 10

**ODYSEA 470HD**  
QUADCORE - 8 MPX CAMERA  
4.7" IPS SCREEN



**179€**  
PVP RECOMENDADO

Follow us



# Escáneres para el ámbito de la empresa

La digitalización de los documentos aporta ventajas significativas a los negocios que emigran sus datos en papel a soportes digitales. En este sentido, los escáneres que comercializan las firmas tienden a ofrecer dispositivos de tamaño compacto, buenas velocidades de escaneo y capacidades cloud computing.

**S**i dibujamos la imagen de una pequeña, mediana o gran empresa percibimos que en cualquiera de estas organizaciones lo habitual es que nos encontremos con ordenadores, teléfonos móviles, routers, equipos multifunción... ¿y escáneres? Este dispositivo también se puede adquirir como una opción independiente y, a este respecto, en el mercado existen modelos de reducidas dimensiones y peso no muy elevado que encajan perfectamente en cualquier espacio de trabajo porque no ocupan mucho espacio. Podríamos decir que son 'escáneres de escritorio', una interesante opción de compra dado el auge de la gestión documental y la digitalización de los flujos de trabajo para emigrar del papel a los soportes digitales.

La utilización de estos dispositivos es sencilla y la calidad de

los resultados es buena. Para ello, lo habitual es que integren distintas opciones y programas que contribuyen a estos buenos resultados. Por ejemplo, ajustan automáticamente el tamaño del documento escaneado, el color o su orientación, entre otros parámetros. También es habitual que trabajen por lotes, integren un sistema de detección de páginas en blanco... Otra característica que comparten muchos de estos escáneres es que a la hora de guardar el documento digitalizado, éste no sólo puede enviarse a un dispositivo USB, una dirección de correo electrónico o una carpeta de red. La opción de la informática en la nube está cada vez más presente, lo que representa una ventaja añadida para aquellos trabajadores que se ausentan de la oficina y necesitan acceder a los documentos de su compañía en cualquier momento y lugar.


# Encuentros tecnológicos



¿Quieres tener un contacto directo  
con los principales CIOs?

Byte TI te organiza un encuentro a medida con ellos.

Convénceles de que tus soluciones son las mejores.

- 
- A photograph of a business meeting taking place around a long table. Several men in suits are seated, some looking at laptops. The room has wood-paneled walls and a painting.
- Sector Público
  - Banca
  - Sanidad
  - Seguros
  - Alimentación
  - Farmacéutico

Y muchos más a tu alcance

**Infórmate sin  
compromiso**

**Encuentros tecnológicos**



# Brother ADS-1600W

De dimensiones reducidas y peso ligero, este modelo para la pyme a doble cara ofrece opciones de escaneo a la nube y dispositivos móviles. Incorpora tarjeta de red Wi-Fi y una pantalla táctil a color de 6,8 cm que simplifica su manejo.

**E**l dispositivo que ha elegido Brother para este artículo es el escáner ADS-1600W, dirigido a la pequeña y mediana empresa. Con un tamaño compacto (tiene unas dimensiones de 285 x 103 x 84 mm) y un peso que facilita su cómodo transporte (1,6 kg), lo primero que llama la atención es su pantalla: táctil y en color, posee un tamaño de 6,8 cm, lo que facilita su usabilidad al convertir los documentos en archivos digitales. En este sentido, admite diferentes tamaños y tipos de papel como, por ejemplo, facturas, tickets, contratos o fotografías y guardarlos en distintos formatos. También es posible editarlos e, incluso, crear bases de datos con la ayuda del software incluido. En su parte trasera existe una ranura trasera para escanear tarjetas de visita y DNIs.

Brother ADS-1600W es un escáner CIS dual para el escaneo automático a doble cara y de una sola pasada. El tamaño de su memoria es de 128 Mb. ¿Y las velocidades? La estándar color y mono alcanza las 18 ppm (tamaño A4) y la de escaneo a doble cara color y mono también proporciona hasta 36 imágenes por minuto. La calidad de los archivos escaneados es buena y sus 600 x 600 ppp pueden interpolarse hasta los 1.200 x 1.200 ppp. Otra de sus características a indicar es que dispone de tarjeta de red Wi-Fi para compartir el escáner de forma inalámbrica a través de la red de la empresa. Esta misma opción permite escanear a dispositivos móviles iOS, Android y Windows Phone gracias a la aplicación gratuita Brother iPrint&Scan. La app Brother Image Viewer, además, muestra una vista y organiza las imágenes escaneadas en los teléfonos móviles y tabletas Android.



Por otro lado, el dispositivo permite escanear documentos directamente a una memoria USB sin necesidad de estar conectado al ordenador. Asimismo, escanea documentos como un archivo adjunto en la aplicación de correo electrónico utilizada y documentos a una aplicación de procesador de textos (por ejemplo, Microsoft Word) para luego editarlos. El escáner Brother ADS-1600W también escanea a SharePoint, a un servidor FTP, a carpetas de red, a una libreta de 100 direcciones de e-mail, a un software de edición de imágenes... Los servicios web también se incluyen, subiendo los documentos a la nube a través de servicios tan populares como Google Drive, Facebook, Flickr, Dropbox, Picasa EVERNOTE, Box.net y OneDrive; esta última característica, facilita el acceso a los documentos de trabajo mien-

tras el usuario se ausenta de la oficina y mejora el flujo de trabajo.

Las características de este modelo también incluyen la creación de hasta 12 accesos directos personalizados para las funciones de escaneo más utilizadas y TagScan: esta opción es útil para añadir etiquetas a los servicios on line Flickr, Picasa y EverNote.

#### Brother Spain

Parque Empresarial S. Fernando  
Avenida Castilla, número 2. Edificio Atenas  
28830 San Fernando de Henares. Madrid

Teléfono: 902 100 122

Web: [www.brother.es](http://www.brother.es)

Precio: 346,70 euros

# el nuevo lunes

de la economía y la sociedad

le ofrece cada semana:

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

## ◆ Y sus suplementos:

### Semanales:

- **Guía para su dinero**  
Suplemento semanal de inversión
- **Golf**

### Mensuales:

- **Mercado Hipotecario e Inmobiliario**
- **Cultura**
- **Ciencia y técnica**
- **Nuevas Tecnologías de la Información**

### Trimestrales

- **La guía**  
Suplemento placentero y relajado en torno a la buena mesa

### Y además:

- **Empresas bajo la lupa**
- **Especiales EL NUEVO LUNES**
- **Rating**  
Radiografía y calificación de las empresas y entidades financieras



## Todas las semanas empiezan con un "nuevo lunes"

### Boletín de suscripción

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

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

# Canon imageFORMULA DR-M160II

Fiabilidad en la gestión de los soportes utilizados con reintento de separación del papel. Así se comporta este escáner de Canon, un dispositivo con un diseño duradero y resistente que soporta hasta 7.000 documentos escaneados al día.

**C**anon imageFORMULA DR-M160II es un escáner enfocado a entornos Windows, Mac y Linux con una resistente estructura que siguiendo el diseño de la mayoría de los dispositivos de este artículo ocupa un reducido espacio en la mesa de trabajo. Con un peso aproximado de 3,2 kg y unas dimensiones de 606 x 366,4 x 280 mm (si tenemos en cuenta que la bandeja se encuentra abierta), brinda una sencilla utilización y una luz led de color azul nos indicará que se encuentra listo para funcionar; además, dispone de una hilera de controles que, entre otras funciones, se emplea para iniciar/detener el proceso de escaneado y seleccionar el trabajo elegido. Este modelo de sobremesa está pensado para soportar hasta 7.000 escaneos al día, por lo que para aquellas organizaciones que tienen que manejar grandes volúmenes de papel es una buena opción. La bandeja de salida se pliega y el alimentador de documentos ofrece capacidad para 60 páginas.

Asimismo, admite documentos por lotes combinados y certifica una alta productividad y separación de diferentes tipos de soportes, desde hojas gruesas a finas además de documentos de hasta tres metros de longitud y tarjetas con relieve.

A nivel técnico, el equipo de ingenieros y de desarrolladores de la compañía japonesa ha incorporado a esta propuesta unos rodillos de alimentación para desempeñar tareas intensivas y un sistema de transporte de papel sólido que garantizan la resistencia y la productividad del escáner; su capacidad para hacer frente a cargas de trabajo voluminosas – en este sentido – también se ve favorecida.

¿Y el manejo del papel? Ésta es, quizás, una de las cuestiones que más suele preocupar a los usuarios que reclaman una gestión lo más cómoda y efectiva posible.

En este caso, el escáner Canon imageFORMULA DR-M160II ha sido dotado de un mecanismo de reintento de separación que le permite volver a introducir de manera automática los documentos en el caso de que se detecte una alimentación doble. La presencia de un botón de salida de alimentación doble le resulta útil al usuario para omitir en escasos segundos la detección de alimentación doble y continuar con el proceso de escaneo. Sus características incluyen una fuente de alimentación LED RGB y un sensor CMOS CIS de 1 línea,

proporcionando una resolución óptica de 600 ppp y situando su velocidad de escaneo (tanto en blanco y negro como color) en 60 ppp/120ipm. Funciona a través de una interfaz USB 2.0 y ofrece los siguientes tipos de escaneado: anverso, reverso y doble cara.

## SOFTWARE COMPLETO

En lo que respecta a las funcionalidades para el procesamiento de imágenes, el dispositivo de Canon incorpora las siguientes opciones: separación por lotes de páginas en blanco, alineación por contenidos y énfasis de caracteres. Estas funcionalidades se completan con las siguientes características: detección automática del tamaño de la página, corrección de alimentación desviada, mejora y eliminación del color, corrección de sombras, mejora de

bordes, suavizado de fondos, recorte de sombras, prevención del desplazamiento/eliminación del fondo, configuración de resolución automática. Por último, vamos a hablar de los programas con los que se comercializa y que incluyen varios títulos para ofrecer un escaneado y una gestión documental sencilla. Para Windows, por ejemplo, se encuentra CaptureOnTouch.



### Canon España

Parque Empresarial La Moraleja  
Avda. de Europa, número 6  
28.108 Alcobendas (Madrid)

Teléfono: 91 538 45 00

Fax: 91 411 77 80

Web: [www.canon.es](http://www.canon.es)

Precio: 1.203 euros

# Epson WorkForce DS-860/N

El escáner de alimentación automática WorkForce DS-860/N dispone de una unidad de interfaz de red y su software Document Capture Pro simplifica las tareas de gestión documental. Puede soportar una carga de trabajo diaria de hasta 6.000 páginas.

La firma japonesa incorporó a su portafolio de producto el escáner WorkForce DS-860 el pasado mes de junio y de él se han desarrollado dos versiones: una con conectividad en red (que es el dispositivo que aquí nos ocupa) y otra que no; en este caso, la interfaz de red habilita la función 'Push Scan' que sirve para que los usuarios habiliten la configuración de determinadas tareas (hasta 30), garantizando que los documentos escaneados y asociados a esos trabajos preconfigurados -por ejemplo, contratos o facturas- se almacenen de forma automática.

Su diseño vertical es compacto y gracias a unas dimensiones reducidas (300 x 166 x 158 mm) puede instalarse en espacios reducidos de trabajo. El escáner Epson WorkForce DS-860/N está preparado para manejar grandes volúmenes de papel al día, garantizando un volumen de carga de hasta 6.000 páginas. Con alimentación automática dúplex o a doble cara, su cargador de papel tiene capacidad para 80 hojas. Sectores como la administración pública, la sanidad o la banca son algunos de los nichos de mercado a los cuales se destina esta propuesta, que digitaliza imágenes y documentos a una velocidad de hasta 65 ppm/130 ipm y a una resolución de 300 ppm (A4, color). Un detalle a indicar del dispositivo de Epson es que su bandeja se puede retirar de manera sencilla, lo que favorece la gestión del papel en el caso de manejar grandes cantidades (a ello también contribuye su sistema de compresión JPEG).

## VERSATILIDAD

Como cabría esperar maneja diferentes tipos y tamaños de papel como A4, A3, A6, B6, cartas, tarjetas de plástico, postales. En cuanto a los formatos de salida, trabaja con los siguiente archivos: BMP,

JPEG, TIFF (múltiple), PDF, PDF con opción de búsqueda y escanear a PDF/A. Asimismo, sus opciones de escaneo incluyen 'escaneado a SharePoint' y 'escaneado a correo electrónico' así como .docx, .xlsx y .pptx. Simplificar las tareas de gestión documental y garantizar su integración en sistemas de gestión documental es el objetivo del programa Document Capture Pro con el que se comercializa que, además, acelera los flujos de trabajo. Este programa también proporciona otras funcionalidades como la mejora de texto, la corrección de desviación automática o posición inclinada, rotación automática, mejora de imagen, destramado o máscara

de enfoque, entre otras características. Todas ellas ayudan a mejorar la eficacia y otorgan un plus a la hora de ofrecer una respuesta eficaz a altas cargas de trabajo. El reconocimiento óptico de caracteres zonal completo es útil al permitir la identificación automática de áreas preconfiguradas.



### Epson Ibérica

Avenida de Roma, número 16-18  
08290 Cerdanyola del Vallés (Barcelona)

Teléfono: 902 49 59 69

Fax: 93 582 15 55

Web: [www.epson.es](http://www.epson.es)

Precio: 1.687,95 euros

# Fujitsu ScanSnap IX500

Incorpora tecnología Wi-Fi para utilizarlo con tabletas y teléfonos móviles. Además, este escáner profesional brinda funcionalidades como Marker Indexing y Marker Cropping.

Trabaja con cualquier plataforma, incluidos los sistemas operativos iOS y Android a través de Wi-Fi. Ésta es la carta de presentación del escáner ScanSnap IX500 de Fujitsu que, gracias a este tipo de conexión inalámbrica, permite realizar la captura de documentos desde cualquier dispositivo móvil, teléfono móvil o tableta. El escáner de Fujitsu se dirige a los usuarios que trabajan con una gran cantidad de información en papel y, desde el punto de vista técnico, el fabricante ha optado por un procesador de tecnología exclusiva que genera ficheros PDF con reconocimiento óptico de caracteres incluido; promete un velocidad de captura de 25 ppm/50 ipm a doble cara y a una resolución de 300 dpi ya sea en color o en blanco y negro. La ausencia de configuraciones previas es otra de sus características a indicar, trabajando automáticamente y ajustando diversos parámetros como el color, la resolución, la orientación o el tamaño según el documento de que se trate. El equipo de ingenieros de la firma ha desarrollado para el dispositivo ScanSnap IX500 un nuevo Quick Menu, útil para simplificar el proceso de captura y una alternativa interesante a la hora de digitalizar documentos a través de perfiles generados previamente. Y mientras que la sección 'Favoritos' muestra al usuario las aplicaciones que más emplea cuanto más digitaliza, 'Recomendados' sugiere cuál es la aplicación a utilizar en función del tipo de documento digitalizado. Este nuevo Quick Menu también permite insertar las nuevas aplicaciones que desee el usuario sin necesidad de completar ningún proceso de integración, una prestación que facilita este proceso.

## FUNCIONALIDADES

La primera que indicamos es Marker Indexing: en este caso, podemos subrayar

determinadas palabras de un documento con un fluorescente o un marcador estándar y, una vez digitalizado el documento, el escáner las extraerá y las convertirá en términos clave de manera que las búsquedas de documentos son mucho más rápidas. Marker Cropping es la segunda funcionalidad a indicar. En algunas ocasiones, el usuario se encuentra con documentos de los que sólo le interesa capturar parte de la información que hay en él. Las posibles soluciones son dos: o capturar el documento al completo o recortarlo personalmente, una tarea que implica destreza y tiempo. Gracias al escáner de Fujitsu, sólo hay que marcar la parte del documento deseado y -al digitalizarlo-

únicamente trabajará sobre la zona definida. De esta manera, es posible digitalizar artículos de revista, periódicos o determinados fragmentos de un texto deseando la información que no queremos incluir sin complicaciones.

Fujitsu ScanSnap IX500 también soporta funcionalidades croad y, es posible digitalizar de forma automática.



### Fujitsu Spain

Camino Cerro de los gamos 1,  
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

Teléfono: 91 784 90 00

Web: es.fujitsu.com

Precio: 604 euros





Desde  
29€/mes

Visítanos en [www.easymailing.es](http://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.



# HP Scanjet Enterprise Flow 7000 s2

Diversas tecnologías que mejoran la calidad de los documentos escaneados y una pantalla LCD de dos líneas y 16 caracteres son algunas de las características a indicar de la propuesta seleccionada por HP.

**E**ste dispositivo ha sido creado para mejorar los flujos de trabajo y la gestión de documentos escaneados como facturas, solicitudes de préstamo, registros médicos... Entrando en detalle, y desde el punto de vista técnico, incorpora una tecnología llamada EveryPage que contribuye a que el modelo trabaje de forma rápida y eficiente, brindando una productividad continúa. Por su parte, la tecnología AccuPage –también desarrollada por la firma norteamericana– mejora la calidad de los elementos escaneados con presentaciones uniformes y realizando recortes automáticos en las páginas. Su software Kofax Virtual ReScan Pro optimiza automáticamente la precisión de las imágenes escaneadas.

Sus características también incluyen una opción que permite crear perfiles de trabajo comunes y frecuentes, escaneando a una variedad de destinos y de aplicaciones. Por ejemplo, escanea a Google Docs y SharePoint, ambos espacios on line donde almacenar, organizar, compartir y acceder a la información desde diferentes dispositivos. De igual forma, escanea a una carpeta local o de red, FTP, correo electrónico...

HP Scanjet Enterprise Flow 7000 s2 posee una función de eliminación de páginas en blanco, otra de omisión del color, escaneo a doble cara y detección de alimentación de varias hojas, entre otras opciones. También cuenta con capacidades integradas de conocimiento óptico de caracteres y almacena los documentos escaneados en una gran variedad de formatos de archivo:

desde PDF a TIFF, pasando por ficheros DOC, TXT, XML, XPS, HTML, JPG, BMP y PNG.

Con un ciclo de trabajo mensual recomendado de 3.000 páginas, su estructura encaja en toda clase de espacios (310 x 183,8 x 182,4 mm/ 5,35 kg). De su diseño, llama la atención la pantalla LCD de dos líneas y 16 caracteres de que dispone, y que resulta útil para acceder de manera intuitiva a todas sus funciones. Asimismo, permite seleccionar desde su panel de control si deseamos un escaneo simple o a doble cara. La capacidad del ali-

mentador automático de documentos es de 50 hojas.

HP Scanjet Enterprise Flow 7000 s2 trabaja a una velocidad de escaneo de hasta 45 ppm/ 90 ipm tanto en monocromo como en color y su resolución máxima se sitúa en 600 x 600 ppp. Posee una conectividad estándar (USB 2.0) y soporta diferentes tipos de papel (normal, sobres, etiquetas y tarjetas) y formatos (A4, A4, A6, A8...).



HP Scanjet Enterprise Flow 7000 s2 posee una función de eliminación de páginas en blanco, otra de omisión del color, escaneo a doble cara y detección de alimentación de varias hojas

#### HP España

Calle Vicente Aleixandre, número 1  
Parque Empresarial Madrid- Las Rozas  
28232 Las Rozas (Madrid)

Teléfono: 902 027 020

Web: [www.hp.es](http://www.hp.es)

Precio: 986 euros

## Lexmark MX6500e

Como unidad independiente o como complemento de algunas de las impresoras de Lexmark, este escáner cuenta con una gran pantalla táctil a color de 10,2 pulgadas y su proceso de



**L**exmark MX6500e es un escáner pensado para utilizarse con los modelos de impresora Lexmark MS71x, MS810/811n y dn, y MS812dn, aunque las compañías interesadas en este producto tienen la oportunidad de adquirirlo también por separado.

Posee unas dimensiones de 595 x 562 x 210 mm y un peso de 17,96 kg, características que le alejan de la imagen de escáner compacto y de sobremesa que ofrecen el resto de modelos incluidos en esta selección. De este diseño, lo que más sobresaliente es la pantalla táctil a color de 10,2 pulgadas que incorpora y que permite desenvolverse de forma cómoda e intuitiva a través de las distintas opciones de menú disponibles.

Este escáner completa procesos de digitalización de forma eficaz y de una sola pasada, con velocidades de hasta 60 caras por minuto si elegimos la modalidad dúplex en el caso de los documentos en color y de 86-88 caras por minuto en blanco y negro. Su alimentador automático de documentos tiene capacidad para 100 hojas y, además, promete una flexible gestión del papel al aceptar diferen-

tes tipos de papel: autocopiante, tarjetas de identificación de textura rígida, formatos A3, cartas, tamaños de 4 x 6 pulgadas, fichas...

En lo que respecta a las aplicaciones incluidas, por ejemplo, descubrimos el programa Lexmark Forms and Favorites que se utiliza para crear marcadores en formularios basados en imágenes y que pueden almacenarse en Internet o en un servidor; estas imágenes podrían imprimirse a petición en cualquier instante. Por su parte, la herramienta Lexmark Multi Send es útil para capturar y enviar un documento a más de un destino simultáneamente, así como imprimir copias. Estos documentos pueden tener varios destinos como carpetas de red, e-mails, sitios FTP o impresoras de Lexmark que están ubicadas en remoto.

Otro de los programas disponibles es Lexmark Change Language, para cambiar el idioma utilizado en los menús del panel del operador desde la pantalla de inicio. El cuarto programa que indicamos es Card Copy: gracias a él, los usuarios pueden digitalizar las dos caras de una tarjeta de identificación para impri-

mirlas en una sola hoja de papel y en una única cara, además de enviar un correo electrónico con la digitalización del documento. Lexmark MX6500e también cuenta con una opción para escanear a SharePoint y otra para digitalizar imágenes a un ordenador que tenga instalado el sistema operativo Windows 7. En este caso, la máquina debe conectarse a la red y tener activados los servicios web para aceptar las digitalizaciones siempre y cuando el escáner se utilice con cualquiera de las impresoras con las que es compatible. Asimismo, es posible enviar los documentos digitalizados a una carpeta de red compartida o a la carpeta de un servidor FTP utilizando el programa Lexmark Scan to Network Premium. Entre sus accesorios, hay un kit de limpieza para el cristal.

### Lexmark Spain

Calle Rosario Pino, número 14-16. Planta 9º  
28020 Madrid

Teléfono: 91 436 00 48

Web: [www.lexmark.es](http://www.lexmark.es)

Precio: 2.529 euros

# Plustek SmartOffice PS456U

**E**ste escáner profesional se dirige a empresas de pequeño tamaño y se caracteriza por ser un dispositivo dúplex a color que funciona a una velocidad de 80 ppm/160 ipm en el caso de los documentos en blanco y negro y de hasta 45 ppm/90 ipm para los de color. Sus características incluyen un sistema de detección ultrasónica de alimentación errónea que garantiza que los 'documentos más críticos' sean escaneados de forma correcta. Asimismo, ha sido dotado de un avanzado alimentador de documentos con sistema de

separación para escanear lotes de documentos de distintos tamaños y pesos. La integración de un despertador automático permite activar el equipo con sólo colocar un papel encima cuando se encuentre en modo de reposo-standby. El usuario también puede personalizar algunos de sus botones en función de sus necesidades y cuenta también con un sensor que previene la doble alimentación de los documentos originales durante el escaneado. Sus funciones incluyen rotación automática del documento según su contenido,



recorte automático de las imágenes, salida automática multipágina, exclusión del color, extracción de páginas en blanco...

**Plustek Spain**  
**Precio:** A consultar  
**Web:** <http://plustek.com/es>

## CONCLUSIONES

Para pymes la propuesta de Epson con su dispositivo ADS-1600W nos ha parecido una opción interesante para trabajadores autónomos y pequeños negocios. Sus prestaciones, por ejemplo, incluyen una tarjeta de red Wi-Fi que permite utilizarlo con tabletas y teléfonos móviles. Además, contamos con una ranura específica para tarjetas de visitas y DNIs, sólo pesa 1,6 kg y cuenta con una práctica pantalla táctil en color de 6,8 cm. En un esca-

lón, y pensando en aquellos negocios que tienen que manejar grandes volúmenes de papel tendríamos a escáneres como los propuestos por Canon, Epson o Fujitsu. Mientras, y para aquellas compañías de mayor tamaño el producto Lexmark MX6500e sería la opción de compra más adecuada. Hay que señalar que cada uno de los equipos propuestos arroja velocidad de escaneo acorde al tipo de organización al que se destina, ofreciendo una óptima respuesta de trabajo.

Fabricante	Brother Spain	Canon España	Epson Ibérica	Fujitsu Spain	HP	Lexmark Spain	Plustek Spain
Modelo	ADS-1600W	imageFORMULA DR-M160II	WorkCentre DS-600N	ScanSnap IX500	ScanJet Enterprise FEW 3000 G3	MX6500e	SmartOffice PS456U
Precio	346,71 euros	1.200 euros	1.677,95 euros	604 euros	965 euros	2.529 euros	A consultar
Página web	<a href="http://www.brother.es">www.brother.es</a>	<a href="http://www.canon.es">www.canon.es</a>	<a href="http://www.epson.es">www.epson.es</a>	<a href="http://www.fujitsu.com/es">www.fujitsu.com/es</a>	<a href="http://www.hp.com">www.hp.com</a>	<a href="http://www.lexmark.es">www.lexmark.es</a>	<a href="http://plustek.com/es">http://plustek.com/es</a>
Dimensiones	285 x 302 x 84 mm	606 x 366,4 x 280 mm	300 x 166 x 154 mm	290 x 150 x 168 mm	310 x 153,8 x 180,4 mm	595 x 562 x 210 mm	418,7 x 230,7 x 228,3 mm
Peso	1,6 kg	3,2 kg	4 kg	Interior: 3 kg	3,05 kg	17,56 kg	3,7 kg
Pantalla táctil	Si, táctil y en color 6,8 pulg.	No	Si, táctil y en color. Funciones de escaneado directo	No	Si, táctil y en color y 10 caracteres	Si, táctil y en color. 10,2 pulgadas	No
Interfaces	USB 2.0, Tarjeta de red Wi-Fi	USB 2.0	USB 2.0, GigaBit Ethernet	USB 3.0, Wi-Fi	USB 2.0	USB 2.0, Ethernet 10/100/1000	USB 2.0
Entrada del papel	Hasta 30 hojas	60 hojas	80 hojas	50 páginas	50 páginas	100 hojas	A consultar
Ciclo de trabajo	Hasta 200 páginas (para blanco y negro)	7.000 páginas diarias	6.000 páginas al día	A consultar	3.000 páginas (volumen mensual recomendado)	A consultar	8.000 páginas al día

# ISV

magazine

**SUSCRÍBETE,  
ES GRATIS**

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

Empresa

CIF

Nombre y Apellidos \*

Dirección \*

CP \*

Población \*

Provincia \*

Teléfono \*

Fax

Correo electrónico \*

(\*) Campos obligatorios

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

# Crece las oportunidades de financiación de I+d+i

**Aitor Veiga, Director de Consultoría Innovación en Alma Consulting Group**

**E**l reciente anuncio de la Comisión Europea que intensifica la flexibilidad de los Estados miembro para conceder ayudas públicas a actividades de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), supone un paso más para cubrir la brecha de financiación de la UE en esta materia, frente a economías como las de EE.UU y Japón. Contribuye de esta forma a aumentar el crecimiento y la competitividad de la maltrecha economía europea. No obstante, estamos aún lejos del objetivo marcado para 2.020 de alcanzar una inversión media del 3% en I+D+i, ya que la UE sólo dedica en la actualidad un 2% del PIB a I+D+i.

Las nuevas reglas posibilitan a los Gobiernos de la UE invertir más y de forma más eficaz en I+D+i, no sólo utilizando las ayudas públicas para movilizar la inversión privada, desbloqueando así el potencial de la UE en esta área estratégica, sino que conceden más autonomía a los Estados miembro para conceder ayudas. La repercusión inmediata es que algunas nuevas categorías no tendrán la obligación de notificar previamente la ayuda a Bruselas, si no se superan determinadas cuantías. Es el caso de las infraestructuras de I+D o los grupos de innovación. Se amplían así los casos en los que las ayudas al I+D+i estarán exentas de valoración previa por parte de la Comisión Europea para rubricar si cumplen o no la legislación comunitaria en materia de competencia. Ahora bien, en

otros casos, los porcentajes de notificación se incrementan.

Las nuevas medidas favorecerán sin duda alguna la construcción de infraestructura de investigación, ya que elevan la proporción del coste de un proyecto que puede ser financiado con dinero público. Así, el umbral se duplica en el caso de la investigación fundamental (de 20 millones pasa a 40 millones), de la investigación industrial (de 10 millones a 20 millones) y del desarrollo experimental (de 7,5 millones a 15 millones). El porcentaje máximo de ayuda permitida será de hasta el 70% de los costes para grandes empresas y hasta el 90% para pymes que desarrollen investigación aplicada. Quedan también exentas de control previo, las ayudas para innovación a las pymes, hasta los 5 millones por proyecto.



## A pesar de la modernización de la normativa comunitaria para la concesión de ayudas públicas a actividades de I+D+i, se seguirá vigilando su correcta aplicación

Como novedad, se incluyen el coste de prototipos, proyectos piloto y demostraciones, hasta ahora no contemplados. Por último, se simplifican los procedimientos y mejora la seguridad jurídica.

A pesar de la modernización de la normativa comunitaria para la concesión de ayudas públicas a actividades de I+D+i, se seguirá vigilando su correcta aplicación. El Ejecutivo comunitario asignará nuevos requisitos de transparencia sobre

las ayudas públicas, obligando a que los países publiquen la identidad del beneficiario, la cantidad concedida, el objetivo de la subvención y sus bases legales para respaldos mayores de 500.000 euros.

El nuevo marco de financiación con dinero público del I+D+i, sin el hasta ahora completo examen de la Comisión Europea, aumenta exponencialmente las oportunidades para las empresas españolas estratégicamente innovadoras. Las que

todavía no lo son de forma permanente, pueden animarse a ello, ya que la Secretaría de Estado de I+D+i acaba de anunciar la dotación de 267 millones de euros para 1.459 proyectos de investigación, que se asignarán hasta un máximo de 176,8 millones de euros para subvenciones, y hasta 90 millones de euros para la modalidad de anticipo reembolsable con cargo al Fondo Europeo de Desarrollo (Feder).

# La videoconferencia se sube a la nube

**Juan Aracil, Country Manager de Lifesize para España y Portugal**

Las nuevas tecnologías han ido de la mano de la globalización desde sus inicios. De hecho, es muy probable que sin su desarrollo, fenómenos como la internacionalización de las empresas no hubieran sido inviables, por lo menos al nivel que conocemos hoy. La videoconferencia es uno de estos sistemas que han ayudado a que la expansión territorial haya sido un éxito en muchas organizaciones, adaptándose a las necesidades concretas que el proceso de internacionalización iba precisando. Y prueba de ello es que el número de terminales instalados en el mercado siga creciendo cerca de un 8% en los últimos cinco años, y que el nivel de facturación lo haga a un ritmo del 5%.

Tradicionalmente, el servicio de videoconferencia se posicionó como un elemento que permitía ahorrar costes dentro de la organización evitando los desplazamientos. En este sentido, era muy común ver empresas que desplazaban este tipo

de soluciones entre sus diferentes sedes; aunque, eso sí, asumiendo importantes inversiones en terminales, infraestructuras y grandes anchos de banda, lo que acababa asociando estos sistemas a los estamentos jerárquicos más elevados dentro de las empresas.

La evolución de la tecnología ha supuesto también un importante progreso también para el servicio de videoconferencia, que ha encontrado en la nube la solución universal para responder a las nuevas necesidades que presentan las empresas. El modelo cloud ofrece la oportunidad de poner en contacto a múltiples personas en cualquier parte del mundo y mediante cualquier dispositivo electrónico, incluyendo la conexión con las salas de reuniones en las sedes corporativas de las empresas. Esto convierte la videoconferencia en algo tan sencillo como llamar por teléfono. Todo ello sin contar con que esta nueva plataforma reduce notablemente los costes de la inversión y simplifica el acceso a estos servicios, lo que permite sacarlos del ámbito interno de la empresa y facilitar

la conexión con clientes, proveedores y colaboradores de manera fácil y sencilla.

Hemos asistido, pues, a una evolución del servicio de videoconferencia que ha corrido en paralelo al esfuerzo que han hecho las empresas para adaptarse a los cambios y nuevas necesidades que impone el mercado. A este respecto, cabe destacar que son muchas las organizaciones que cuentan en la actualidad con una sola oficina y disponen de trabajadores remotos o desplazados en proyectos ubicados en diversos lugares del mundo. Por esta razón, y al contrario de lo que ocurría anteriormente, la videoconferencia debe ser, a día de hoy, una solución que permita viajar y desplazarse continuamente, sin tener por ello que abandonar otras obligaciones o perderse una importante reunión.

La videoconferencia en la nube facilitará, sin lugar a dudas, la comunicación en todas las organizaciones como nunca antes se había visto. Sin embargo, y como ocurre siempre en el sector de las nuevas tecnologías, con este modelo no se ha tocado techo aún. Es importante seguir investigando e invirtiendo en





Tradicionalmente, el servicio de videoconferencia se posicionó como un elemento que permitía ahorrar costes dentro de la organización evitando los desplazamientos

I+D+i, con la finalidad de descubrir nuevas fórmulas y sistemas que mejoren cada día la situación de las empresas. En este sentido cabe apuntar que el futuro del mundo de la videoconferencia se encuentra en un segmento muy embrionario, la llamada web RVTC. Se trata de un protocolo que ya incorporan algunos navegadores como Chrome o Firefox y que

permitirá a los usuarios navegar y realizar videoconferencias al mismo tiempo. Los analistas ya vaticinan esta posibilidad como la más disruptiva, y promete convertirse en la nueva generación del comercio online, pues permitirá resolver dudas y peticiones en tiempo real.

Sea cual sea el futuro del servicio de la videoconferencia, lo que sí es ya una rea-

lidad es que las nuevas herramientas desarrolladas, que incluyen la nube como plataforma principal, revolucionarán la comunicación en las empresas, reduciendo sustancialmente los costes de inversión, y facilitando la movilidad y desplazamientos que las nuevas compañías en expansión precisan para desarrollar sus actividades con normalidad.

# Open Networking. El momento de poner fin a las soluciones propietarias

**Julio Alba, SDN Virtual Team  
Leader de Dell para EMEA**

**E**n los últimos diez años, el networking se ha convertido en el dinosaurio del centro de datos. Mientras que la velocidad y los servicios a través de la red han mejorado notablemente, ha habido pocos cambios en el diseño y el funcionamiento del hardware de red. Hasta ahora la tecnología propietaria ha sido la reina en este mundo, marcado por el alto margen, largos ciclos de vida de los productos y poca interoperabilidad, ¿el resultado? Una gran falta de competencia, pocas posibilidades de elección y poca libertad para el consumidor, lo que va en contra de sus intereses. Si comparamos la situación del networking con el mercado de los servidores, la diferencia es clara. La introducción de la virtualización supuso un gran cambio en este mercado, provocando un aumento de la innovación, la estandarización del hardware y una masiva reducción de los costes, es decir, la antítesis del networking.

En un entorno como este, cualquier tecnología que pueda llevar el éxito que se ha producido en el mercado de servidores, al mercado del almacenamiento y del networking sería extremadamente valiosa. Esta simple premisa serviría para allanar el camino de la virtualización del networking y de otras tecnologías, como el networking definido por software (SDN) y las funciones de virtualización de red (NFV). Pero, ¿cómo pue-

den estas tecnologías transformar el networking y ser capaces de desafiar realmente el poder de las grandes soluciones propietarias?

Tanto los modelos SDN como NFV tienen un inmenso potencial para poder alterar el modelo propietario, sin embargo, el grado en que esta tecnología alterará el actual entorno de redes propietarias está en cuestión. Por ejemplo, actualmente no hay una demanda de soluciones NFV y SDN por parte de los clientes que permita impulsar el cambio y la apertura del modelo. Como resultado, los fabricantes de soluciones propietarias están dando forma a sus propias estrategias y productos de red con soluciones que ofrecen SDN y NFV, pero basándose en ecosistemas cerrados con el objetivo de retener a su base de clientes, pero realmente, estas soluciones no son menos propietarias que sus antecesoras.

Esto se ve claramente en el ámbito de la tecnología SDN, con el crecimiento del modelo de switching “Black Box”, en el que todo es suministrado por un único proveedor, y en el caso de la tecnología NFV con la creación de ecosistemas cerrados y acuerdos de partnership entre proveedores, basados en código propietario. Así, aprovechando las relaciones que tienen con clientes que dependen de la tecnología que ya poseían, los proveedores están ofreciendo servicios que ofrecen algunos de los beneficios del SDN, pero en ningún caso la libertad o flexibilidad que ofrece el open networking.

## OFERTAS ABIERTAS

Esta situación es frustrante porque tanto SDN, como NFV podrían ofrecer mucho más si estuvieran asociados a entornos abiertos. Cualquier organización que busque actualizar su arquitectura de red debería considerar los beneficios que ofrece el open networking, como:

**1Mayor libertad de elección:** o la posibilidad de elegir la solución más rentable para el negocio y acorde a las necesidades técnicas. La interoperabilidad de los equipos y protocolos también permite que las organizaciones puedan cambiar las soluciones en función de sus necesidades, ofreciendo al cliente una flexibilidad que no es comparable con lo que ofrecen las soluciones propietarias.

**1Ahorro de costes:** La competencia entre fabricantes para ganar y retener a los clientes, provoca que los precios se reduzcan al tiempo que se impulsa la innovación. Además, la gestión de la solución es más sencilla ya que sólo se usarían protocolos bien conocidos, la interconexión de entornos existentes es más sencilla y a la larga plantea muchos beneficios para el usuario final.

**1Soluciones a medida:** Para los clientes con experiencia, el open networking ofrece plataformas adaptables y procesos que pueden ser mejorados con sus propias APIs, adaptando las soluciones para hacer frente a sus necesidades específicas, al contrario que las soluciones propietarias, que están diseñadas en base a requisitos generales. Esto supo-



ne que son menos adecuadas para responder a necesidades concretas, por lo que puede ser necesario incurrir en costes añadidos para poder personalizarlas.

**1Preparación para el futuro**, o lo que es lo mismo, tener la capacidad de reaccionar a los cambios en todo el centro de datos, ya que el open networking ofrece un ecosistema orientado a la adaptación. Por el contrario, las redes propietarias son menos capaces de reaccionar a los cambios, especialmente en aquellas soluciones con compatibilidad limitada. En un futuro en el que los procesos de TI serán más simples y centralizados, la tecnología propietaria tiene más probabilidades de impedir que de permitir el progreso.

## TODO CON MODERACIÓN

En Dell creemos en el open networking, pero somos conscientes de que dar este paso puede ser intimidante para los clientes. Entre otros motivos, porque en comparación con las soluciones propietarias que ofrecen grandes proveedores de confianza, las soluciones abiertas pueden parecer menos sólidas, ade-

más de potencialmente peligrosas.

En cualquier caso, las soluciones de open networking ya han demostrado su éxito en sectores con necesidades específicas y altas necesidades de rendimiento, como para el sector financiero o los de alojamiento Cloud y web 2.0. Pese a ello, somos conscientes de que las empresas de estos sectores suelen tener experiencia en redes y, por tanto, más confianza en la inversión en nuevas tecnologías. En cualquier caso, y como proveedor que aprueba el open networking, Dell tiene el deber de apoyar y trabajar para generar confianza en aquellas empresas que se acercan al open networking con recelo.

Por esta razón, estamos comprometidos con el desarrollo de un ecosistema abierto de profesionales de open networking que, en conjunto, supongan un único punto de contacto, responsabilidad y experiencia en redes para los clientes. Nuestra filosofía de open networking anima a los usuarios a abrazar plenamente su potencial mediante la colaboración con nuestros partners de confianza que pueden proporcionar asesoramiento y

apoyo, y complementar nuestra propia experiencia, apoyo y servicio global en el área de networking. Así, ofrecemos a los clientes la orientación, el apoyo y la seguridad que ofrecen nuestras soluciones con la flexibilidad de las redes abiertas. Además, estamos comprometidos con la ampliación de este ecosistema para asegurar que seguimos ofreciendo la mejor solución conjunta y no perder de vista lo que da a las redes abiertas su potencial.

En un momento de evolución del mercado del networking, se presente una gran oportunidad para que los clientes puedan convertirse en una fuerza disruptiva. SDN y NFV revolucionarán las normas del networking tradicional, pero en sí mismos no ofrecen ninguna garantía de hacer del networking algo más abierto. Si se permite que los proveedores tradicionales lideren el cambio, el statu quo se mantendrá, por eso el open networking tiene que demostrar su valía a los clientes para poder tener una oportunidad, y reconocemos que como exponente de esta filosofía es el momento de dar un paso adelante.

# Gestionar clientes bien

Cada vez son más las empresas que son conscientes de la importancia de gestionar toda la relación con clientes de forma eficiente y segura, pero aún queda camino que recorrer en este sentido. Todavía hay compañías que no conocen los beneficios de utilizar un sistema de Customer Relationship Management adecuado a su negocio en particular.

Las pequeñas empresas siempre se han preocupado por mantener intactas las relaciones con sus clientes, tratarlos de tú a tú y conocer sus preferencias tras conversaciones cara a cara. Sin embargo, a medida que una compañía crecía, esa relación profesional con tintes personales se volvía más complicada y se perdía esa cercanía en la atención al cliente. Con los sistemas de CRM ese trato puede retomarse, atendiendo de manera personalizada a cada cliente y programando acciones individualizadas para cada uno de ellos. Pero ¿cuándo es el momento de implantar un CRM en la empresa?

Un sistema de CRM se puede adaptar tanto a PYMES con grandes volúmenes de venta como a otras con menor facturación. Con un

sistema de CRM, cualquier compañía, ya sea más grande o más pequeña, puede reducir el coste de captar nuevos clientes y fidelizar los que ya tiene a través de acciones de marketing más efectivas con la ayuda de las herramientas que ofrece el CRM. Acciones como crear campañas de cross-selling, introducir nuevos productos a determinados clientes, programar Newsletters dependiendo de cuándo realizaron su último pedido, o coordinar campañas de telemarketing a aquellos que no se han convertido en clientes recurrentes y se quieren reconquistar.

El CRM proporciona una gran gama de servicios automatizados que permite a los empleados liberarse de tareas rutinarias y les aporta información valiosa para ayudarles a fidelizar a aquellos clientes que más beneficios reportan. Gracias a un sistema de CRM, los empleados pueden compartir fácilmente pedidos e información de los

clientes, priorizando en función de las necesidades de cada cliente y su tipología. Asimismo pueden evaluarlos, seguir sus procesos de compra y medir su rendimiento para conocerlos mejor.

Lo que un CRM competente aporta a la empresa es la facilidad de conocer a los clientes de forma individualizada, no como un todo sino como personas que adquieren productos y servicios de forma diferente y tienen necesidades de comunicación distintas. ¿Por qué tratar a todos tus clientes igual si puedes darles un valor añadido? El dicho de 'un cliente satisfecho es un cliente recurrente' está al alcance de cualquier empresa con un CRM que, además, le ayuda a ahorrar costes en captación, fidelización y comunicación con sus clientes.

## Grupo Spyro



**Suscríbete a BYTE TI por sólo 35 €**

byte 

La revista dedicada al mundo de la informática profesional por excelencia, incluye tanto noticias como novedades en hardware, software y servicios. Uno de los aspectos más destacables es el análisis de productos, así como las comparativas que examinan diversos dispositivos de la misma categoría para ofrecer un detallado informe de sus cualidades y ofrecer una recomendación acerca de la mejor opción entre ellos.

Deseo suscribirme a la Revista Byte TI por 35€ al año (11 números)

(\*) EMPRESA: \_\_\_\_\_ (\*) CIF: \_\_\_\_\_  
(\*) NOMBRE: \_\_\_\_\_ (\*) APELLIDOS: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (\*) CARGO: \_\_\_\_\_  
(\*) DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ (\*) C.P. \_\_\_\_\_  
(\*) POBLACIÓN: \_\_\_\_\_ (\*) PROVINCIA: \_\_\_\_\_  
(\*) E-MAIL: \_\_\_\_\_ (\*) TLF: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

FORMA DE PAGO:

- Talón bancario al recibo de factura  
 Transferencia bancaria  
Publicaciones Informáticas MKM: 2085-9727-18-0330043185  
 Domiciliación Bancaria:  
Titular de la cuenta: \_\_\_\_\_



Publicaciones Informáticas MKM, S.L.  
Avda. Generalísimo, 14, 2ºB  
28660 · Boadilla del Monte · Madrid

Tlf.: (+34) 91 632 38 27  
Fax: (+34) 91 633 25 64  
e-mail: suscripciones@mkm-pi.com

# Coches conectados y... ¿seguros?

**Vicente Díaz, Analista senior de malware de Kaspersky Lab**

**K**aspersky Lab ha elaborado, junto con IAB Spain, un trabajo de investigación pionero en el mundo: el Primer Estudio de Coches Conectados, cuyo principal objetivo es ofrecer una perspectiva de la situación del coche conectado en España, aunando toda la información disponible en el mercado, resolviendo las preguntas frecuentes y comprendiendo la alta fragmentación existente entre los fabricantes.

No es casual que hayamos apostado por apoyar este informe, cuyo objetivo ha sido analizar las posibilidades que abre la conectividad dentro de los vehículos, una nueva “vuelta de tuerca” del Internet de las cosas”, pues en un futuro realmente próximo estarán tan presentes en nuestras vidas como lo están los smartphones en este momento. De la noche a la mañana llegará, y para quedarse. Las prestaciones que ofrecerán son enormes, pero como siempre, todo tiene su lado negativo y de nuevo, hablamos de la seguridad TI.

Según las previsiones de la consultora especializada en automoción SBD y el GSMA (Groupe Special Mobile Association), el mercado del coche conectado a la red generará en 2018 39.000 millones de euros frente a los 13.000 millones de 2012, triplicando su volumen en tan solo seis años. Este dato abre un nuevo horizonte en las posibili-

dades del usuario de conectarse a la red y supone que en los próximos cinco años se multiplicará por siete el número de coches nuevos que incorporarán de fábrica sistemas de conectividad.

Asimismo, la Unión Europea implantará a partir de 2015 la ECall, la llamada automática a los servicios de emergencias que realizará el vehículo en caso de accidente, lo que supondrá un impulso a la conectividad. Otro estímulo para el crecimiento llegará con el fin del roaming europeo, que favorecerá la conexión en cualquier lugar. No obstante, el coche conectado es ya real y hasta 24 marcas de coches ofrecen distintos servicios de conectividad en el automóvil, entre las que se encuentran BMW, con 34 apps, Renault, con 24, y Mercedes, con 22, por ejemplo.

Si bien, toda nueva oportunidad que se vislumbra suele traer consigo un riesgo potencial adherido. En este caso se trata, como no podía ser de otra manera, de la seguridad. En un coche conectado, no se pueden obviar cuestiones relacionadas con la seguridad en las comunicaciones y servicios derivados de Internet y que se incluyen en la nueva generación de coches “conectados”. No estamos hablando ahora de servicios que ya están muy presentes, como la asistencia al aparcamiento, sino de acceso a redes sociales, correo electrónico, conectividad con el smartphone, cálculo de rutas, aplicaciones que se ejecutan en el coche, etc. La

inclusión de estas tecnologías implica una serie de ventajas, pero también de nuevos riesgos a los que el usuario no tenía que hacer frente hasta ahora.

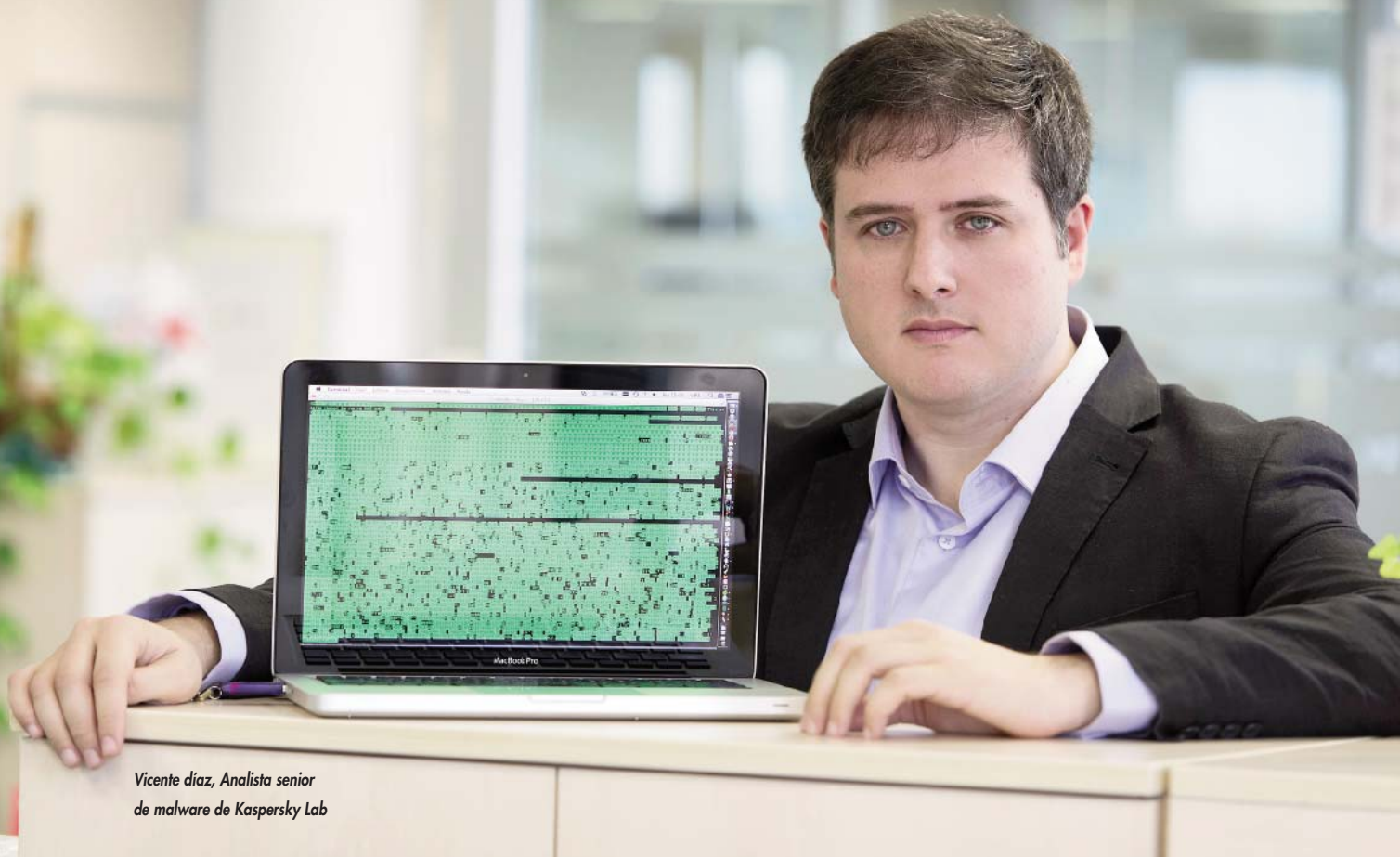
Los coches conectados abren la puerta a las ciberamenazas que ya existen en el mundo del PC y de los smartphones, pero adaptadas a este nuevo medio. La privacidad, las actualizaciones y las apps de los smartphones para los coches conectados son los tres flancos de ataque en los que pueden centrarse los ciberdelincuentes para realizar sus ataques con éxito, según la prueba de concepto realizada e incluida en el estudio, basada en el análisis del sistema BMW ConnectionDrive.

El riesgo de fisuras en la privacidad de datos también puede venir de la mano de compartición de datos acerca de nuestra actividad en el vehículo con terceros. No obstante hay otros riesgos de seguridad más inmediatos relacionados con el nuevo ecosistema que surge junto con los coches conectados, y que supone riesgos como el robo de contraseñas, apertura de puertas (a través de la app del smartphone), acceso a servicios remotos, localización del coche e incluso, en un hipotético caso extremo, el control físico del vehículo.

La gestión de actualizaciones siempre es vital en temas de seguridad, especialmente en la distribución de parches ante una posible vulnerabilidad. El hecho de que algunas de estas actualizaciones se distribuyan a través de la web para que el usuario las descargue y las instale en su

# TENDENCIAS





Vicente Díaz, Analista senior de malware de Kaspersky Lab

## Las tiendas de aplicaciones para los dispositivos móviles ofrecen una variedad ilimitada de juegos y herramientas, pero también están llenas de trampas

coche a través del USB supone un posible vector de ataque que podría llevar a modificar la actualización para ejecutar un código malicioso.

Otro vector de ataque que pueden aprovechar los cibercriminales es el de las aplicaciones móviles. Las tiendas de aplicaciones para los dispositivos móviles ofrecen una variedad ilimitada de juegos y herramientas, pero también están llenas de trampas. Éstas incluyen algunas defectuosas, costes excesivos y acumulativos y apps maliciosas, sobre todo para los dispositivos Android. Existe un creciente interés por parte de los cibercriminales por atacar este

sistema operativo para móviles, que en enero del 2014 ya alcanzaba la cifra de 10 millones de aplicaciones maliciosas.

En caso de tener los servicios de apertura remota activados el móvil se convierte en las llaves. Si la aplicación no está bien securizada, podría ser un vector de ataque en caso de robo del teléfono. En uno de los casos estudiados, parece que es posible modificar la base de datos de la aplicación para evitar la autenticación PIN, por lo que un atacante podría evitarla y utilizar los servicios remotos en caso de estar activados.

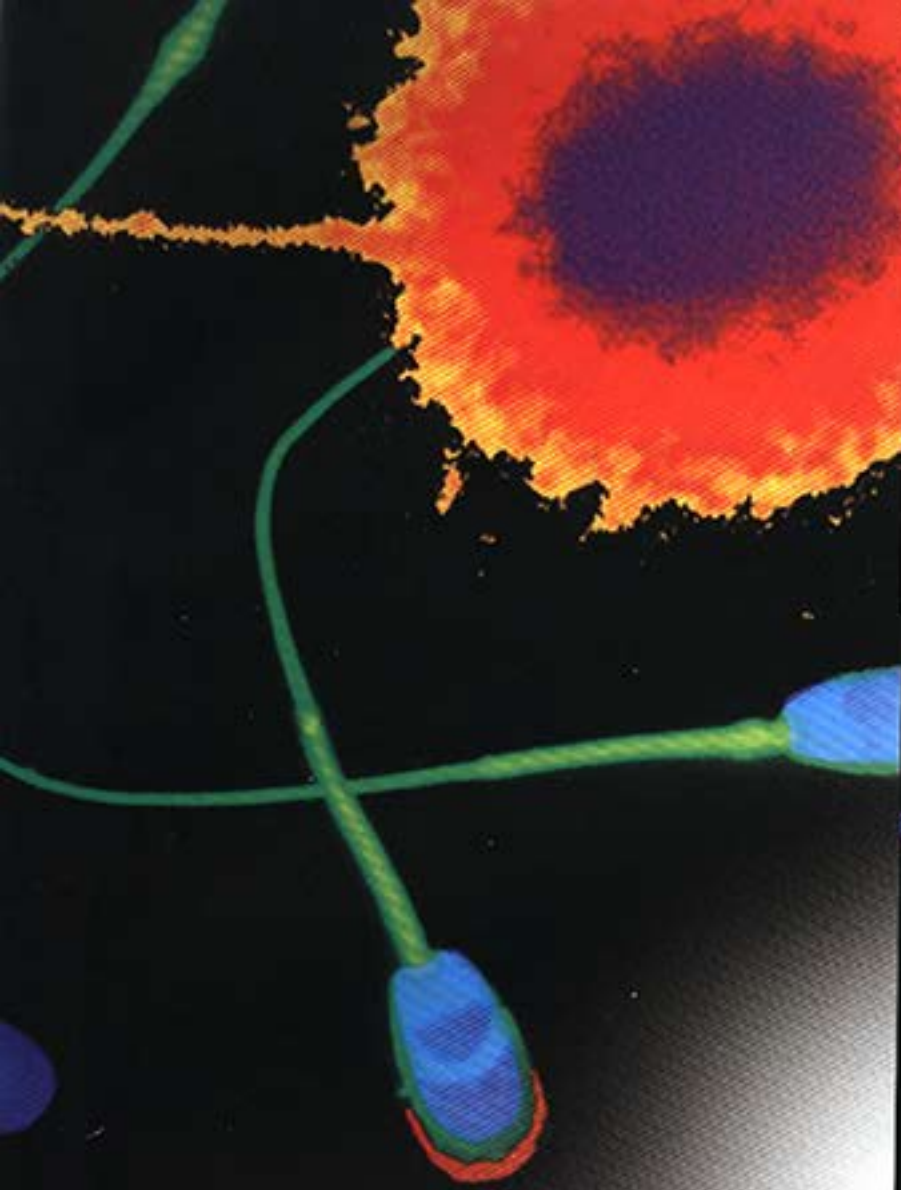
El coche conectado es un mercado

próspero que poco a poco tendrá que ir eliminando puntos débiles, como la gran variedad de sistemas operativos que existen ahora mismo y que tendrán que limitarse o las amenazas que pueden surgir sin una correcta protección tanto de los usuarios como de los fabricantes.

Prevedemos que el trabajo en esta dirección será intenso para muchos sectores, no sólo el de la seguridad TI.

**Puedes descargar el estudio completo en:**  
<http://www.iabspain.net/wp-content/uploads/downloads/2014/07/Informe-coches-conectados-2014.pdf>





BIOTECH  
BIOTECH  
BIOTECH  
BIOTECH  
BIOTECH  
MAGAZINE

**CHROMACELL**  
EL ÉXITO DE LA INVESTIGACIÓN APLICADA ESPAÑOLA  
*Científicos españoles revolucionan el mundo de la fertilidad*

**Cristina Garmendia:**  
*"Es necesario un pacto de estado para el sector de la biotecnología"*

**Las tres caras de la Bioinformática**

**Biocarburantes, una apuesta de futuro**

**Radiografía del sector**

**GUÍA DE AYUDAS PÚBLICAS**  
Cómo financiar cualquier proyecto de investigación

# Suscríbete a BIOTECH

MAGAZINE

Reciba cada dos meses la revista Biotech Magazine  
y ahorrese el pago de un número.

Empresa: \_\_\_\_\_ CIF: \_\_\_\_\_

Nombre y Apellidos: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Código Postal: \_\_\_\_\_ Población: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

Envíe la suscripción a: [suscripciones@mkm-pi.com](mailto:suscripciones@mkm-pi.com) o al fax: 91 633 25 64

Por sólo  
**30€**

En el Diario Informático (el servicio de noticias de Byte TI) del 8 de septiembre, nuestro director Juan Manuel Sáez publicaba un texto curioso: "La Microsoft de hoy no tiene futuro" a partir de unas incidencias con el Office de la conocida multinacional. Le doy toda la razón.

Es curioso constatar como en el mundo de esas "nuevas" tecnologías hay unas cuantas certezas que van haciéndose cada día más evidentes.

De todos es sabido que en Internet se cumple aquello de que "quien da primero da dos veces", y que en el entrar primero en un determinado

to una vez "saqueadas" de la nube que gestiona Apple. A mí no me ha sorprendido mucho. Al fin y al cabo, Apple se ha distinguido siempre por su atención a la estética y al diseño y de eso hay poco en la nube. En la nube domina la facilidad de uso y, sobre todo, la seguridad obtenida por medio de capacidades técnicas. Por eso no me ha sorprendido que la técnica de Apple para gestionar su trozo de la nube (el iCloud) haya podido ser fácilmente violada y que ese hacker haya podido obtener fotos privadas para su difusión. Cosas así suceden.

Pero después, a principios de septiem-

novedad que, en realidad, es sólo una necesidad comercial y financiera de una empresa capitalista. Ha de quedar claro que siempre he considerado que el primer iPhone pudo ser un dispositivo revolucionario y sumamente brillante, pero que la retahíla de sus sucesores no es más que el reflejo de la necesidad de una empresa de seguir vendiendo productos aunque ya no sean tan nuevos y/o revolucionarios.

Dejemos pues, por hoy, el iPhone6 y déjenme comentar algo de lo que sí parece nuevo. Tim Cook, el actual Director Ejecutivo de Apple, presentó también como gran novedad ese "reloj



## REVOLUCIONES TECNOLÓGICAS

Por Miquel Barceló

negocio tecnológico da una clara ventaja. Pero ya sabemos que esa ventaja es sólo pasajera y que para mantenerla cabe un algo de esfuerzo y genialidad o, si quieren ustedes, de suerte.

Posiblemente algo de eso le pueda estar pasando a Microsoft (con quienes también tengo mis contenciosos...) y, también, a otras empresas importantes y punteras de nuestro campo tecnológico. Me refiero ahora a Apple que, tras el fallecimiento de Steve Jobs (hace ya casi tres años), no está claro que vaya a poder seguir manteniendo su posición por mucho tiempo. Los genios (aunque sean extravagantes y un tanto suicidas como parece haber ocurrido con Jobs) no siempre son reemplazables.

En estas últimas semanas, Apple ha visto como su iCloud era pirateado por un hacker y diversas fotos de jóvenes famosas han aparecido fuera de contex-

bre, hemos conocido el nuevo anuncio de Apple, el del Apple Watch (el reloj "inteligente" de Apple) y el inevitable iPhone6 acompañado por el iPhone6 Plus para que no se diga.

No me referiré ahora al iPhone6, un ejemplo más del uso y abuso de Apple de esa obsolescencia planificada que tanto daño hace a nuestro planeta y los bolsillos de los devotos clientes de Apple. Muchos de ellos no dudan en dejar de usar un dispositivo perfectamente operativo por otro que dispone de más píxeles en las fotos o de más colorines en la pantalla... Ésas son cosas, me temo, que para mí resultan demasiado intrascendentes para que motiven un cambio. Pero, gracias al brillante trabajo de marketing de la compañía, consiguen que muchos de sus usuarios cambien sin necesidad de dispositivo sólo movidos por un afán de

inteligente" que tiene pantalla de zafiro y la capacidad (entre otras cosas) de monitorizar la salud de sus usuarios (o algunos indicadores de ella). Costará unos 350 dólares y estará disponible a primeros de 2015. No tiene por qué estar mal.

Supongo que habrá también noches perdidas por parte de algunos comparadores de primera hora cuando se comercialice pero, como suele ocurrirme, tampoco tengo claro si llevar ese dispositivo en la muñeca en lugar de en el bolsillo es realmente una revolución tecnológica a destacar.

En cualquier caso, lo cierto es que el gran éxito hasta hoy de Apple, la estética y el diseño parece que ha caído en una inflexión. No me negarán que esa imagen del Apple Watch con los circuitos de diversas aplicaciones no deja de tener un cierto gusto hortera...



## Innovación

Infraestructuras de última generación, ingeniería y desarrollo para que siempre vayas por delante.



## Soporte Activo

Escuchamos tus necesidades y te sugerimos mejoras.



## Proximidad

Queremos conocer que te mueve y movernos contigo.



# Soluciones cloud a tu medida

Habilitamos y gestionamos las TIC de tu empresa, **adaptando la solución a tu negocio** y acompañándote durante todo su ciclo de vida.

### Partners Tecnológicos



### DATA CENTER DE NEXICA

- Alta eficiencia energética
- Homologación APC 'Blade Ready'

[www.nexica.com](http://www.nexica.com)  
[marketing@nexica.com](mailto:marketing@nexica.com)  
902 20 22 23

**nexica**  
Critical cloud & hosting