COMPARATIVA - - - > Los mejores ERPs

www.revistabyte.es Enero 2015 • Nº 223 • 5,75 euros

byte TI

Síguenos en twitter: (@BYTE_TI)

ANÁLISIS

- Toshiba 5TB Hd
- EntresD proup plus 2

Seguridad en entornos móviles

- Los principales riesgos
- Gestion de aplicaciones y dispositivos
- BYOD

Los CEOs dan las claves para 2015

Javier López Sáez

Mercado del almacenamiento

Parece una láser. Cuesta sólo la mitad. Satisfacción garantizada o le devolvemos el dinero.

Make it matter.

Officejet serie X. Con las HP Officejet serie X puede imprimir hasta 70 páginas por minuto[1] con calidad láser por hasta el 50% menos del coste por página[2] que con las impresoras láser a color de la competencia. Equipadas con la exclusiva HP PageWide Technology, imprimen toda una página de una sola pasada. 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**

HP PageWide Technology

BECHTLE
Tel: 902 181 614
www.bechtle.es

INFOREIN S.A
INSTALACIONES INFORMÁTICAS
Tel: 915 715 600
www.inforein.es

MISCO
A Systemax Business
Tel: 912 682 260
www.misco.es

semic
Effective IT Solutions
Tel: 902 109 120
www.semic.es

Obtenga más información con nuestros expertos en HP Officejet X: hp.com/officejetprox.

[1] En el modo de oficina general. Excluye la primera página. Si desea más información, visite hp.com/go/printerclaims. [2] **HP Officejet Pro X**: se basa en la mayoría de los equipos multifunción láser a color de un precio inferior a 1.000 € y las impresoras láser a color de menos de 800 € disponibles en agosto de 2013, según la cuota de mercado indicada por IDC en el segundo trimestre de 2013; **HP Officejet Enterprise X**: se basa en la mayoría de las impresoras láser a color de un precio igual o inferior a 1.200 € y los equipos multifunción láser a color de un precio igual o inferior a 3.000 € disponibles en diciembre de 2013, según la cuota de mercado indicada por IDC en el tercer trimestre de 2013. Las comparaciones del coste por página (CPP) de los consumibles de impresoras láser se basan en las especificaciones publicadas por los fabricantes para cartuchos de la máxima capacidad. El coste por página de la HP Officejet X se basa en el precio estimado de venta al público de los cartuchos de tinta HP 970XL/971XL y HP 980, el rendimiento publicado de impresiones a color y la impresión continua en modo predeterminado. Los precios y rendimientos reales pueden variar. Para más información, visite hp.com/go/learnaboutsupplies. * Sujeto a condiciones. Consulte los Términos y Condiciones completos para más detalles: hp.com/go/buyandtry.

© 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 omisiones que pueda contener este documento.

Este año 2015 va a ser un gran ejercicio para Byte TI. Estoy seguro. Nuestro grupo editor, Publicaciones Informáticas MKM, cumple 15 años. Sin piarlas tanto como los grandes grupos, hemos conseguido mantenernos en estos difíciles tres lustros, llegando cada día, cada semana, cada mes, a un montón de lectores que nos ayudan con su seguimiento de nuestros medios. Prometemos seguir al pie del cañón y nos les defraudaremos. Además, nos reservamos grandes sorpresas para este año, que iremos desvelando oportunamente…

Google tiene razón

Me fastidia un poco defender a Google. No me gustan las dictaduras, ni los monopolios, y tengo claro que Google es eso: tiene el poder omnímodo que le da el poseer toda la información y la utiliza a su gusto. De forma indirecta, nos dice lo que tenemos que leer, lo que tenemos que pensar, dónde comprar las cosas, dónde ir de vacaciones, no deja nada al libre albedrio de los ciudadanos.

En el caso nuestro, el de los medios, además, nos controla nuestras visitas, nos dice las que hemos tenido (muy manipuladas para pagar lo menos posible) y con la posibilidad de castigarte al ostracismo si te portas mal.

Hay que decir que tiene un lado bueno: no somos conscientes, pero es una herramienta fantástica para poder acceder a todo tipo de información, ¡y en tiempo real! Nos daríamos cuenta de su gran utilidad si dejara de darnos ese servicio.

Precisamente esa falta de servicio, el de las News, es lo que ha provocado que los grandes editores españoles hayan puesto el grito en el cielo cuando les han dejado fuera. No tengo por más que alegrarme, a pesar de que también soy (mi editorial) uno de los perjudicados.

Este cabreo es como que te inviten a desayunar en la Cafetería Mallorca y que pretendas que, además, te paguen un canon porque dices que vas a contar a tus amigos que te han invitado y que, por tanto, le estás haciendo publicidad. Google les estaba dando a estos "pájaros" (los que acaparan las subvenciones, la publicidad pública y demás prebendas) una cobertura que no podrían conseguir sin ellos y encima pretenden que les paguen.

El antiguo Régimen subvencionaba la compra de papel de los grandes diarios, dándoles un montón de millones, que era una forma mantenerlos dóciles. Hoy, con otras excusas, se hace lo mismo: la mayor parte de la prensa catalana, por ejemplo, recibe "ayudas" de la Generalitat de Artur Mas, una manera simple para que se muestren amables con su proceso independentista. Pues bien, estos y los otros, están ladrando ahora porque Google no está dispuesto a pagar dos veces (primero aportando caudal de lectores, y, segundo con dinerito contante y sonante) por un servicio que –no nos engañemos- es bueno para Google, pero hay que reconocer que, en este caso, es mejor para los que ponemos noticias en la Red.

Soy un firme creyente del modelo menos malo, el de la economía de mercado, y, por consiguiente, detractor acérrimo de cualquier tipo de subvención que no tenga un carácter social. Los grandes grupos editoriales no tienen ese carácter: si no son capaces de ser rentables por sí solos, que se vayan a vender papel higiénico a Nicolás Maduro.

Mientras tanto, que Google no nos meta a todos en el mismo cajón y le pediría que nos siga permitiendo difundir nuestra información, que es de lo que vivimos….

Juan Manuel Sáez. **Director**

Sumario

ENERO 2015

EN PORTADA

La seguridad es móvil

26

N.º 223 • 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.

ENERO de 2015
Printed in Spain

EDITA
Publicaciones Informáticas MKM

8 NOVEDADES

38 COMPARATIVA

TENDENCIAS 52

3 **CARTA DEL DIRECTOR**

6 **RECOMENDAMOS**

8 **NOVEDADES**

24 **ANÁLISIS**

26 **EN PORTADA**
SEGURIDAD MÓVIL

42 **COMPARATIVA**
ERP

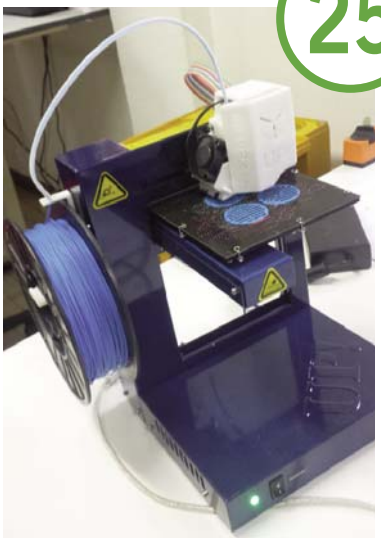
52 **TENDENCIAS**

66 **TEMPORAL**
Por Miquel Barceló

Análisis

EntresD UP! Plus 2

25



Servidor de alto rendimiento

Dell sigue apostando por la computación de alto rendimiento (HPC) con la presentación del PowerEdge C4130. Se trata de la última incorporación al porfolio de servidores Dell PowerEdge, líder en la industria en densidad GPU/aceleración para dinamizar las cargas de trabajo más exigentes. La nueva solución cumple con el compromiso de Dell de fomentar la innovación a través de la colaboración, y de ofrecer soluciones que contribuyan a solventar los problemas reales de HPC a los que se enfrentan los clientes.

El PowerEdge C4130 es un servidor rack enfocado a HPC que cuenta con una GPU increíblemente densa y flexible, y ha sido diseñado para acelerar las cargas de trabajo HPC más exigentes, siendo el único servidor Intel Xeon E5-2600v3 1U que ofrece hasta cuatro GPUs/aceleradores. Además ofrece una densidad GPU/aceleración hasta un 33 por ciento superior que sus principales rivales y un 400 por ciento más de aceleración PCIe GPU por rack. El PowerEdge C4130 tiene una capacidad de más de 7,2 teraflops en un único servidor 1U y una relación rendimiento por vatio de hasta 4,17 Gigaflops por vatio. De esta forma, los clientes optimizan aún más el rendimiento y la productividad de las aplicaciones al tiempo que superan las limitaciones de espacio del centro de datos tradicional y del uso de energía.

Gracias a la tecnología de NVIDIA e Intel, el PowerEdge C4130 está disponible en cinco configuraciones diseñadas de forma exclusiva que aportan la flexibilidad necesaria para variar las características de las cargas de trabajo HPC.

Monitor con tecnología 4K

MMD, la compañía socio de licencia de marca de Philips Monitors, ha anunciado un nuevo monitor de 40 pulgadas que se incluirá a la gama de pantallas 4K Ultra HD de Philips.

Este monitor ofrece cuatro veces más claridad y una resolución cuatro veces mayor que la tecnología Full HD.

La nueva pantalla BDM4065UC de 40 pulgadas ofrece una gran experiencia visual, y precisión en todas y cada una de sus imágenes. Su enorme escritorio ofrece gran cantidad de espacio para trabajar a los usuarios, que podrán navegar por múltiples programas y ventanas simultáneamente sin perder nunca la productividad del espacio.

La tecnología Ultra High Definition ofrece hasta cuatro veces más resolución que el Full HD, y a 3840 x 2160 pixels, la pantalla recoge hasta cuatro veces más pixels en la misma área. Lejos de ser una tecnología con pocos beneficios para el uso diario, 4K UHD ofrece novedades muy valiosas para usuarios profesionales. Fotógrafos y profesionales del vídeo por ejemplo, pueden hacer zoom hasta ver detalles con una claridad incomparable, y la nueva pantalla de 8-bit y la profundidad del color FRC asegura la fidelidad del color así como las imágenes UltraClear.

El nuevo monitor de 40 pulgadas 4K Ultra HD, diseñado para ofrecer tanto a profesionales como a usuarios domésticos total libertad para el trabajo y el ocio, ofrece un alto nivel de conectividad. Con el ancho de banda más alto para conexiones digitales, la pantalla puede conectarse con una amplia gama de dispositivos multimedia, haciendo posible que los usuarios experimenten todo su contenido con la brillantez 4K Ultra HD en una pantalla de 40 pulgadas.

Escáner portátil con conectividad

Canon anuncia una mejora de su porfolio de productos de escaneado con el nuevo modelo imageFORMULA P-208II.

En sustitución de su predecesor imageFORMULA P-208, el nuevo P-208II tiene un diseño y estilo compacto, perfecto tanto para ejecutivos con exigencias móviles en sus trabajos como para uso doméstico.

Este dispositivo incorpora una bandeja de alimentación renovada que facilita la carga de múltiples documentos gracias a un alimentador automático de documentos (ADF) con una capacidad de hasta 10 hojas; asimismo, el escáner permite el escaneo a doble cara a una velocidad de hasta 16 ipm, como su predecesor. Por otro lado, se ha actualizado el software del dispositivo con las nuevas versiones de la tecnología de captura de imágenes CaptureOnTouch (versión 3), CaptureOnTouch Lite (versión 3) y BizCard, ofreciendo así a los usuarios un proceso de escaneado mucho más simplificado, un procesamiento mejorado de las imágenes tras haber realizado el escaneo y conectividad plena a servicios

en la nube como Dropbox, OneDrive y Evernote.

El escáner imageFORMULA P-208II es compatible con los sistemas operativos Windows y Mac, el software de escaneo Kofax VirtualReScan (VRS) e incorpora drivers ISIS y TWAIN.

@asLAN prepara su 25 aniversario

Interoute, Ayscom, S-Connect, MobileIron, Albentia Systems, Panda Security, Cyberoam, VMWare, Charmex, RedHat, Gigas, F5 Networks, Infoblox, Sony, Ingram Micro, MCR, GTI, Esprinet y Bilbomática se han unido a @asLAN durante el año 2014. Con estas incorporaciones se reafirma el perfil de la Asociación representando al conjunto del Sector en España, y se amplía el abanico de proveedores TIC de referencia que conforman la Asociación. El objetivo para 2015 es seguir con esta tendencia de crecimiento y estabilizarse en las 100 empresas asociadas.

En las próximas semanas celebrará su Asamblea Anual, en la que presentará el Plan de Actividades para 2015 que según destaca su presidente, Jesus Pampyn, "con esta nueva oferta de actividades prevista para 2015, estaremos en disposición de poder atraer y dar servicio a un mayor número de empresas interesadas en impulsar el uso de nuevas tecnologías y cumplir con nuestro compromiso: seguir contribuyendo a desarrollar una 'Sociedad Conectada' y ofrecer a nuestros asociados una completa propuesta de valor" . Para la celebración de su 25 aniversario, la Asociación aprovechara el Congreso&EXPO asLAN.2015, que este año organiza los días 14 y 15 de abril en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid, y reúne anualmente en España a los principales proveedores y profesionales interesados en soluciones tecnológicas para optimizar el despliegue, movilidad, seguridad, etc. de infraestructuras digitales y aplicaciones en red.

ULTIMOS LANZAMIENTOS DE SYMANTEC

Los últimos lanzamientos de Symantec permiten que los clientes dejen de depender de una simple protección de su entorno con una planificación de detección proactiva y una respuesta efectiva frente a nuevas y avanzadas amenazas, lo cual le permitirá adelantarse a los ciber-criminales y asegurarse de que su negocio está totalmente seguro.

Los ciber-ataques contra los individuos y las organizaciones continúan creciendo de forma desproporcionada, y con mayor financiación y sofisticación que buscan infiltrarse en las empresas y robar su información más vulnerable. Muchos casos en la actualidad lo confirman. Por ello, una planificación inteligente contra una vulneración es esencial. Symantec sigue este protocolo que consiste en los siguientes cinco pasos básicos para defender su empresa: la preparación, la protección, la detección, la respuesta y la recuperación. Symantec con sus soluciones y con sus servicios de seguridad, maximizadas por su Global Intelligence Network, le permite identificar los ataques ANTES de que ocurran, le darán a su equipo acceso a nuestra experiencia técnica en materia de seguridad complementando sus inversiones en seguridad actuales de múltiples proveedores, lo cual le permitirá reducir los costes a la vez que cumple con la legislación en vigor.

Descúbralo en nuestro evento IS Connect: bit.ly/symbyte

La CEO de HP: "la división de la compañía será en Noviembre"

Noviembre de 2015. Esa es la fecha que ha dado durante la celebración de HP Discover 2014 Meg Whitman, CEO de HP, para que comience a funcionar la nueva HP, que divide a la compañía en dos: la parte empresarial y la división de PCs. **Manuel Navarro Ruiz. Barcelona**

Tal y como ha asegurado la máxima directiva, "HP nació en un garaje. Eso no quiere decir que la compañía abandone su garaje, sino que ahora, tenemos espacio para dos coches". Ante las dudas de los numerosos analistas que se han producido desde el anuncio de la división, hace ahora un mes y medio, Whitman ha querido dejar claro que con esta estrategia la compañía espera ser "mucho más rápida y efectiva. Gracias a esta división, podremos atender a los clientes mejor y de forma más rápida". Para hacer frente a estas dudas, toda la nueva estrategia de la compañía, sus lanzamientos, y presentaciones vendrán acompañadas siempre bajo el mismo lema: "el nuevo estilo de hacer TI". Bajo el mismo, Whitman se ha esforzado en hacer entender a los presentes y, sobre todo a los medios de comunicación y analistas, en que este nuevo estilo no es otra cosa que mantener el liderazgo, mediante la innovación. Otra cosa es que los analistas e inversores crean que podrá mantener ese liderazgo, más cuando sus competidores como Oracle, Google o Lenovo están al acecho por quedarse con buena parte de la cuota de mercado.

Meg Whitman durante su intervención.

A medio plazo la estrategia de HP tiene posibilidades de éxito. IBM hizo exactamente lo mismo hace unos años y la jugada le salió más que bien. Pero lo cierto es que los próximos meses van a ser tormentosos para la compañía que tendrá que hacer frente a un sinfin de rumores y especulaciones. desde luego y por lo que se ha presentado en este Duscover 2014, innovación no falta. Y es que la compañía, ha dado hoy a conocer sus nuevos productos y servicios empresariales que permitirán a los clientes transformar la forma de operar de sus centros de datos, para activar el crecimiento, mejorar la rentabilidad y aumentar la agilidad del negocio.

La infraestructura es la base de las aplicaciones de última generación, servicios web para conseguir experiencias de usuario valiosas e impactantes, posibles gracias a las tendencias en Big Data, Cloud, Movilidad y Seguridad. A medida que las necesidades en infraestructura de los negocios se multipliquen exponencialmente en

los próximos años, será más importante que nunca disponer de una base sólida para ayudar a los clientes a competir y tener éxito.

Las nuevas soluciones y servicios de HP ayudan a los líderes de TI optimizar su infraestructura para las necesidades actuales, mientras se preparan para las demandas de cargas de trabajo y aplicaciones del futuro. Las nuevas ofertas incluyen:

• **Servidores:** HP Integrity Superdome X y HP Integrity NonStop X. Permiten a los clientes implementar cargas de trabajo de misión crítica en un entorno x86 altamente escalable y eficiente.

• **Almacenamiento:** Almacenamiento convergente más rápido y flexible con un nuevo portfolio optimizado para el soporte de múltiples protocolos sobre soluciones flash de HP con HP 3PAR StoreServ que ofrece la posibilidad de realizar copias de seguridad directamente sobre HP StoreOnce BackUp.

• **Sistemas convergentes:** Nuevo portfolio de infraestructura convergente definida por software viene impulsado por HP OneView, HP Helion CloudSystem CS200-Hyper-Converged StoreVirtual y HP ConvergedSystem 700, que combina infraestructura convergente, híperconvergencia y la gestión de cargas de trabajo en un modelo definido por software para facilitar el despliegue de los entornos más críticos de cloud, movilidad y big data.

• **Servicios:** Consultoría y servicios de soporte ampliados que incluyen HP Datacenter Care y HP Consulting para infraestructura definida por software, que ayudan a los clientes en entornos Cloud y de IaaSen su transición hacia el Nuevo Estilo de IT.

REDEFINIENDO EL RENDIMIENTO

Los entornos de misión crítica no se pueden permitir tiempos de inactividad o de rendimiento lento. Las últimas incorporaciones al portfolio de computación de HP están diseñadas para operar procesos de negocio y soluciones de apoyo a la toma de decisiones más exigentes, así como albergar las mayores bases de datos empresariales en un entorno x86 altamente escalable.

• HP Integrity Superdome X proporciona transacciones de e-commerce cuatro veces más rápido que las principales plataformas x86. Para acuerdos de nivel de servicio más estrictos (SLAs, por sus siglas en inglés), proporciona 20 veces más fiabilidad con un 60 % menos de tiempo de inactividad.

SOBRESALIENTE

COMERCIO ELECTRÓNICO

La consultora de marketing online Open-Ideas ha realizado una análisis de la evolución del ecommerce en España. No hay lugar a dudas: 2014 será el año record de compras online. Por un lado, la mejora de la situación económica general, el repunte del consumo minorista y la mejora en 12 puntos de la confianza de los consumidores apuntan a una extraordinaria campaña de Navidad para el comercio electrónico.

MADUREZ DIGITAL

Las compañías del sector financiero son, de todos los sectores, las que más reconocen la importancia que tiene alcanzar la madurez digital para el éxito económico de su organización. Esta ha sido la conclusión extraída del estudio realizado por Coleman Parkes Research y patrocinado por RICOH, que analiza cómo están trabajando las pequeñas empresas y las grandes compañías.

MUY DEFICIENTE

I+D

La innovación no tiene sitio en las empresas españolas. Así lo demuestran los datos extraídos del último estudio realizado por la consultora Setesca sobre la evolución del sector TIC. Según el análisis, las compañías solo reservan un 16,3% de su presupuesto TIC para nuevas tecnologías o soluciones de innovación. Es decir, que un 83,7% se destina a desarrollar o mantener los sistemas ya existentes.

SEGURIDAD

Intel presena su informe sobre predicción de ciberamenazas previstas para 2015, así como un análisis de las ciberamenazas acontecidas en el tercer trimestre de 2014. El informe arroja así mismo que el tercer trimestre del 2014 el malware se incrementó en un 76% respecto al año anterior. Los laboratorios McAfee Labs de Intel Security prevén un panorama de amenazas para 2015 caracterizado por el aumento de ciberataques que pondrán en jaque la validez de los estándares de seguridad actuales

AHORA Freeware se lanza a por la micro pyme

AHORA Freeware, compañía valenciana líder en sistemas de información bajo Modelo Freeware, presenta AHORA Express, un nuevo producto orientado al mercado de la micro pyme y la pequeña empresa. Su director general, Ignacio Herrero, se ha reunido con un grupo de periodistas para dar a conocer la estrategia de la empresa y la implantación de este modelo de negocio.

"AHORA Express está enfocado a compañías de entre 1 y 5 usuarios que busquen una solución robusta, potente, ágil y de muy rápida implantación". Tiene como objetivo una puesta en marcha inmediata, en la que se incluye formación personalizada por parte de sus partners (o sus Socios Certificados, según la terminología de la empresa).

"Durante los últimos seis años hemos focalizado nuestros esfuerzos en la mediana empresa. Ahora, lanzamos AHORA Express para ofrecer toda nuestra capacidad tecnológica, funcional y de conocimiento al segmento de las micro pymes de 1 a 5 usuarios", afirma Ignacio Herrero, Director General de la compañía. "Este producto cubre las necesidades de los procesos ERP más estándar (compras, ventas, administración, almacén, contabilidad, carteras…), así como de algunos adicionales como TPV, importador de tarifas y gestión documental, entre otros".

Otras de las ventajas de esta solución es que cuenta con una importante colección de buscadores, alarmas e indicadores predefinidos, con lo que cada usuario puede elegir aquellos que más se adapten a su puesto de trabajo. Por último, incluye

Ignacio Herrerofoto Poner un pie

herramientas que permiten llevar a cabo migraciones de datos desde otro sistema de información, así como enviar mails o utilizar una mensajería interna.

Una de las características que hace a este producto interesante para la micro pyme y la pequeña empresa es que permite adaptarse a los cambios que vayan surgiendo en las necesidades de las mismas. De este modo, si una compañía evoluciona, ya sea por aumento de estructura o por cambios en la organización, podrá contar con toda la potencia de AHORA Freeware ERP|CRM|SGA|BPM, sin migraciones de datos.

UNA OPORTUNIDAD NUEVA PARA EL CANAL

"La estrategia de nuestra compañía no puede entenderse ni sustentarse sin nuestra red de partners, a los que está íntimamente ligada", explica Ignacio Herrero. "Es por ello que, durante los últimos años, estamos focalizando nuestros esfuerzos en ellos. El Canal está respondiendo, y en tan sólo un año hemos duplicado nuestra red de distribuidores nacionales.

Por Fernando Jofre

¿Qué nos debería preocupar en 2015?

La empresa WatchGuards, especialista en firewalls multifunción, VPNs y servicios de seguridad, acaba de publicar sus diez predicciones en materia de seguridad para el 2015, clasificadas en dos grandes categorías: las que nos deberían preocupar, y las que no. Entre "las que no", nos indican que por el momento los hackers no van a estar interesados en atacar a los dispositivos del ecosistema de Internet de las Cosas (televisores, relojes, etc). En segundo lugar, nos dicen que las empresas harán una pausa en la adopción del cloud, preocupados por la seguridad y la privacidad. La tercera, es que las contraseñas no morirán en el 2015, 2016 o 2017… se convertirán en uno de los elementos de autenticación multifactor, cada vez más presente en los servicios online. Desgraciadamente nos indican como cuarta predicción que la innovación va a primar antes que la seguridad, que se dejará en un segundo plano. Y terminan diciendo, en este bloque del "no preocuparnos", que las redes definidas por software (SDN) tendrán implicaciones en seguridad, pero no durante años. Vamos que no habrá que preocuparse por ellas, al menos a corto plazo. Sinceramente, no estoy muy de acuerdo con la inserción de dos elementos en este primer bloque: para mí que la nube es un ecosistema que va a seguir creciendo y que es muy seguro según a quien escojas como compañero de camino, y creo que sí va a ser relevante atacar a los dispositivos de Internet de las Cosas, porque van a recabar información muy personal de cada uno de nosotros En cuanto a lo que WatchGuard considera como preocupante para el 2015, veremos más incidentes de ciberespionaje encaminándonos hacia una "ciberguerra fría". La segunda, es que el malware invadirá el terreno de los tablets con paso firme, encontrando la forma de monetizar las infecciones móviles. Dicen que se disparará el cifrado de la información, así como la intención de los gobiernos para romperlo. En cuarto lugar, nos avisan que los ciberdelincuentes modernos se dirigirán a empresas de cualquier tamaño, siempre y cuando formen parte de un negocio vertical rentable e interesante. Y concluyen aclarándonos que los hackers ya no son chavales, sino verdaderos delincuentes y grupos organizados.

Toshiba recomienda Windows.

TESTADO PARA LOS PROFESIONALES

SATELLITE PRO R50-B CON WINDOWS 8.1 PRO

GARANTÍA DE FIABILIDAD

Devolución del dinero + Reparación gratuita

El Satellite Pro R50-B ha sido desarrollado por Toshiba, y sometido a rigurosas pruebas de esfuerzo por un instituto independiente, para proporcionar a tu empresa un rendimiento profesional. Su sistema operativo Windows 8.1 Pro combina todo lo que necesitas en todos tus dispositivos, ya sea en el trabajo, en casa o en los desplazamientos, lo que te permite crear una experiencia realmente única. Además, en modelos seleccionados de Satellite Pro R50-B, se incluye la Garantía de fiabilidad de Toshiba* para mayor tranquilidad.

Más información:

WWW.TOSHIBA.ES/R50B

Diseñado para los negocios Windows 8 Pro

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

*La garantía de fiabilidad solo se aplica a los Satellite Pro R50-B con Intel® Core™ i3 y a los Satellite Pro R50-B con Intel® Core™ i5. Sujeto a los términos y condiciones. Consulta todos los detalles en www.toshiba.es/fiabilidad. Copyright © 2014 TOSHIBA Corporation. Las especificaciones de producto, las configuraciones, los precios y la disponibilidad de opciones/componentes del sistema pueden variar sin aviso previo. Las especificaciones de diseño y los colores del producto pueden variar sin aviso previo y pueden ser diferentes de los que se muestran. Salvo error u omisión.

Veeam Software espera crecer por encima del 50 %

Veeam Software viene creciendo de forma exponencial y lo seguirá haciendo en 2015, hasta alcanzar el 50 %. Así lo reveló en rueda de prensa su Vicepresidente para EMEA.

Acompañado de Álvaro Jérez, Director de Canal para Iberia, Alexis de pablo, Director Técnico, y de Eva Martín, Directora de Marketing, explicó que estos excelentes resultados son fruto de una apuesta decidida por darle al mercado soluciones únicas para el Data Center y la gran labor de los partners, que ya superar el millar en España. La reunión se aprovechó asimismo para dar a conocer los resultados del informe sobre disponibilidad, Veeam Data Center Availability Report 2014, el cuarto informe anual sobre cómo las empresas consiguen garantizar el acceso a los servicios TI. En el estudio internacional, el 82% de los CIOs admitieron que no son capaces de hacer frente a las necesidades de la empresa a la hora de ofrecer servicios TI inmediatos y con acceso permanente. Esta brecha en la disponibilidad tiene costes inmediatos: los fallos de aplicaciones cuestan a las empresas más de 2 millones de dólares al año en ingresos, productividad y oportunidades que se pierden, así como los datos perdidos de forma irreversible, cuando los backups no son capaces de llevar a cabo la recuperación.

Estos costes solo pueden aumentar a medida que la economía global requiera que las empresas trabajen con partners, clientes y accionistas en diferentes husos horarios, obligando a los activos de los data centers a estar permanentemente activos independientemente de su ubicación. Puesto que se ha previsto que los mercados emergentes generarán el 40% del crecimiento internacional en los próximos 15 años, no aprovechar las oportunidades globales por culpa del tiempo de inactividad puede ocasionar daños irreparables. Entre los aspectos destacables del Veeam Data Center Availability Report 2014 se incluyen:

Las organizaciones no pueden hacer frente a las crecientes demandas de la empresa permanentemente activa.

- El 82% de los CIOs respondieron que no pueden hacer frente a las necesidades de la empresa. Más del 90% de estos experimentan gran presión para recuperar datos en menos tiempo, reducir el impacto financiero del tiempo de inactividad no planificado y hacer backups con más frecuencia, para reducir el riesgo de pérdida de datos.

- Los motivos por los que se les pide esto incluyen: las frecuentes interacciones en tiempo real entre clientes, partners, proveedores y empleados (65% de los encuestados); la necesidad de acceder a las aplicaciones desde diferentes husos horarios (56%), la mayor adopción de dispositivos móviles (56%), los empleados que trabajan fuera del horario de la jornada laboral habitual (54%) y un creciente nivel de automatización en la toma de decisiones.

Por Manuel Navarro

Malware en récord

Panda Security acaba de presentar los últimos datos del Informe Trimestral de PandaLabs correspondientes al tercer trimestre del año. Entre las principales conclusiones de este estudio, destaca el aumento de la creación de malware con respecto al trimestre anterior, con un total de 20 millones de nuevos ejemplares generados en el mundo, y una media de 227.747 nuevas muestras al día.

A nivel mundial el ratio de infecciones ha sido de un 37,93%, frente al 36,87% del trimestre anterior.

Los troyanos continúan siendo el tipo de malware más común (78,08%), de hecho su creación ha aumentado con respecto al segundo trimestre del año (58,20%). En segundo lugar, y a gran distancia, se sitúan los virus (8,89%) y los gusanos (3,92%).

"Durante estos meses hemos visto como los niveles de ciberdelincuencia no han dejado de aumentar. Los ciberdelincuentes siguen creando malware con el fin de infectar el mayor número posible de equipos para acceder a su información sensible", asegura Luis Corrons, Director Técnico de PandaLabs en Panda Security. "Pero el entorno corporativo también ha sufrido sonados ataques. Por ejemplo, en los últimos tres meses hemos sido testigos de cómo grandes compañías han sido protagonistas de algunos escándalos, como el famoso celebgate, donde fueron filtradas fotos de actrices y modelos alojadas en el servicio iCloud de Apple, o los robos de contraseñas de Gmail y Dropbox.

Por otra parte, las infecciones por troyanos han vuelto a ser las más numerosas en el periodo analizado, protagonizando hasta un 75% de los casos, frente al 62,80% del trimestre anterior. Los PUPs continúan posicionándose en segundo lugar, acaparando un 14,55% del total, aunque es una cifra inferior a la del segundo trimestre, donde las infecciones por esta técnica fueron del 24,77%. Les siguen las infecciones por adware/spyware (6,88%), gusanos (2,09%) y virus (1,48%).

En cuanto a los datos registrados en los diferentes países, China continúa en primera posición.

Acompañamos a nuestros clientes en la transformación de sus organizaciones **creando negocios más competitivos** a través de **soluciones tecnológicas inteligentes y fáciles de usar**.

Wolters Kluwer | 902 330 083
www.a3software.com

IECISA apuesta por la e-factura

Desde Informática El Corte Inglés, consultora tecnológica del Grupo El Corte Inglés, se destaca el desafío que supone establecer la conexión a los diferentes puntos de entrada de las facturas electrónicas de cada administración. Informática El Corte Inglés ha desarrollado una potente herramienta para facilitar la gestión completa e integral de la factura electrónica en el ámbito de la Administración Pública, respetando el actual marco legal

Los proveedores deberán apoyarse en soluciones de facturación electrónica que les permitan acceder con garantías a cualquier punto de entrada.

Informática El Corte Inglés ha desarrollado una potente herramienta para facilitar la gestión completa e integral de la factura electrónica en el ámbito de la Administración Pública, respetando el actual marco legal. Se trata de una solución, diseñada para cubrir los diferentes formatos y canales de comunicación establecidos entre proveedores y empresas para el envío y recepción de sus facturas electrónicas.

La propuesta de Informática El Corte Inglés, es una plataforma orquestada de procesos, totalmente modular que permite una alta capacidad de adaptación a las necesidades de cada organización. Entre sus características principales, destacan:

• Cumplimiento de los requisitos legales establecidos en la Ley 25/2013 en relación con la Administración Pública:

- Generación de facturas electrónicas en formato facturae
- Validación de las facturas recibidas
- Integración con FACe, tanto para el envío como para la recepción
- Capacidad de integración con el registro administrativo de la organización y su Registro Contable de Facturas
- Para otros ámbitos de relación entre proveedores y organizaciones privadas

• Abierto a la generación de distintos formatos de factura y validación de los mismos

• Posibilidad de establecer distintos canales de comunicación para el envío y recepción de las facturas

• Generación de formato de visualización de la factura electrónica

• Custodia digital de las facturas electrónicas enviadas y recibidas

• Digitalización certificada para las factura en papel

• Capacidad de integración con ERP y sistemas contables

Completamente integrada con otras soluciones de su suite invesDoc Gallery, efactura, facilita el registro administrativo de las facturas, a través de inveSicres o la custodia digital de las mismas, apoyándose en el gestor documental invesDoc.

Por Óscar González

2015 será el año de la seguridad

Cerrando el año, siempre dan ganas de mirar al futuro para intentar vislumbrar qué regalos y sorpresas nos deparará este mundo tecnológico tan rápido que vivimos.

Y parece que uno de los puntos calientes va a ser el tema de la seguridad. Nos despedimos de 2014 con las redes y sistemas de Sony y XBox duramente comprometidas, con un culebrón entre grupos de hackers incluido.

De forma paralela, este año que ha pasado nos ha traido múltiples noticias en los que aparece de forma recurrente la NSA, y han salido a la luz distintos troyanos multiplataforma, y vulnerabilidades muy serias que afectaban tanto a sistemas Windows como a sistemas Linux.

Y es que estamos comenzando a descubrir grandes grupos de ataque y defensa a nivel estatal, que están librando y librarán en el futuro una guerra digital, pero de las de verdad.

Si a estos ingredientes unimos que se está produciendo un uso masivo de redes sociales, también un relajopor parte de los usuarios a la hora de confiar sus datos personales a infinidad de servicios, y un previsible crecimiento del IoT (Internet Of Things), tenemos el caldo de cultivo perfecto para un importante crecimiento del "criminal cibernético".

Por otro lado, es de esperar que los grandes jugadores del mercado hayan visto los problemas que pueden venir, e impulsen iniciativas de desarrollo compartido de nuevas y remozadas versiones de librerías de seguridad, como el importante lavado de cara que se está dando a OpenSSL.

Desde esta humilde columna, no me queda más que desearles Feliz Año 2015.

CLOUDBUILDER de arsys

Un COMPROMISO con tu NEGOCIO

MANIFIESTO

Punto Primero:

Siempre estamos cerca de ti porque 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.

arsys · www.arsys.es

Comprueba que nuestro compromiso son más que palabras

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, ESX)

Panel de control gratuito

- ✓ Accesible vía Online o por API
- ✓ Firewall y Balanceadores
- ✓ Establecimiento de reglas automáticas
- ✓ 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

PRUÉBALO AHORA

arsys

www.arsys.es | 902 11 55 30

© 2015. Arsys Internet S.L.U.

Toshiba lanza sus primeros portátiles cloud

La multinacional nipona acaba de anunciar el lanzamiento de sus primeros portátiles denominados cloudbook y diseñados para trabajar específicamente en la nube.

Toshiba acaba de poner a la venta en España el Satellite CL10-B, un nuevo tipo de dispositivo portátil denominado Cloudbook, que ha sido diseñado para trabajar en "la nube" y pensado en los usuarios que buscan máxima movilidad a un precio asequible sin renunciar al diseño, el rendimiento y la innovación.

El Satellite CL10-B tiene un formato de 11,6", menos de 2 cm. de grosor y pesa 1.1 Kg. Externamente destaca por su diseño con carcasa de color gris plata, de gran resistencia y un amplio teclado tipo mosaico sin marco que le confiere una excelente ergonomía. Estas prestaciones lo convierten en una opción ideal para aquellos que quieren un portátil compacto, básico, fácil de usar y elegante para llevarlo a cualquier lugar.

Como dispositivo pensado para entornos cloud, el Satellite CL10-B ofrece un sistema operativo Windows 8.1 con Bing y 100 GB de almacenamiento en la nube OneDrive. De esta manera se pueden guardar documentos, fotos, videos y el resto de contenidos en la nube y sincronizados automáticamente para que estén accesibles en cualquier sitio y desde cualquier otro dispositivo, ya sea otro portátil, Tablet o Smartphone, al mismo tiempo que permanecen seguros. Además, para trabajar directamente contra la nube el Satellite CL10-B incluye acceso gratuito a Microsoft Office Online, proporcionando versiones web de Microsoft Excel, Word, PowerPoint, OneNote y Outlook.

El Satellite CL10-B integra un procesador Intel Celeron y tecnologías Intel HD Graphics e Intel Burst Technology 2.0, con 2 GB de RAM y 32 GB de almacenamiento eMMC. En el apartado multimedia, ofrece una pantalla HD de 1366 x 768 píxeles de resolución, altavoces estéreo con tecnología DTS Sound y una webcam HD con micrófono integrado.

La conectividad está asegurada. Dispone de puerto USB 3.0 y USB 2.0 lector de tarjetas SD/SDHC y un puerto externo HDMI para permitir la visualización de contenidos en pantallas de mayor formato.

El Satellite CL10-B está disponible con un precio de venta de referencia de 269 €.

APUESTA MULTIMEDIA

La compañía también acaba de poner a la venta en nuestro país dos nuevos modelos de portátiles multimedia de 17,3", denominados Qosmio X70-B y Satellite P70-B. Ambos resultan ideales como sustitutos del ordenador de sobremesa para entornos multitarea, además de para aficionados a los videojuegos y creadores de contenidos audiovisuales, tanto profesionales como amateur.

Ambos portátiles ofrecen una potente configuración informática y componentes multimedia de última generación. Ambos están equipados con procesadores Intel Core i7, discos duros de 2 TB en un solo disco, 16 GB de RAM y tarjetas gráficas AMD Radeon™ R9 M265X, con tecnología AMD Enduro y 4GB de memoria dedicada DDR5.

En el apartado multimedia, los dos equipos tienen una gran pantalla panorámica LED retroiluminada de 17,3" Full HD y 300 NITs de brillo, potentes altavoces Harman-Kardom con tecnología DTS, que ofrecen más volumen, graves mejorados y mejor definición, y unidad óptica Blu-Ray. Tienen salida HDMI con soporte para reproducir contenidos 4K.

La "seguridad semántica" de las agendas móviles

Carlos Polo,
Director General de Perpetuall

"Estimado directivo, le compramos su agenda de contactos". ¿Qué precio le pone? Ante una pregunta tan directa, ¿cuál sería su respuesta? Todos tenemos claro que las agendas profesionales tienen un valor monetario y es que son la base de nuestros negocios. Hay quien incluso se ha atrevido a poner un valor a la misma. Según un estudio del MIT e IBM, cada contacto de la agenda de un directivo encargado de realizar desarrollo de negocio B2B, genera una facturación anual en la empresa de $948[1] . No está nada mal.

Avancemos en el trato. Yo le ofrezco $948 por cada contacto de su agenda, pero ¿sería capaz de decirme cuántos contactos válidos posee? Según datos internos manejados por Perpetuall en base a su BBDD de contactos (+30 millones), al menos el 35% de los emails de las agendas móviles de directivos están obsoletas. En una agenda de 1000 contactos y según el anterior estudio, eso supondría una merma en la facturación anual de su empresa de $331.800. No está nada mal.

Y es que muchos CIOs se han venido preocupando en estos primeros 8 o 10 años de adopción de los smartphones en las compañías por la "seguridad sintáctica" en los terminales: Que nadie pueda robar los contactos y que los contactos estén sincronizados con el servidor de correo de turno, han sido las principales preocupaciones. ¿Pero qué pasa con la "seguridad semántica"? ¿De qué me sirve tener sincronizados mis contactos si el email o teléfono de una persona ya no es válido?

Admitámoslo, la seguridad, en el sentido amplio de la palabra, también pasa por asegurar la calidad de datos móviles. Porque a todos nos ha pasado que nuestra hija pequeña ha borrado un puñado de contactos accidentalmente, o lo que es peor, ha modificado alguno de los contactos. Y por supuesto, a todos también nos ha pasado que nuestros contactos han cambiado de empresa. En mi caso, de algo más de 2000 contactos en LinkedIn, 249 cambiaron su trabajo en 2014.

Perpetuall para empresas[2] supone una oferta para mejorar la "seguridad semántica" de las agendas de contactos de los móviles corporativos. Un sistema basado en el crowdsourcing que permite a las compañías mejorar la calidad de los datos en las agendas de sus directivos, ya que mantiene los datos de contacto siempre actualizados, cambios de empresa emails y teléfonos incluidos, permitiendo mejorar por tanto la interacción de desarrollo de negocio en entornos B2B, y complementando así las herramientas de sincronización MDM de las compañías. Y todo ello bajo una política BYOD, soportando plataformas Android e iOS.

Para más información: *Perpetuall.net/empresas*.

[1] *http://www.danpontefract.com/images/ValueOfSocialNetworks.pdf*
[2] *http://perpetuall.net/empresas*

HP EliteBook Folio 1020, los portátiles "más ligeros"

Ya los hemos podido tocar. Es la nueva familia HP EliteBook Folio 1020, "los portátiles profesionales más delgados y ligeros del mundo", en frase escrita por los propios responsables de la multinacional americana. Y damos fe que es verdad: los nuevos HP EliteBook 1020 y HP EliteBook 1020 Edición Especial (SE) son ultra-finos con un grosor de apenas 15,7 milímetros; además la Edición Especial se ha fabricado con la exclusiva combinación de magnesio-litio y fibra de carbono de HP para conseguir un peso de tan solo 1kg.

Óscar Gómez, responsable de dispositivos móviles profesionales de HP España, junto con Melchor Sanz, dieron cuenta a un grupo de periodistas de medios especializados de las características de estos nuevos equipos, que ya adelantamos el pasado día en este Diario.

El nuevo HP EliteBook 1020 y el ultra-ligero HP EliteBook 1020 SE están diseñados teniendo en cuenta la movilidad empresarial, con una batería que tiene una duración de hasta nueve horas que garantiza autonomía de una jornada completa de trabajo. Al igual que el resto de la familia EliteBook, estos portátiles están diseñados para superar las más exigentes pruebas, incluso las MIL-STD 810G: caídas, fuertes golpes, exposición a condiciones extremas como altas y bajas temperaturas, pruebas de alta presión. Asimismo, ofrecen un gran rendimiento y un funcionamiento silencioso, gracias a su diseño sin ventilador y su almacenamiento de estado sólido, respaldado por la última tecnología de procesadores Intel® Core-M.

Ambos dispositivos incorporan HP Client Management Solutions y tecnología LANDesk e Intel® vProTM opcional, con lo que se puede realizar una fácil integración en entornos TI de las empresas. Cabe destacar que los portátiles cuentan con la exclusiva garantía de seguridad de HP, incluyendo la certificación Trusted Platform Module (TPM) 1.2 / 2.0, la autenticación previa de arranque, un lector de huellas dactilares y el exclusivo HP Sure Start de autorecuperación de la BIOS que protege aún mucho mejor el dispositivo, los datos y la identidad.

El HP EliteBook 1020 con pantalla táctil opcional y el HP EliteBook 1020 SE ofrecen una calidad visual increíble gracias a su pantalla Quad HD

El HP EliteBook 1020 con pantalla táctil opcional y el HP EliteBook 1020 SE ofrecen una calidad visual increíble gracias a su pantalla Quad HD (QHD) de alta resolución de 12,5 pulgadas. Pero además son los primeros EliteBooks que tienen integrado el teclado HP Premium, con un diseño totalmente renovado y con unos niveles de respuesta mejorados basados en testeos de los usuarios. La webcam de 720p, los altavoces frontales que ofrecen audio de alta definición con DTS Sound Studio y el Software Reducción de Ruido de HP, hacen mucho más productivas las conferencias online y mejora los niveles de colaboración.

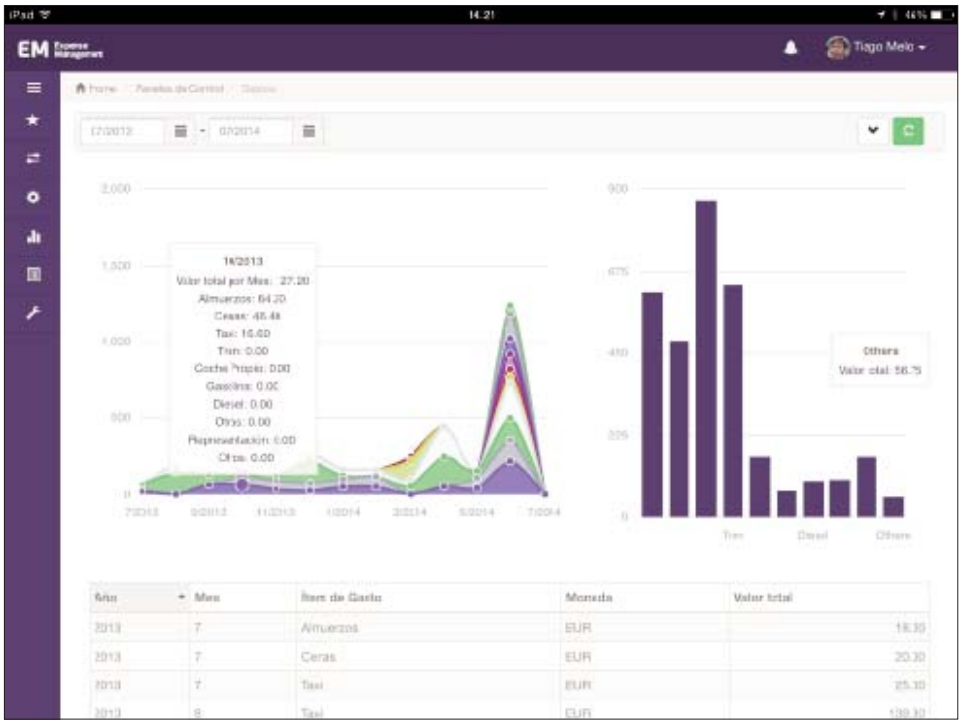
La seguridad ha sido mejorada en estos equipos con la incorporación de HP Client Security y HP BIOSphere para ayudar a mantener a salvo los datos y los dispositivos. Además, los HP EliteBooks han sido sometidos a más de 115.000 horas de duras pruebas con el fin de garantizar el cumplimiento de los más exigentes estándares.

PRECIO Y DISPONIBILIDAD

Con un precio inicial de 999 euros para la configuración estándar, la nueva familia HP EliteBook 700 y 800 estará disponible a partir de enero, HP EliteBook Folio 1020 Standard Edition a partir de febrero y en marzo HP EliteBook Folio 1020 Edición Especial. El precio de todos los productos dependerá de su configuración final, en la que se podrá elegir hasta el sistema operativo.

Primavera: solución de gestión de gastos móvil

La multinacional especializada en el desarrollo y comercialización de soluciones de gestión y plataformas de integración de procesos empresariales Primavera BSS, ha presentado su nueva solución cloud para la gestión de gastos, PRIMAVERA Expense Management.



Desarrollada exclusivamente para ambiente web y disponible mediante suscripción, la nueva solución de PRIMAVERA simplifica todo el proceso de gestión de gastos, desde el registro de los mismos hasta su pago, proporcionando una mayor productividad, eficiencia de costes y control de gestión.

Desde cualquier ordenador, tablet o smartphone con acceso a internet, es posible acceder rápidamente a la solución online PRIMAVERA Expense Management y gestionar todos los procesos relacionados con la gestión de gastos. De esta forma, en el mismo instante en que se produce el gasto, es posible registrarlo. Para ello, basta con captar una fotografía del recibo o de la factura, efectuar un upload a una carpeta inbox y asociar el documento al gasto. Los workflows de aprobación son definidos conforme al circuito documental y a las jerarquías establecidas en cada organización.

"Con PRIMAVERA Expense Management, el tiempo que transcurre desde que se produce el gasto, su registro y su correspondiente pago es reducido drásticamente, lo que se traduce en una mayor productividad, por ejemplo, de los equipos comerciales", afirma David Afonso, Senior Vice President de PRIMAVERA BSS. "La eliminación de procesos manuales pesados, la gestión de gastos en tiempo real, el control de movimientos de tarjetas de crédito o el rigor en la regularización y pago de anticipos, son solo algunos de los beneficios que esta nueva solución cloud native aporta al negocio".

Compatibilidad con cualquier software de gestión empresarial

La solución PRIMAVERA Expense Management ha sido concebida y desarrollada para integrar con cualquier software de gestión empresarial ERP. Esta integración proporciona un elevado grado de control de los gastos, ya se trate de reembolsos, anticipos o confirmaciones de movimientos asociados a tarjetas de crédito. Desde el punto de vista de control de gestión, se trata de una solución crucial, en tanto en cuanto permite conocer al detalle el importe y el origen de cada uno de los costes asociados a los gastos de personal, mediante diferentes dashboards o paneles e informes de gestión.

El almacenamiento sigue en auge

Las empresas cada vez tienen más datos. Lejos de reducirse el volumen, aumentan. Las nuevas tecnologías están posibilitando este incremento. Para tratar estos y otros aspectos, Byte TI organizó un desayuno sobre este mercado que contó con la presencia de Marcos de Santiago, Product manager de Synology; Moisés Ribera, Solutions Architect de Red Hat; Sara Martínez, Jefe de producto de almacenamiento de HP; Miguel López, Country Manager de Barracuda y Manuel Vidal, Director preventa de sistemas de Oracle.

La primera pregunta estaba clara: ¿Van a seguir aumentando el número de datos que almacenan las empresas? La totalidad de los asistentes mostró su respuesta afirmativa. Así, Marcos de Santiago, Product manager de Synology, aseguró que "las soluciones de almacenamiento numérico van a ir aumentando cada año. Hay dos puntos críticos. El primero es que hay que ofrecer productos a todas las empresas que les permitan una gran escalabilidad. El segundo es que a estas soluciones puedan acceder las distintas empresas y no solo las grandes empresas". Por su parte, Moisés Ribera, Solutions Architect de Red Hat afirmó que a lo que estamos asistiendo en estos momentos es a "una explosión de datos no estructurados por culpa de todos los dispositivos móvile,s que son los que están generando todo este crecimiento. Tenemos que dar soluciones de alta escalabilidad. Es fácil darse cuenta de este problema cuando a nivel de consumo tienes NAS de terabytes de capacidad. La clave está en que no hay que perder la robustez que las compañías necesitan".

Sara Martínez, Jefe de producto de almacenamiento de HP hizo hincapié en la parte económica. Para esta directiva, "el objetivo de un departamento de compras es que se almacene mas por menos dinero. Se trata de hacer tecnología eficiente, que ocupe menos y que cueste menos. Para ello hoy contamos con la deduplicación o la tecnología flash, donde la capacidad de almacenamiento crece vertiginosamente". "Es evidente que los datos van a seguir creciendo y probablemente a un ritmo cada vez mayor. Se trata de que las soluciones sean escalables. Ninguna empresa puede asumir los costes de un aumento del almacenamiento, con lo cual hay que disminuir el costes por gigabit. Los servicios basados en la nube van a poder resolver esta disyuntiva. Los fabricantes tenemos que ser capaces de ofrecer a los clientes diferentes opciones de adopción con nube publica/híbrida, etc.", aseguró el country manager de Barracuda, Miguel López.

Manuel Vidal, Director preventa de sistemas de Oracle, se centró en las soluciones que ofrece su compañía para poder dar respuesta a los problemas de almacenamiento de los clientes: "La estrategia de Oracle es dar a los clientes una solución de extremo a extremos. Hasta hace poco los datos eran estructurales y estaban BBDD relacionales. Ahora ya no, porque los datos están desestructurados. Nosotros estamos buscando el valor del dato desestructurado que tenga valor para la compañía y aportamos un conjunto amplio de soluciones para ello".

TENDENCIAS

Nos encontramos ante un mercado cambiante en el que las necesidades de los clientes son cada vez mayores y que hacen que estos sean mucho más exigentes, no sólo en el apartado del precio, sino también en la escalabilidad. Como apuntó Miguel López de Barracuda, "cualquier empresa debe tener en cuenta que las soluciones se tienen que adaptar a lo que necesita el cliente. No tiene que ser el cliente el que se adapte al fabricante. Además las soluciones tienen que ser más sencillas, porque con soluciones complejas aparecen los fallos. La seguridad es critica en los productos. Las soluciones tienen que ser además escalables. Esta escalabilidad, uno de los pocos entornos en los que se puede proporcionar es en los entornos en la nube. De forma muy flexible podemos incrementar las necesidades de almacenamiento que tengan los clientes". La portavoz de HP afirmó que en 2015 "la inversión va a ir dirigida al almacenamiento definido por software. Por otro lado, en la parte de almacenamiento estructurado y en la parte de backup de lo que se trata es de que un cliente se base en servidores estándar porque le permite reducir costes". En este sentido, Moisés Ribera de Red Hat cree que "uno de nuestros objetivos es hacer que el almacenamiento sea accesible desde cualquier punto. Con respecto a 2015, estamos focalizados en la parte de datos no estructurados. Hay ciertas tecnologías que encajan muy bien en esto. Tenemos que

poder comoditizar sobre esos servidores estándar, saber qué servidores tengo que utilizar y saber que hoy puedo comprar servidores a la compañía X y mañana a la compañía Y y que todo esto funcione". En este apartado se creó un consenso y se consideró que la movilidad está siendo un factor fundamental en el desarrollo del almacenamiento. Tal y como aseguró Marcos de Santiago de Synology, "todas las aplicaciones tienen que estar disponibles. La virtualización también va a jugar un papel muy importante y por ultimo la democratización de soportes va a jugar también un papel importante". Para este portavoz, en el almacenamiento de hoy en día "hay tres puntos clave en cuanto a producto: eficiencia, para que el almacenamiento se gestione de la mejor manera posible. Escalabilidad y tercero, que sea un producto en el que podamos confiar. También en cuanto a producto es importante tener las soluciones en las que se pueda simplificar el backup, y acceder a los datos en cualquier momento y en cualquier lugar". El solutions architect de Red Hat aseguró que el cliente tiene que saber que "si un servidor se nos quema, no pasa nada. El cliente tiene que saber que otro funcionará en su lugar. El problema es si perdemos el dato. La primera característica de una solución de almacenamiento tiene que ser la robustez". Sara Martínez de HP recalcó que efectivamente "hay que ofrecer funcionalidades pero, una empresa de TI tiene un espectro muy grande de clientes. Desde las empresas de TI lo que podemos ofrecer a un cliente es el conocimiento de cómo tratar la información en los diferentes entornos: qué valor tiene la información para cada cliente y tratarla según ese valor que le de el cliente".

Un punto de vista diferente fue el de Barracuda. Según su country manager "ya que nosotros somos un proveedor de soluciones de backup y de seguridad, queremos que nuestras soluciones sean una propuesta junto a las soluciones de almacenamiento. Proporcionamos por ejemplo soluciones de Distaser Recovery para cualquier entorno de almacenamiento. Aquí, otro concepto importante, es la necesidad de disponer de sistemas de archivado que permitan hacer backup en entornos físicos y virtuales de forma segura. Esto es una necesidad básica para las empresas: tener un único entorno tanto para lo físico como para lo virtuales".

Centrándose en las necesidades del cliente, el portavoz de Oracle señaló que desde su compañía "la primera pregunta que hacemos al cliente es qué clase de datos quiere almacenar y pensamos que tenemos soluciones para los procesos de negocio de nuestros clientes".

CLAVES DE LA GESTIÓN

Uno de lo aspectos más destacables del almacenamiento de hoy en día es el que se refiere a la gestión del dato. Para el portavoz de Barracuda, "una de las claves de la gestión se encuentra en la seguridad porque si un dato se pierde es un problema grave para la empresa. Y es que, el dato se ha convertido en un objetivos de las cibermafias. Estos datos tienen que estar protegidos por medidas de seguridad perimetral y también en el caso de que se pierda en un entorno de disaster recovery que el back up, sea independiente y se encuentre aislado del entorno de producción. Así el backup estará en todo momento a salvo".Para la portavoz de HP una de las claves en la correcta gestión del dato se encuentra en que "no hay que crear silos, hay que dar a los clientes un orquestador que le permita poner todo para que sea sencilla utilizar la herramienta de gestión y le permita tomar decisiones en vivo y rápidamente para incrementar los procesos de negocio". El problema, según el representante de Rd Hat se encuentra en que "en un 98% de los casos el error se produce por un fallo humano. Por este motivo la comunicación M2M, está adquiriendo además cada vez más importancia. Para la correcta gestión es importante poner cada cosa en su sitio. En cuanto a la seguridad, nosotros hacemos las soluciones pensando desde un primer momento en que eso que estamos desarrollando debe ser seguro".

ANTE UN DESASTRE...

Uno de los mayores problemas del almacenamiento viene cuando se produce un desastre inesperado. En estos casos muchas empresas pierden toda su información y como consecuencia, muchas acaban cesando en su actividad. Como afirmó Marcos de Santiago de Synology "cuando un desastre alcanza a una empresa sólo un 28% se van a acabar salvando. Para poder ampliar eso hay que tener un buen sistemas de bakup y recuperación de datos. Las tendencias pasaran por la alta disponibilidad (servidores espejo). Otra es la recuperación geográfica, es decir si una de las filiales tiene un desastre que otra filial puede hacer su trabajo, y por ultimo la flexibilidad de los datos porque muchas veces solo queremos recuperar una parte de los datos". Martínez, de HP aseguró que en la multinacional norteamericana apuestan cada vez más "por el backup de disco por la sencillez y escalabilidad que supone y su capacidad desde ficheros a volúmenes. También es muy importante la apuesta por un centro de datos activo-activo, para dar al cliente un 24x7 para montar soluciones que de cara al usuario sean transparentes".

Por su parte el portavoz de Barracuda cree que es "importante distinguir entre soluciones en alta disponibilidad con lo que sería un entorno en disaster recovery. Cuando definimos estos procesos de gestión de los datos hay que ponerse en el peor de los escenarios posibles. El distarer recovery va a ser una de las tendencias más importantes". Manuel Vidal de Oracle añadió que "el dato relevante de una empresa tiene que estar en tres sitios diferentes:en el entorno de producción de la aplicación, en el backup en disco y en el backup en cinta y en dos ubicaciones geográficas. Aunque parezca desfasado, el archivo en cinta es importante para nosotros porque por ejemplo en TVE, el archivo de un programa de hace 30 años, es imposible tenerlo en disco y por ello hay que tenerlo en cinta".

CLOUD

Finalmente la nube es una de las tecnologías que ha revolucionado el mercado del almacenamiento. Para el portavoz de Oracle la principal ventaja es que "la nube es un complemento para muchas soluciones que tiene cualquier negocio. Hay empresas que el almacenamiento cloud representa una ayuda muy importante para ellos, porque el proveedor puede tener una mejor gestión del ciclo de vida del dato, mejor escalabilidad, mejores medidas de seguridad, etc.".

Sin embargo para el country manager de Barracuda, "la nube no es la panacea que pueda dar las soluciones a todas las empresas. Por ejemplo a las pymes les aporta mucho mas que a la gran cuenta. La nube en España aporta escalabilidad más inmediata que cualquier solución onpremise. La nube permite mantener unos costes más que asumibles, un TCO también más que asumible y hacer las soluciones más viables. Creemos que vamos a ver diferentes grados de adopción en la nube en los próximos años". Desde el punto de vista de Sara Martínez de HP, "está claro que las empresas están adoptando algo de cloud. Es verdad que de alguna forma, las pymes y las medianas empresas son las que mas se benefician del cloud".Finalmente el portavoz de Synology aseguró que "la flexibilidad que aporta el cloud a las empresas, ha permitido que ésta sea asequible a todas las pymes. La diferencia es en cloud publico y privado. Se puede hablar de nube y mantener los datos dentro de la propia empresa. Va a haber muchas empresas que los datos sensibles lo van a tener en una nube privada y van a querer nube privada".

Marcos de Santiago,
Product manager de Synology

Moisés Ribera,
Solutions Architect de Red Hat

Sara Martínez,
Jefe de producto de almacenamiento de HP

Miguel López,
Country Manager de Barracuda

Manuel Vidal,
Director preventa de sistemas de Oracle

ORACLE ZFS STORAGE ZS4-4 NAS: El sistema de almacenamiento NAS de última generación de Oracle, Oracle ZFS Storage ZS4-4, permite a los clientes acelerar significativamente el rendimiento de las aplicaciones y una mejora drástica de las eficiencias operacionales. Co-diseñado con Oracle Database 12c, Oracle ZFS Storage ZS4-4 es el único sistema de almacenamiento de la industria con analíticas para bases de datos enchufables. Esto duplica el rendimiento de la generación previa, de cara a permitir acelerar la inteligencia de procesamiento y la velocidad para tomar decisiones de negocio más competitivas. Oracle ZFS Storage ZS4-4 también provee un alto nivel de protección contra las brechas de seguridad con sus simples y eficientes en costes capacidades de cifrado.

HP: En un mundo donde los datos crecen día a día, las organizaciones no pueden permitirse el lujo de que su entorno no pueda adaptarse a esas nuevas demandas. Si su organización busca aumentar la productividad de los empleados mientras mejora la protección y seguridad de los datos de archivos generados por el usuario, HP le ofrece ahora una plataforma de almacenamiento primario realmente convergente que aborda de manera eficaz un amplio conjunto de cargas de trabajo, la verdadera convergencia de acceso a bloques, ficheros y objetos. HP eleva ahora el listón con un nuevo enfoque hacia la convergencia de protocolos que elimina riesgos. HP 3PAR StoreServ Storage calificada por Gartner como la plataforma n° 1 para cargas de trabajo de bases de datos y virtualizadas y la única cabina completamente flash que ofrece un programa de garantía de disponibilidad del 99,9999%.

SYNOLOGY: DSM "DiskStation Manager" es un sistema operativo intuitivo, basado en web y es, así mismo, el premiado software que encontraremos en todos los NAS de Synology. Se ha diseñado especialmente para ayudar a los usuarios y empresas a gestionar sus datos: documentos, fotos, música, vídeos y todos sus importantes activos digitales ofreciendo también un gran número de aplicaciones y servicios para maximizar la productividad en el trabajo.

BARRACUDA BACKUP: es una completa solución integrada en la nube para proteger entornos físicos y virtuales que incluye software, dispositivo y replicación externa. Barracuda Backup es sencillo de desplegar y gestionar, y ofrece almacenamiento en la nube ilimitado. Con una extensa variedad de entornos compatibles e integración con los servicios de sincronización y uso compartido de archivos de Copy, las organizaciones pueden sustituir soluciones de copia de seguridad fragmentadas por el dispositivo Barracuda Backup, que lo incluye todo. Barracuda Backup admite la réplica a otros dispositivos Barracuda para la protección de datos de nube privada o la transferencia segura a la nube de Barracuda.

RED HAT STORAGE: El almacenamiento basado en hardware divide la información, lo que dificulta la búsqueda, el acceso y la gestión. La adición de capacidad a sistemas tradicionales suele interrumpir el acceso a los datos. Y si el hardware falla, su negocio puede verse paralizado. Red Hat® Storage Server , solución basada en open source de nivel empresarial, ofrece un almacenamiento definido por software y permite: Todo el escalado que necesite y gestionar fácilmente y de forma segura grandes volúmenes de datos estructurados y semiestructurados por mucho menos que con el almacenamiento tradicional. Adicionalmente, solo Red Hat permite implementar el mismo almacenamiento de forma local, o en una nube pública o híbrida.

Toshiba Stor.E Canvio 5TB

Ha llegado a nuestra redacción este disco duro externo de Toshiba que es de los que tienen una mayor capacidad de almacenamiento a nivel mundial

Toshiba

Av Castilla, 2 Edif Europa 2
28830 San Fernando de Henares

Precio
consultar

Teléfono
916 56 33 12

WEB
www.toshiba.es

EXCELENTE
MUY BUENO
BUENO
ACEPTABLE
POBRE

TECNOLOGÍA

IMPLEMENTACIÓN

RENDIMIENTO

PRODUCTO BYTE RECOMENDADO

Lo primero que destaca de estos nuevos discos duros (salieron al mercado hace menos de seis meses) es el diseño. Se encuentran disponibles en blanco y negro metalizado y forman parte de la nueva gama de discos Toshiba STOR.E CANVIO Desktop. También hay una versión de 4TB aunque la que nos ha llegado a la redacción es la superior de 5TB

Nos encontramos ante una solución de almacenamiento y back-up, de uso muy fácil, para guardar la cada vez mayor cantidad de datos y contenidos que genera, comparte o gestiona cualquier usuario como consecuencia del uso de distintos dispositivos electrónicos. De hecho, actualmente existen una media de diez dispositivos por hogar en Europa y el 32% de los datos se eliminan debido a errores humanos. Por otro lado, la media mundial de sustracciones o extravíos de ordenadores portátiles es de 2.000 unidades al día.

STOR.E CANVIO Desktop ofrece interface USB 3.0, totalmente compatible con productos USB 2.0 e integra una serie de aplicaciones y soluciones software para copia de seguridad, gestión de archivos y monitorización del rendimiento del disco. Todo ello permite ofrecer una gran velocidad de lectura, rapidez de acceso y de transferencia de archivos, sencillez de uso y facilidad para realizar y gestionar toda la información de manera automática.

Toshiba ha diseñado los STOR.E CANVIO Desktop para que puedan ser colocados en casi cualquier sitio de la casa o la oficina. Se pueden poner horizontal o verticalmente y no usan ventilador para refrigerarse por lo que son extremadamente silenciosos y eficientes desde el punto de vista energético.

En cuanto a aplicaciones, destaca el software de copia de seguridad NTI Back-Up Now Ez, que escanea los dispositivos y recomienda la mejor cobertura de copia para ellos. Con esta aplicación, el usuario puede elegir copiar determinadas carpetas o archivos, todo el ordenador o hacer copias de seguridad. También Incluye una utilidad de password para aumentar la protección de los datos y prevenir los accesos no autorizados.

Otra aplicación extra es Drive Space Alert, que monitoriza el funcionamiento y rendimiento del disco y permite distintas opciones para personalizar y automatizar las rutinas de copia de seguridad respecto a tipo de documentos, formato de las copias, o cuándo y cómo hacerlas.

Una de las características del nuevo disco duro de Toshiba es su facilidad de uso. A modo de ejemplo, en caso de pérdida de un documento, archivo o carpeta, es posible restaurarlo desde el disco con un solo click. Por otro lado, si hace falta reinstalar el ordenador, al arrancar desde STOR.E CANVIO Desktop se restauran todos los archivos automáticamente, ya que el disco incluye la posibilidad de grabar un CD o DVD de arranque del sistema para que todo sea aún más sencillo.

A FAVOR:
Excelente calidad. Uno de los pocos que hay en el mundo.

EN CONTRA:
Precio algo elevado.

STOR.E CANVIO Desktop ofrece interface USB 3.0, totalmente compatible con productos USB 2.0 e integra una serie de aplicaciones y soluciones software para copia de seguridad

EntresD UP! Plus 2

El mercado de la impresión en 3D va, poco a poco, cobrando unos niveles de comercialización cada vez mayores. Las aplicaciones que proporcionan estos dispositivos pueden ser infinitas.

EntresD

Gran Via de Carles III, 47
08028 – Barcelona

Precio
1.499 euros

Teléfono
93 328 27 27

WEB
www.entresd.es

★★★★★ EXCELENTE
★★★★☆ MUY BUENO
★★★☆☆ BUENO
★★☆☆☆ ACEPTABLE
★☆☆☆☆ POBRE

TECNOLOGÍA
★★★★☆

IMPLEMENTACIÓN
★★★★★

RENDIMIENTO
★★★★★

PRODUCTO BYTE RECOMENDADO

A FAVOR:
- Poco peso
- Precio
- Calidad de impresión

EN CONTRA:
Mejorar el software.

La impresora Up Plus 2 de la compañía EntresD es un ejemplo de los que se puede realizar con una máquina de estas características, sobre todo cuando evolucionen más y el precio se ajuste un poco para que sea asequible a cualquier tipo de empresa y usuario.

Lo novedoso de la Up Plus 2 es su sistema de calibración automática que posibilita que el equipo se nivele y se ajuste la altura para proporcionar un óptimo acabado de la pieza que vayamos a imprimir.

Para que la máquina funcione lo primero que hay que hacer, es, como en el caso de una impresora convencional, instalar los drivers. El problema es que no todas las versiones de Windows los reconocen por lo que tendremos que instalarlos de forma manual. Una vez realizado esto y con el software instalado, ya podríamos empezar a imprimir.

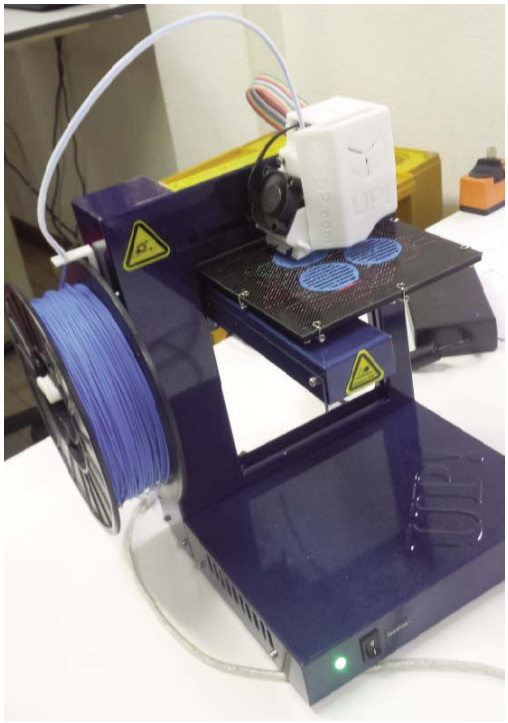
La instalación de la impresora, por su lado es sencilla. En caso de duda, la compañía tiene vídeos en Youtube para que esta tarea no sea un engorro para el usuario. La instalación es sencilla y una vez hecha, el equipo empieza a calibrar para que se pueda empezar a imprimir.

Una vez realizados estos pasos, el usuario se dirigirá al software y seleccionará uno de los modelos que vienen de serie para imprimir. En nuestro caso optamos por un cohete. Seleccionamos la calidad media de impresión y el equipo empezó a imprimir. Transcurridas las 7 horas, estaban impresass las diferentes partes que componían el cohete.

El equipo viene con todo tipo de accesorios (espátulas, cutters, etc.) para poder sacar de la plataforma las diferentes piezas que componen el cohete. Tan sólo queda ensamblar cada una de las partes y hemos de decir, que para haberlo impreso en una calidad media, el cohete tiene todo tipo de detalles y con una calidad excelente, con lo que suponemos que imprimiendo a calidad alta el nivel de detalle se incrementa de forma notable (en este caso habría que haber esperado el doble de tiempo para finalizar la impresión).

El aparato es pequeño, pesa relativamente poco y se puede colocar sobre cualquier superficie plana. Con la calibración automática nos aseguramos que la pieza saldrá perfecta.

En nuestra opinión lo que necesita mejorarse es el software. No es muy intuitivo por lo que un



usuario poco experto podría tardar demasiado hasta que pueda imprimir. Otro problema radica en la extensión .stl de las figuras. La prueba la realizamos en el estudio de arquitectura ESTARNU 57 de Madrid. Un arquitecto diseñó la puerta de una verja para poderla imprimir, pero al pasarla al software de la impresora el tamaño era mínimo. Evidentemente se trata de diseñar el modelo con otras dimensiones pero en el momento de realizar la conversión el al formato .stl las medidas eran más pequeñas. La impresión fue correcta, con la ventaja de que se pueden imprimir a la vez varios elementos, siempre que todos ellos quepan en la plataforma de impresión.

En definitiva, nos encontramos ante un muy buen producto al que sólo habría que pulir un poco la herramienta de software, y que tiene innumerables aplicaciones. Los estudios de arquitectura son uno de los beneficiados, pero también lo son loas agencias de marketing, publicidad, clínicas odontológicas, tiendas de prótesis y todas aquellas pymes que se dediquen a la fabricación de piezas y recambios, que no tendrán que solicitar stock para satisfacer las demandas de los clientes.

La seguridad es móvil

La evolución tecnológica ha hecho que la seguridad sea cada vez más importante. Y es que, abarca a todos los espectros que conforman el ámbito tecnológico. Uno de lo apartados en los que cobra cada vez una mayor importancia es en el de los dispositivos y aplicaciones móviles. **Por Manuel Navarro Ruiz**

DATABASE
CLIENT
COMPUTER
SYSTEM
OBILITY
ERVER

Si la seguridad en entornos móviles es importante cuando se trata de un usuario, más todavía si estamos hablando de dispositivos y de su utilización en entornos empresariales. El problema radica en que muchas empresas no son conscientes de los riesgos que vienen aparejados al uso de estos dispositivos y, por ignorancia, no son prioritarios en el momento del diseño de la estrategia de seguridad de la compañía. Tal y como asegura, Angel Victoria, country manager de G DATA "el principal riesgo que corren las empresas es no haber incluido el "apartado" movilidad en su política de seguridad. Pensar que el PC necesita seguridad y el dispositivo móvil es el gran problema al que se enfrentan las empresas".

Los riesgos, además de considerar a este tipo de dispositivos como seguros sin necesidad de incorporarles ninguna medida de seguridad, son múltiples. Y es que, es en el propio dispositivo y en la variedad de ellos, donde se encuentra uno de los principales riesgos. Tal y como apunta Manu Santamaría, Product Manager de Panda Cloud Fusion en Panda Security "uno de los puntos de riesgo más comunes en las organizaciones es la multitud y gran variedad de dispositivos con los que operan los usuarios. Además, la mayoría de las infecciones y ataques se producen a través de vulnerabilidades que explotan fallos de seguridad para los que ya existen actualizaciones, por lo que otra área crítica es la gestión de parches, teniendo control y visibilidad del estado del parque informático, que ahora además, incluye dispositivos móviles con diferentes sistemas operativos".

En este contexto, donde la gestión de estos dispositivos es cada vez mayor, porque un antivirus tradicional no garantiza tener cubiertas las necesidades en el entorno empresarial. Para Santamaría, "en este tipo de situaciones se requiere otro tipo de soluciones más avanzadas. La principal tendencia viene de soluciones de tipo Endpoint Protection Platforms (auditoría de hardware y software, gestión de parches y vulnerabilidades, control de aplicaciones, etc.). Un antivirus tradicional es necesario e imprescindible pero ya no es suficiente. Desde el punto de vista de los responsables de la seguridad en la empresa es también muy importante que la herramienta a utilizar para controlar la red no requiera a su vez de nuevos servidores, configuración de nuevas conexiones VPN, etc. Y en este contexto, van ganando terreno soluciones sencillas que mediante un navegador web permitan la instalación de un pequeño agente en los dispositivos a gestionar, de tal forma que tengamos el control de todos ellos sin importar que estén dentro o fuera de la oficina. En este sentido en Panda Security ofrecemos al mercado una herramienta completa, capaz de reducir la complejidad en la gestión de la seguridad para dar respuesta directa a la tendencia BYOD. Y es que, en un contexto donde esta práctica cada vez tiene mayor implantación, la seguridad de las organizaciones y de los dispositivos móviles que gestionan sus empleados es crucial. Y este es precisamente otro de los puntos diferenciales de solución Panda Cloud Systems Management (PCSM), una plataforma para la gestión, monitorización y mantenimiento de los sistemas informáticos".

Por su parte, Luis López, responsable del negocio de ciberseguridad de Trend Micro, señala que "algunos de los principales riesgos que tenemos identificados en esta materia son: pérdida de privacidad / confidencialidad; aumento de superficie de exposición. Por otro lado los smartphones son más fáciles de perder o de robar que otro tipo de dispositivos y los usuarios tienen tendencia a guardar más información personal y sensible en los dispositivos móviles, lo que los convierte en más atractivos para los ciberdelincuentes. Sin duda, son el nuevo objetivo de las campañas de malware tanto dirigido como oportunista y de las aplicaciones maliciosas. Igualmente, los dispositivos móviles son objeto de las violaciones de políticas corporativas".

Pero hay muchos más. Algunos de los principales problemas suelen venir de mano de las infraestructuras de sistemas de pago y tránsito en los proveedores de acceso WiFi que presentan posibles problemas y riesgos adicionales. Según López habría que añadir también "diferentes riesgos identificados referentes a vulnerabilidades de software y hardware, complejidad en el suministro y provisión de estos dispositivos, además de escasa madurez en los controles y herramientas anti-fraude. Todo ello sin olvidar la connotación de estos dispositivos en el entorno de medios de pago, mediante tecnología como NFC, aplicada por ciertas compañías de móviles como la solución de Apple Pay y algunas aproximaciones que ha llevado a cabo Google, como Wallet. Este tipo de herramientas convertirán también a los móviles en objetos de deseo, al ser el nuevo "token" físico que tendremos para realizar múltiples operaciones financieras y pagos del día a día".

El número de víctimas empresariales afectadas por ciberataques en 2014 es 2,4 veces mayor que el año anterior y las ciberamenazas móviles han tenido mucho que ver en este incremento. Lo cierto es que los dispositivos móviles cada vez contienen más datos confidenciales corporativos, pero no todas las empresas los tienen en cuenta a la hora de implementar su política de seguridad TI.

Robos, pérdida de dispositivos, malware para acceder a la información,… son algunos de los principales motivos que ocasionan esa pérdida de datos, por lo que las empresas, independientemente de su tamaño, con dispositivos propios o BYOD, deben prote-

El número de víctimas empresariales afectadas por ciberataques en 2014 es 2,4 veces mayor que el año anterior y las ciberamenazas móviles han tenido mucho que ver en este incremento

ger todos y cada uno de los móviles, PDs, tablets,… conectados a Internet y capaces de acceder a la información corporativa.

El número de incidentes de seguridad TI relacionados con los smartphones y tablets va en aumento y la mayoría de las empresas no cuenta con planes para limitar el uso de los dispositivos móviles personales en el trabajo. Una de las amenazas más peligrosas para las empresas es la pérdida de datos corporativos. De hecho, según los datos derivados de las empresas de nuestro país, más de la mitad de los incidentes de seguridad TI ocasionados por los empleados con el smartphone o tablet tuvieron como resultado la pérdida de información. El 28% de los esos datos eran críticos para la empresa y el 27% sensibles, según una encuesta realizada en 2014 por Kaspersky Lab junto a B2B Internacional.

SER CONSCIENTE

Ante este número creciente de amenazas, carece de toda lógica que las empresas, sobre todo pequeñas y medianas, no tomen medidas de seguridad para impedir que se le produzcan determinados ataques. Evidentemente, la seguridad al 100% no existe, pero nadie dejaría la puerta de su casa abierta de par en par y con un cartel invitando a un ladrón a llevarse todo lo que encuentre en el hogar. Porque esto es lo que hacemos con los teléfonos y las tabletas. Tal y como afirma Josep Albors, director del laboratorio de ESET España, "Por desgracia, muchas empresas aún piensan que los móviles permanecen al margen de las amenazas informáticas. Sólo se dan cuenta de la importancia de proteger este tipo de dispositivos cuando sufren un ataque y muchas veces ya es tarde". Lo mismo piensan en Sophos: "Los usuarios no se dan cuenta de que lo que tienen entre las manos son pequeños ordenadores, que, al igual que sus hermanos mayores, pueden ser víctimas de ataques por parte de los ciberdelincuentes. En una reciente investigación de IDC, sólo el 24% de las PYMEs usan actualmente un producto MDM (Mobile Device Management) para administrar sus dispositivos móviles, porcentaje que aún baja más si hablamos de usuarios particulares". Un problema que debería ser sencillo de solucionar, tal y como propone Josep Micolau, senior Business Technology Architect de CA Technologies quien cree que "las empresas deben ser conscientes de que actualmente la seguridad no sirve solo para proteger, sino que también se ha convertido en un facilitador del negocio. Esto hace que las empresas entiendan que para tener éxito en sus iniciativas de movilidad, no solo deben desarrollar más apps, sino que también deben desarrollar apps más seguras".

TENDENCIAS

La seguridad es un mercado en el que se trabaja a destajo, pero en el que no se sabe cuál será la próxima amenaza. Sí sabemos, en cambio, dónde y por qué se producen los ataques más comunes. En la mayoría de los casos dinero y obtención de datos suelen ser las principales causas. Tal y como señala Alfonso Ramírez, director general Kaspersky Lab, "podríamos decir que 2011 fue el año del nacimiento del malware móvil, especialmente en dispositivos basados en Android; 2012 fue el de su desarrollo y en 2013 llegó

EMPRESA MÓVIL, SÍ, PERO TAMBIÉN SEGURA

Por Tomás Lara, director general de Trend Micro para España y Portugal

Los negocios hoy son más globales y tienen otras exigencias que, junto a los avances tecnológicos han propiciado nuevas formas de trabajar y de acceder a la información. La frontera entre la vida privada y la profesional cada vez está más diluida, tanto es así que los trabajadores utilizan sus propios dispositivos, ya sean ordenadores, tablets y, por puesto, smartphones para trabajar y conectarse a las redes corporativas.

Los usuarios cada vez más acceden a los recursos corporativos desde la oficina, desde su casa, durante sus desplazamientos... Sin embargo, no siempre trabajan en una red, dispositivo o aplicación de la empresa, por este motivo, protegerlos se ha convertido en un reto cada vez más difícil, independientemente de las actividades que realicen o de dónde se encuentren. A menudo los trabajadores móviles no son conscientes del riesgo al que exponen a la red corporativa y desconocen que su comportamiento aumenta la inseguridad de la empresa, haciéndola más vulnerable.

La aparición de este fenómeno, conocido como "consumerización de las TI" o Bring Your Own Device (BYOD), coloca a las empresas en la tesitura de permitir no sólo el uso de los potentes y avanzados dispositivos que adquiere el personal, sino también de ofrecer asistencia para los mismos. Aprovechar todas las oportunidades que la movilidad ofrece sin poner en riesgo la infraestructura de TI de la compañía y la integridad de los datos, y cumpliendo en todo momento con las normativas correspondientes, plantea un importante desafío en términos de seguridad. Esto requiere de tecnologías que aporten control, visibilidad y protección total para los dispositivos y que, a poder ser, se integren bajo una sola estructura de administración que permita a las empresas la posibilidad de gestionar la seguridad de los equipos abarcando tanto los de escritorio como cualquier dispositivo móvil.

En definitiva, se hace necesaria una seguridad más avanzada que acompañe a los usuarios dondequiera que vayan. Se necesita una seguridad interconectada e inteligente que haga posible compartir información entre las capas de seguridad para poder consolidar la visión de la actividad de los usuarios en todos los vectores de amenazas. Además, se requiere una defensa que realice con fluidez la transición entre la seguridad in situ y en la nube sin que se vean afectadas las licencias o los acuerdos comerciales.

Al recuperar la visibilidad y el control de los dispositivos móviles, los administradores de TI de una compañía pueden adoptar la estructura de trabajo BYOD, lo que se traduce a su vez en el aumento de la productividad y la flexibilidad de los empleados, así como en la reducción de costes de TI.

NO PONER LÍMITES AL AVANCE

En cualquier caso, lo que en último lugar mide una empresa hablando en términos de negocio, no es tanto si se cumplen o no las políticas de protección de datos, sino el rendimiento de los empleados. Éstos quieren hacer su trabajo y hacerlo lo mejor posible, lo que implica que en ocasiones recurran al uso de tecnologías que les faciliten la labor o el acceso a la información, pero que no están autorizadas por el departamento de TI de la empresa. En este punto estamos ante el concepto de "shadow IT", que hace referencia a los sistemas y soluciones tecnológicos que se utilizan en las organizaciones sin la autorización explícita de la empresa, algo que en los entornos móviles y cloud se da con bastante frecuencia.

En una organización moderna no va funcionar limitar el avance hacia la innovación, por ello, la solución está en aceptar con más frecuencia las nuevas soluciones y propuestas que agilicen el trabajo, siempre teniendo en cuenta las consecuencias para la seguridad y contemplando en la estrategia corporativa políticas que ayuden a reducir los riesgos. La movilidad y la seguridad no son una opción, sino una realidad obligatoria. Es lo mismo que ha ocurrido con BYOD, es decir, se debe dejar a los empleados utilizar los servicios, aplicaciones y dispositivos móviles que deseen, pero cerciorándose de que lo hacen de forma autorizada y con garantías de seguridad.

La gestión de datos móviles es una preocupación para las organizaciones, especialmente cuando hablamos de dispositivos móviles que están listos para acceder a datos almacenados en la nube. Los empleados quieren sincronizar y compartir la información, y tener la capacidad de colaborar con otros en esta tarea. Las organizaciones están luchando para determinar los niveles de privacidad aceptables en los dispositivos móviles, puesto que el malware móvil es uno de los peligros que más está creciendo y que más estragos está causando.

Es por ello por lo que esa visibilidad y control de todos los aspectos de la vida digital de los usuarios a los que anteriormente se hacía referencia son tan críticos. Una consola única, un solo directorio y una política se pueden aplicar a los usuarios finales y a los procesos haciendo más fácil la adopción de BYOD. Es posible desplegar y gestionar dispositivos móviles, apps móviles, recursos corporativos y datos empresariales respetando la privacidad de los usuarios y sin perjudicar a los empleados con software y procesos propietarios. Los beneficios serán múltiples para la empresa.

a la madurez. En 2014, el malware móvil se ha centrado en ataques financieros: el número de troyanos bancarios móviles ha sido nueve veces mayor que el año anterior y su desarrollo continúa a un ritmo alarmante. Desde luego, en Kaspersky Lab creemos que el malware móvil seguirá creciendo y su objetivo será claramente financiero, de hecho las cifras de este año ya lo indican: se han detectado un total de 12.100 troyanos de banca móvil, 9 veces más que el año pasado. El 53% de los ataques pretendían robar dinero a los usuarios (SMS-troyanos, troyanos bancarios). No debemos olvidar de las recientes campañas de ciberespionaje contra dispositivos móviles (Regin, por ejemplo) que no buscan el robo económico, sino conseguir información tanto de empresas privadas como de diversos organismos públicos". Por su parte el portavoz de CA Technologies señala por dónde van a ir las próximas tendencias en seguridad móvil. En su opinión, "podemos diferenciar dos tendencias en seguridad móvil: la seguridad del dispositivo y la seguridad de las aplicaciones móviles. Las empresas abordan la seguridad enfocada a proteger el dispositivo y la información localmente almacenada de una forma muy concreta mediante iniciativas de gestión de dispositivos móviles (MDM), de accesos a aplicaciones móviles (MAM), de contenidos móviles (MCM) y de correo electrónico en el móvil (MEM). En cuanto a la seguridad de las apps desarrolladas por la empresa y que acceden a datos corporativos, debe protegerse el acceso seguro por parte del usuario a la información, pero la seguridad también debe ser un facilitador del negocio, con funcionalidades como social login o habilitar un single signon seguro basado estándares como oAuth o federación SAML. Incluso cuando los servicios lo requieran, por su nivel de riesgo o criticidad, deberán incorporarse mecanismos de seguridad más robustos como la autenticación

El año pasado se detectó un total de 12.100 troyanos de banca móvil, 9 veces más que en 2013. El 53% de los ataques pretendían robar dinero a los usuarios (SMS-troyanos, troyanos bancarios)

biométrica". Por su parte, Josep Albors de ESET cree que "además de las capas tradicionales de seguridad, como pueden ser los antivirus, se están incluyendo servicios de localización del dispositivo -e incluso de destrucción remota de la información- en caso de pérdida o robo. También se está imponiendo la separación de usuarios mediante cuentas diferentes en un mismo teléfono para que se pueda hacer uso del BYOD de forma segura, separando los datos corporativos de la información personal".

GESTIONAR LA SEGURIDAD MÓVIL DE LA EMPRESA

Las empresas deben adaptar sus políticas de seguridad tanto al incremento de amenazas como a la diversidad de dispositivos presentes en la empresa, lo que puede suponer un aumento de los vectores de ataque. La política de seguridad debería incluir un anti-malware, control de endpoints, cifrado de datos, gestión de parches y herramientas de administración y gestión centralizada de todas las funciones para proteger toda su información. Los fabricantes deben ofrecer a las empresas suites de seguridad multidispositivo que protejan todos los dispositivos de la empresa. Estas soluciones son las más completas para las compañías pero sólo un 21% las utiliza.

Tal y como asegura el director general de Kaspersky Lab, "Es necesario implementar una plataforma de seguridad capaz de gestionar cualquier dispositivo y sistema operativo. Debe incluir smartphones, que sean de la organización o del trabajador, desde los que se acceda a información corporativa para evitar posibles fugas o robos de datos que puedan generar daños a la empresa.

Movilidad empresarial: para gustos, colores

Por Miguel Peña, director de innovación de NTS

El mercado de la movilidad empresarial ha experimentado grandes cambios en los últimos años. Si bien inicialmente hablábamos de un marco de juego con un número de actores limitado, en el que destacaba la propuesta de BlackBerry (acaparó el protagonismo de este mercado gracias a valores como la calidad de su teclado, la duración de su batería, sus capacidades de gestión remota gracias a su servidor BES y su integración segura en la red corporativa), hoy en día estamos ante un mercado con múltiples propuestas, con el consiguiente dilema para las empresas.

El cambio de tendencia se produce alrededor del año 2007, con la entrada en escena del primer iPhone, y con él, de otras plataformas que comenzaron su andadura en el mercado de consumo pero que han conseguido hacerse un importante hueco en el segmento corporativo, modificando el panorama móvil corporativo, creando nuevas necesidades de servicios (como la gestión de dispositivos y el MDM) y desplazando a jugadores que, hasta el momento, habían ostentado el liderazgo de este mercado.

La irrupción de iOS y Android supuso un soplo de aire fresco a nivel de interfaz e interacción con el usuario, una nueva corriente en la usabilidad a la que BlackBerry no supo reaccionar. Los nuevos terminales con capacidades avanzadas de ejecución de aplicaciones, grandes pantallas táctiles y un ecosistema de apps desarrolladas por terceros, empezaron a consolidar su presencia en el mercado de consumo… y poco a poco en el corporativo. La cúpula directiva de las organizaciones empezó a rendirse a los nuevos terminales iPhone como icono de status, pues para entonces los dispositivos BlackBerry ya habían colapsado el mercado de consumo, y poseer este terminal ya no era un símbolo diferencial ni distintivo. A este hecho, le siguieron el aterrizaje de los tablets y el posicionamiento del iPad como una herramienta de trabajo útil.La respuesta de BlackBerry ante este nuevo escenario se basó en un empeño por seguir aferrándose a la superioridad del teclado físico frente al virtual. Pero la ausencia de una estrategia de más calado, precipitó su pérdida de protagonismo en el mundo empresarial, a pesar de tener una solución técnica potente y eficiente para este mercado.

Según las últimas cifras publicadas por IDC, BlackBerry acapara actualmente -aunque sigue en clara tendencia descendente- el 20% del mercado de empresa, apoyándose en su seguridad y facilidad de gestión para los departamentos de TI, frente al casi 50% de iOS (incluyendo iPhone e iPad) y el 25% de Android. Y eso que, en el caso de este último, destaca la falta de tablets sobre esta plataforma pese a la abundante oferta comercial. La razón estriba en que una gran parte de los tablets Android vendidos son el "Kindle Fire" de Amazon, sin aplicación alguna en el mundo empresarial. Windows Phone, por su parte, no llega al 1% debido a su clara orientación hacia el mercado de consumo. Incluso aunque ahora empieza a cambiar esto, otros productos de Microsoft como sus tablets con Windows RT que tienen la mayor orientación de su segmento al mundo corporativo no logran alcanzar grandes cuotas, por lo que la presencia de la firma de Redmond es casi testimonial.

En este panorama tan cambiante y heterogéneo, a las empresas se les presenta el dilema de hacia dónde dirigir su estrategia de movilidad corporativa, teniendo en cuenta que, a la vista de la inquietud que suscita el incierto futuro de algunos fabricantes, las inversiones que se realicen han de garantizar la continuidad del servicio a medio y largo plazo. Aunque cualquier predicción que podamos hacer no pasará de ser un vaticinio, podemos pensar en un posible futuro escenario marcado por las siguientes tendencias:

Pero no se puede olvidar a los trabajadores que deben estar concienciados de los riesgos a los que exponen a su empresa para que actúen con lógica y cautela y no se conviertan en el eslabón débil de la seguridad TI". Por su parte desde Panda Security, se asegura que "en el contexto actual donde el número de nuevos virus que aparecen diariamente está batiendo todos los records, un modelo híbrido entre ficheros de firmas y nube resulta imprescindible para poder dar respuesta rápida a los más de 200.000 nuevos virus que aparecen diariamente. Por otro lado, gestionar las vulnerabilidades del software es otro aspecto clave de cara a ofrecer una protección con garantías. El 90% de las infecciones vienen a través de vulnerabilidades no parcheadas, tanto del sistema operativo como de software de terceros (Java, Adobe, Flash, etc.). Los dispositivos a proteger necesitan no sólo la típica seguridad que ofrecen las compañías de antivirus (antivirus, firewall, Device control, etc.) sino que también resulta imprescindible la posibilidad de gestionar y parchear las vulnerabilidades del sistema y de software de terceros".

Pero, ¿cómo se puede gestionar de forma correcta todo ese entramado de dispositivos y aplicaciones? En GData tienen claro que "la responsabilidad de dicha seguridad nunca debe ser del empleado, sino de cada empresa. Los mínimos de seguridad que exigimos a la red tradicional debemos exigirlos también para los dispositivos móviles. No es complicado". Por su parte, desde Fortinet considerar que hay una medida básica que todo gestor de red debe tomar en relación a la seguridad móvil: El acceso a los sistemas clave no debe permitirse desde un teléfono móvil. Y citan ejemplos: "el equipo financiero no debería poder realizar

• iOS. En el mercado corporativo tendrá que esforzarse por no perder el dominio que actualmente posee en el segmento tablet. Se espera un estancamiento de su cuota en torno al 40%, con pequeñas variaciones cíclicas que suelen coincidir con el lanzamiento de sus productos.

• Android: Marca una clara tendencia de crecimiento aunque los expertos auguran que su ciclo parece próximo a agotarse debido a varios factores. Por un lado, para seguir creciendo tendría que arañar cuota a iOS, lo que a día de hoy se antoja cuanto menos complicado ya que, pese a contar con terminales de alta gama, Android no se asocia al segmento Premium, al menos en el mercado corporativo. Si bien es cierto que tiene más recorrido en el mercado de tablets que en el de móvil, su techo está alrededor del 40% ó 45%.

• BlackBerry: La falta de terminales le ha costado su hegemonía en el mercado y, pese a que ya cuenta con una buena oferta de dispositivos BlackBerry 10 en gama media y alta, todo parece indicar que seguirá perdiendo cuota debido al daño que ha provocado en su imagen los últimos virajes en su estrategia corporativa. A esto hay que añadir además el hecho de que las aplicaciones desarrolladas para BlackBerry 7 no sean compatibles con BlackBerry 10, lo que 'exige' a las compañías una migración que abre la puerta a otros sistemas. Por otro lado, el hecho de que su oferta no contemple la propuesta de tablet, con cada día más adeptos en el segmento corporativo, es otro punto en contra. Aún así, un buen ritmo de lanzamiento de terminales (aunque inferiores a las previsiones, sus cifras de venta son de 1 millón de dispositivos/mes) y la decisión de la compañía de hacer sus soluciones compatibles con iOS y Android, con el objetivo de dar respuesta a un entorno que camina hacia la heterogeneidad, debería permitirle detener e incluso invertir esta tendencia en el medio plazo.

• Windows Phone: En general su cuota es residual en el mercado corporativo salvo quizá en el segmento de tabletas. Presenta un fuerte crecimiento en mercado consumo pero por ahora para la mayoría de las empresas no es una opción a considerar, salvo quizás en estrategias BYOD.

• Otros: Hay una cuota de mercado de hasta un 15% potencial que puede ser cubierta por otros sistemas operativos. La inquietud de los fabricantes por el monopolio de Google a través de Android y el encarecimiento de los dispositivos que ha llevado a la práctica desaparición de terminales low-cost están impulsando la aparición de nuevas iniciativas como Bada, Tizen, Firefox OS o Ubuntu mobile. Aunque actualmente no tienen mercado, destaca el potencial de Firefox OS para llegar al mercado corporativo con terminales de muy bajo precio que pueden ser una respuesta a las necesidades de colectivos que trabajan en campo.

Las opciones son múltiples, y lejos queda ya que volvamos a encontrar un escenario dominado por una sola marca. En esta tesitura, serán los propios interesados los que deberán analizar cuáles son sus necesidades de movilidad actuales, pero también futuras, teniendo además en cuenta que, ante la diversidad de opciones que ofrece el mercado, apostar por una estrategia multiplataforma, con diferentes sistemas móviles conviviendo simultáneamente en los distintos colectivos de la organización, puede ser la clave que garantice el éxito e implicará decisiones no sólo relacionadas con la migración a nuevos sistemas, sino también con la implantación de políticas y soluciones de gestión de dispositivos (Mobile Device Management) con las que 'orquestar' el parque móvil resultante de forma unificada reduciendo así los costes de TI.

operaciones a través de una aplicación móvil. Este tipo de operaciones debería estar accesible solo desde los host autenticados y con requerimiento de credenciales. Tampoco el sistema de control industrial (ICS) debería ser supervisado a través de una aplicación móvil y, debería ser solo accesible desde host o áreas restringidas. Por último, la educación es clave a la hora de garantizar la seguridad móvil, implicando a los trabajadores en el uso adecuado de sus teléfonos. Es importante transmitir que los virus para móviles son un hecho (todavía hay gente que no es consciente) y que, la mayoría de las veces, proceden de descargas de aplicaciones con apariencia fiable pero que son virus. Para evitar que los empleados de nuestra corporación pongan en riesgo la seguridad de la red, es importante que les enseñemos a verificar todos los datos relevantes antes de descargarse una aplicación, tales como: su procedencia, quién es el desarrollador, qué comentarios se hacen sobre esa app en la red, el ranking que ocupa en el Marketplace, etc".

En unos entornos de TI cada vez más complejos no sólo debido a la movilidad y al fenómeno BYOD, sino también por la necesidad de gestionar la seguridad de diferentes tipos de dispositivos de diferentes plataformas, incluidos móviles y tabletas, se requiere de una solución que permita gestionar todo tipo de dispositivos y de una manera uniforme, estén dentro o fuera de la red. Para Manu Santamaría, Product Manager de Panda Cloud Fusion en Panda Security, "si intentamos gestionar los despliegues de software, las actualizaciones, los parches, la seguridad, el soporte reporte, MDM, etc., con diferentes soluciones, la tarea se vuelve incontrolable y totalmente ineficiente. Es por tanto nece-

sario contar con una solución que permita a diferentes administradores de TI gestionar de una forma centralizada todo tipo de dispositivos desde cualquier lugar y en cualquier momento. La solución elegida debe ser fácil de desplegar y tener una rápida curva de aprendizaje, de forma que se pueda sacar el máximo partido desde el primer día. Las soluciones Cloud son sin duda la respuesta a estas necesidades".

LA NUBE SEGURA

Y es en la nube donde corren muchas de las aplicaciones. Y aunque la nube es segura introducirse en alguna de las apps, requiere introducir determinadas contraseñas o parámetros. Y es aquí donde aparecen los riesgos. La nube ha revolucionado muchos sectores, y entre ellos, la movilidad y, por supuesto, la seguridad. La nube supone un gran avance tecnológico, pero interactuar con ella sin contar con las medidas de seguridad apropiadas puede acarrear más pérdidas que beneficios. Así que los fabricantes, como hemos dicho anterior mente con Panda Security, han desarrollado soluciones para securizar estos entornos en dispositivos móviles. Por ejemplo, en Trend Micro cuentan con soluciones de seguridad que combinan protección para dispositivos móviles e interacciones con cualquier recurso de Internet (entre otros, la nube). Y es que como asegura el portavoz de esta empresa, "los riesgos que podemos encontrar, éstos especialmente están vinculados a problemas en la recuperación de contraseñas en entornos de auto-servicio (¿Cómo se llama tu mascota?, ¿A qué escuela fuiste?); incumplimiento de leyes de protección de datos internacionales; implementación de cifrado para mantener la privacidad; posible manipulación por carriers y gobiernos por leyes nacionales, por eso hacen falta soluciones específicas"

BYOD, MDM, MAM, NO ES UN MAR DE SIGLAS

Si algo sorprende de la seguridad asociada a dispositivos móviles es la cantidad de siglas que hay para definir diferentes soluciones o métodos de seguridad. Quizá la más común de todas ellas, y por ello hablaremos de ella en primer lugar es BYOD o Bring Your Own Device o lo que es lo mismo, utilizar el móvil o la tableta personal en entornos de trabajo. Sin embargo, parece ser que muchas compañías nunca permitieron la integración plena de los dispositivos propios (BYOD), sino que han optado más por accesos remotos seguros y virtualizados a la mayoría de sus servicios, normalmente a través de múltiples dispositivos, ya sean propios o no. "No obstante, -y como señala Luis López, responsable del negocio de ciberseguridad de Trend Micro- muchas otras compañías han abrazado BYOD como una posibilidad real de ahorro de costes y la forma de conseguir una flexibilidad sin precedentes. En estos casos, para desarrollar un estrategia de BYOD e implementarla de forma segura, se deben tener en cuenta estos puntos: respecto al uso de dispositivos móviles personales, habrá que definir cuáles son los dispositivos a admitir en nuestra estrategia BYOD (Apple iOS, Android de Google y, en muchos casos, los dispositivos BlackBerry y Microsoft). Autenticación fuerte para los usuarios con certificados o passwords de un solo uso, el correspondiente registro de actividad de los usuarios y el uso de cifrado VPN desde el móvil hasta el entorno final de la aplicación. También será fundamental incluir un sistema de Borrado Remoto, en caso de que el dispositivo susceptible de incluir datos de la compañía se pierda o sea robado, o bien si el empleado abandonase la compañía"

Con respecto a los datos de usuario, sería esencial detallar quién posee y controla qué datos de la organización. Para evitar riesgos futuros se detallará un procedimiento de aprobación para ver que dispositivos deberían poder acceder a qué aplicaciones. Y sobre estas últimas, deben existir listas sobre lo que se permitirá y lo que no para cada usuario y/o dispositivo. "Además de analizar qué aplicaciones podrían resultar un riesgo importante en caso de que se les permitiese acceso desde dispositivos tipo BYOD", finaliza López.

Es verdad que tener información corporativa en nuestro dispositivo móvil personal es, sin duda, muy práctico y cómodo, pero supone un riesgo considerable para la seguridad de la empresa. El 69% de un estudio realizado por Kaspersky Lab admite que el BYOD constituye una amenaza creciente para la seguridad de las infraestructuras TI corporativas en España. Establecer ciertas políticas de seguridad TI, así como implementar software de seguridad en los dispositivos móviles en la empresa podría reducir significativamente los riesgos de negocio asociados a los smartphones y tablets. Sólo el 50% de las empresas españolas utiliza medidas de seguridad para proteger los dispositivos móviles: el 31% utiliza soluciones antimalware y el 19% soluciones de gestión de dispositivos móviles (MDM). Las expectativas de futuro en cuanto a prevención de ataques corporativos no son muy esperanzadoras ya que sólo el 32% de los encuestados planea desplegar una política de seguridad de dispositivos móviles en los próximos años y el 17% no tienen en sus previsiones desarrollar una.

La realidad es que en España, aunque la mayoría de las personas lleva en el bolsillo tanto su teléfono de empresa, como el personal, cada vez más empleados optan por un único dispositivo, o

El 69% de un estudio realizado por Kaspersky Lab admite que el BYOD constituye una amenaza creciente para la seguridad de las infraestructuras TI corporativas en España

bien por utilizar su tableta en el entorno profesional. Y lo hacen principalmente por pura comodidad, que sin lugar a dudas, acaba traduciéndose en productividad para la organización. Pero BYOD, al final puede suponer muchos más costes. Tal y como aseguran desde Sophos, "aunque inicialmente pudiéramos pensar que iba a ser menos costoso para la organización, al tener que adquirir menos dispositivos móviles, lo cierto es que este fenómeno es un auténtico quebradero de cabeza para los departamentos de TI. Dar soporte a diferentes tipos de dispositivos puede suponer un aumento de costes en su gestión. El uso de aplicaciones en dispositivos móviles, conectados a la red corporativa, amplía sin lugar a dudas, el perímetro de la red de la empresa y puede producir incidentes de seguridad en la misma. Por lo tanto será necesario actualizar la política de seguridad atendiendo a estos nuevos requisitos y con herramientas específicas que permitan monitorizar y gestionar estos nuevos dispositivos".

¿Qué ocurre con MDM, MAM y MCM? El primero es la gestión de los dispositivos. El segundo hace referencia a las aplicaciones. El tercero es para los contenidos de los dispositivos. Al igual que BYOD se pone en cuestión, con estas no ocurre lo mismo. Josep Micolau de CA Technologies cree que "Las soluciones MDM, MCM y MAM son efectivas y totalmente necesarias en un entorno empresarial. Actualmente los empleados manejan datos de negocio y correo electrónico con información sensible en sus dispositivos móviles por lo que se deben habilitar los mecanismos de protección de dispositivos, de los contenidos, del acceso a las aplicaciones y del correo electrónico en el móvil para prevenir los riesgos habituales de estos dispositivos".

El portavoz de ESET añade que "todas estas soluciones añaden capas de seguridad y gestión que, bien configuradas, ayudan proteger los dispositivos móviles. No obstante, tanto el usuario como el departamento de TI deben dejar claro desde el principio cual es el alcance de esta gestión para que no se inmiscuya en el uso per-

El uso de aplicaciones en dispositivos móviles, conectados a la red corporativa, amplía sin lugar a dudas, el perímetro de la red de la empresa y puede producir incidentes de seguridad en la misma

sonal del dispositivo". Y es aquí donde surge uno de los problemas que hacen desconfiar de este tipo de soluciones. Sobre todo a los empleados, que consideran que pueden estar controlados en todo momento por sus jefes. Por eso desde ESET recomiendan que "estas soluciones han de estar correctamente configuradas y el usuario informado de a qué datos se puede acceder con ellas. A efectos prácticos, una mala gestión de estas herramientas puede causar el mismo daño a la privacidad del usuario que un código malicioso, puesto que el departamento que las controla tiene un control total del dispositivo y de la información que almacena". Más o menos igual a como lo perciben en Trend Micro: "en muchos casos sí, en nuestro caso la aproximación idónea trata de dejar espacio para el usuario y no controlarlo ni monitorizarlos y ejecutar la parte corporativa de forma estanca, como si fuera un escritorio virtual, que contendría todo el entorno corporativo en una super-app que permitiese un entorno al acceso corporativo separado del resto de las aplicaciones de usuario".

Sin embargo en CA no lo ven así. Para Micolau, "las soluciones MDM y MCM no están pensadas para limitar la privacidad del usuario. Su objetivo es garantizar que el dispositivo se encuentra correctamente configurado, que no se realiza un uso inadecuado deliberada o accidentalmente, que los contenidos corporativos están protegidos y que no se implementen aplicaciones móviles que puedan suponer una amenaza. Por ejemplo, estas soluciones permitirán reformatear el dispositivo remotamente en caso de pérdida, securizar los contenidos locales, etc. Todas estas son capacidades que protegen al propio usuario y que no están pensadas como una intrusión en su privacidad".

ERPs: herramientas claves para la gestión de los negocios

Programas de planificación de recursos empresariales o ERPs. Estas herramientas son útiles para compañías de diferente tamaño. Entre los últimos avances destacan las soluciones basadas en la informática en la nube y el desarrollo de aplicaciones móviles para utilizar en tabletas.

Los programas ERP, o de planificación de recursos empresariales, cada día son más importantes en el mundo empresarial. Basados en un diseño modular y adaptable a las necesidades que hay que cubrir, son útiles para mejorar la gestión de los recursos de manera óptima, incrementar los índices de competitividad y productividad, y acceder a la información disponible de forma eficaz, entre otros beneficios.

Conocer la situación real de los activos en tiempo real, aprovechar eficazmente los recursos existentes, supervisar la situación de los almacenes o el historial de compras son situaciones habituales de muchas compañías y, dentro de este contexto, estas herramientas han logrado que las organizaciones controlen sus procesos de manera integral tanto desde el punto de vista de los procesos de producción como distribución. Asimismo, los ERPS son útiles para controlar envío de producto y conocer la situación real de los inventarios o temas de contabilidad.

En este sentido, su evolución en los últimos años ha sido importante. Al principio eran soluciones pensadas para controlar activos o facturas (entre otros elementos), pero con el paso del tiempo sus funcionalidades se han ido mejorando y ampliando a otras áreas de negocio como la gestión de ventas o el control de recursos humanos. Una de las últimas tendencias es que se han desarrollado versiones para utilizar en dispositivos móviles como tabletas, de especial utilidad para los trabajadores que realizan labores de campo o pasan muchas horas fuera de su puesto en la oficina. También destacan las soluciones basadas en la informática en la nube.

UNIT4 ekon 2015

Desde su creación, en 2003, el ERP ekon ha ido actualizando sus características para adaptarse a las necesidades de los clientes y el mercado. La versión 2015 introduce mejoras signfiticativas en módulos como Finanzas y Gestión de la Cadena de Suministro.

La versión más actual del software de gestión de UNIT4 aporta nuevas funcionalidades en todos los módulos del ERP, facilitando la creación de desarrollos verticales y ofreciendo diferentes mejoras enfocadas de manera especial a las áreas o módulos de

Producción, Proyectos, Finanzas, CRM y Gestión de la Cadena de Suministro (compras, ventas, almacén) que son los que han registrado una mayor evolución; todo ello para hacer más fácil, eficiente y adaptable los procesos de gestión de las organizaciones. En el caso del módulo de Finanzas, encontramos la solución de Business Analytics '¿Está mi presupuesto en línea?' que muestra, en tiempo real, las desviaciones de un departamento con respecto al presupuesto estipulado. Por otro lado, en el módulo de Gestión de la Cadena de Suministro también se ofrecen funcionalidades que hasta el momento no se habían integrado como la verticalización de soluciones para su mayor adaptación a sectores específicos como la distribución. Todas estas funcionalidades quieren aportar más valor y rendimiento y han sido creadas (principalmente) para aquellas organizaciones que producen, distribuyen o almacenan de productos.

Fruto de la amplia implantación internacional del software que ha creado UNIT 4, se han desarrollado localizaciones para diferentes países con el fin de ofrecer una adaptación total de la solución a la legislación en la que opera. Así, esta nueva versión de ekon incluye la localización para países como Francia, Estados Unidos, Italia, Bélgica, Argentina, Chile, Ecuador, México, Perú, Portugal, Rumania y Marruecos, entre otros.

Creado en 2003 y desarrollado de manera íntegra en nuestro país, el software ekon se caracterizó desde el primer momento por ofrecer desarrollos complementarios como CRM, fabricación bajo proyecto y diseño para su implantación en cloud. La solución ha sido diseñada para ofrecer movilidad, usabilidad y optimización de procesos, siguiendo los preceptos 'lean management' (esta expresión inglesa se utiliza para describir modelos de negocio en los que un agente logra un rendimiento superio).

UNIT4 ekon, por sus características, ha sido diseñado para adaptarse a las necesidades específicas de una empresa y con una visión de total integración de procesos. Concebida como una solución ágil, orientada a resultados, transparente para los usuarios y altamente flexible, potencia las siguiente funcionalidades: social, mobile, analytics y cloud.

En el módulo de Gestión de la Cadena de Suministro también se ofrecen funcionalidades que hasta el momento no se habían integrado como la verticalización de soluciones

A DESTACAR

-Diseñado para un 'mundo móvil'
-Trasparencia y capacidad de configuración
-La misma solución en modalidad Cloud u On-premises

UNIT4 Ibérica
Av. Castell de Barberà, 22-24
08210 Barberà del Vallès (Barcelona)
Teléfono: 902 227 000
Web: www.unit4.es
Precio: A consultar

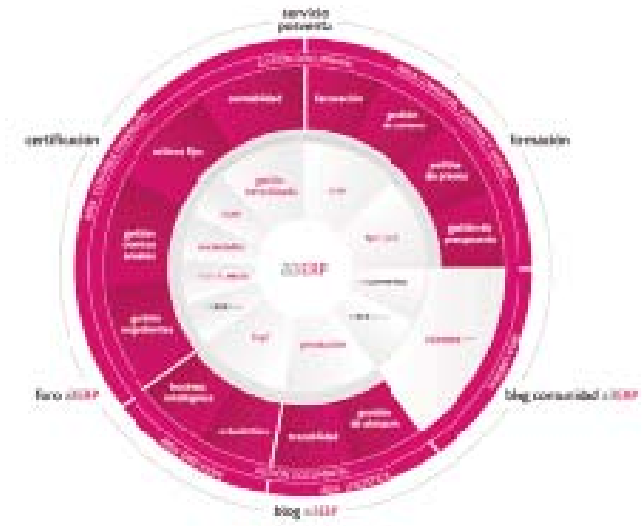
A3 Software a3ERP

De este ERP existen diferentes versiones enfocades a distintos tipos de usuario: profesionales independientes, autónomos y microempreses, pymes... La principal novedad es el desarrollo de una aplicación para los sistemas operativos iOS y Android.

Desde hace más de 30 años, Wolters Kluwer | A3 Software viene desarrollando en nuestro país soluciones de gestión especializadas en ámbitos como el contable y fiscal para despachos profesionales, departamentos de recursos humanos... Una de estas soluciones es el programa de gestión integral para pequeñas y medianes empreses a3ERP. Destaca por proporcionar una visión 360º de todos los procesos productivos y administrativos de una compañía mediante su ERP, CRM, TPV, Facturación, Contabilidad, Nóminas, Gestión Documental... Para ello, optimiza recusos, simplifica processos y ayuda en la toma de decisiones para una gestión eficiente a través de un entorno de Trabajo único y con una sèrie de herramientas de control y de anàlisis.

La novedad más importante que se introduce este año es que a3ERP se complementa con una solución móvil para los equipos comerciales que (desde una tableta o un teléfono móvil) realizan todas las gestiones relacionadas con un cliente in situ durante una visita. Esto significa que toda la información se sincroniza de forma automática con el ERP debido a la óptima integración entre la app (que se descarga en el dispositivo) y la propia aplicación de gestión empresarial. Con ello, se garantiza una mayor agilidad y control en la tramitación de pedidos, facturas y cobro de clientes, mes errores y costes administrativos, y un mayor conocimiento de los clientes que repercute en un aumento de las ventas.

Esta app, disponible tanto para los sistemas operativos iOS y Android, permite gestionar documentos (ofertas, pedidos, albaranes, facturas…), cobros (formas y términos de pago, vencimientos…) y agenda de visitas (planificación, gestión de rutas…), entre otras funciones. Ha sido diseñada tanto para la autoventa como preventa y para cualquier sector o actividad. Al tratarse de una solución off line, con una sincronización automatizada, cuando un comercial realiza una venta el sistema se puede configurar para que los datos se sincronicen en ese mismo momento con a3ERP, evitando así que el trabajador tenga que introducir nuevamente el pedido cuando llegue a la oficina.



A DESTACAR

- Gestión comercial móvil. Sincronización totalmente automatitzada
- Varias versiones para diferentes tipos de usuarios y empresas
- Integración con a3ASESOR, solución integral de gestión para despachos profesionales

Aparte del intercambio de información para la gestión de los clientes, la app está enlazada a una plataforma que proporciona utilidades de consulta avanzada Business Intelligence. Desde esta plataforma, se visualizan todas las operaciones que se van recibiendo de la flota comercial (por ejemplo visitas, movimientos de cartera o documentos de venta) para luego plasmarlas en informes gráficos relacionados con comparativas de visitas o efectividad de los vendedores. Además, dispone de un sistema de envío automatizado de informes definidos por el usuario, a un usuario o a un grupo de ellos. a3ERP se integra con a3ASESOR, una solución integral de gestión para despachos profesionales que permite establecer una colaboración óptima entre pymes y asesorías, que pueden intercambiar información de forma ágil y segura.

Wolters Kluwer
Avda. Carrilet, nº 3, Planta 9
08902 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)
Teléfono: 902 330 083
Web: www.a3software.com
Precio: A consultar

NGS smartphones

www.ngs.eu

Look 10

ODYSEA 470HD

QUADCORE - 8 MPX CAMERA

4.7" IPS SCREEN

179€

PVP RECOMENDADO

Follow us

Datisa Serie 32 versión 6.1

Destaca la incorporación de importantes novedades legislativas que modificarán la ejecución de algunos de los procesos de gestión dentro de las empresas.

Multiempresa, multiplataforma y modular. Ésta es la carta de presentación del ERP Datisa Serie 32, un ERP intuitivo en su manejo, rápido en su implementación y parametrización, flexible, seguro y capaz de cubrir la gestión integral de las principales áreas empresariales de las pequeñas y medianas empresas: financiera y contable, comercial, logística y de producción. El sistema incorpora, además, aplicativos orientados a responder a las necesidades funcionales de gestión de mercados verticales como restauración, comercio o talleres especializados en neumáticos.

La versión que nos ocupa añade al programa importantes novedades legislativas que modificarán la ejecución de muchos procesos de gestión dentro de las compañías. Este es el caso de la adaptación a la SEPA (el área única de pagos en euros) y del Régimen Especial de Criterio de Caja. Por otro lado, y continuando la tendencia de desarrollar aplicaciones cada vez más abiertas, Datisa ha puesto el foco en incrementar la capacidad de integración de su solución con herramientas y dispositivos externos para facilitar el intercambio de datos de manera más ágil. Datisa Serie 32 versión 6.1 también incorpora nuevos avances en listados, integrándolos con hojas de cálculo para una información más enriquecida que facilite los procesos de toma de decisiones.

De los cambios que incorpora esta nueva versión destacan aquellos que afectan a su sistema de protección; hablamos de mejoras que, además de actualizar el trabajo con los sistemas operativos como Windows 8, consolidan la protección por software. Datisa también ha mejorado el listado de histórico de variaciones de los permisos de las opciones de los grupos de usuarios para – de esta manera- aumentar el control del supervisor ante posibles vulneraciones internas de seguridad o fugas de información.

A DESTACAR

-Novedades en materia legislativa
-Envíos de SMS certificados
-Conexiones más seguras

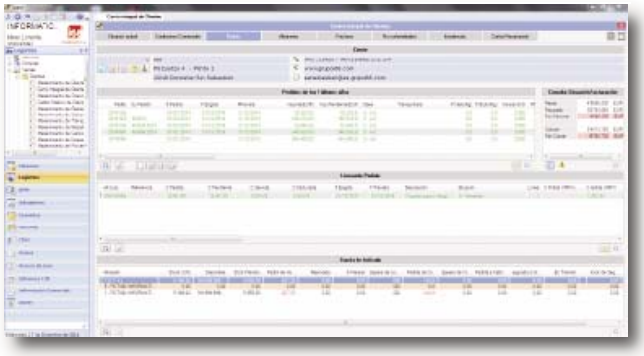
Tras la incorporación en la versión anterior de Burotex, herramienta para el envío de SMS certificados, ahora se han acometido algunas actualizaciones al respecto que mejoran el funcionamiento del sistema. Por un lado, se ha incluido una funcionalidad que calcula el número de caracteres que incluye el mensaje de texto y, por otro, se ha habilitado la consulta de los SMS ya enviados y la descarga del certificado. Además, en el momento en el que se realiza el envío del mensaje, la aplicación compruebe si el teléfono al que se envía, existe y, desde el módulo de tesorería, si éste comienza por 6. En caso contrario, el envío no se llevará a cabo.

En cuanto a las conexiones, se ha desarrollado una nueva funcionalidad para conectar las aplicaciones de Preventa y Autoventa a las Series 32, 64 y SaaS de sus aplicativos, que contiene campos como perfil de aplicación, días de sincronización, almacén principal, series de pedidos, facturas y traspaso de almacén, arqueos de caja, sincronización de puestos, protección de precios, etc. y filtros para sincronizar en las PDA, clientes o artículos. De igual forma , se ha mejorado

la herramienta de conexión entre las distintas soluciones sectoriales (Daconex) con los módulos financieros, e introducido los tipos de impuestos B y F para las facturas emitidas y expedidas del tipo RECC para acometer el nuevo Régimen

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

Grupo i68 Izaro ERP



Es un sistema de gestión ERP con una arquitectura basada en componentes, que permite dotar al sistema clásico ERP (Recursos Humanos, Finanzas, Logística y Fabricación) de una funcionalidad extraordinaria en las áreas críticas de una compañía. Izaro ERP dispone de una gestión documental y control de procesos de negocio que ayudan a agilizar y documentar todos los procesos, evitando errores y garantizando su calidad.

La experiencia de la firma en sectores con necesidades específicas ha llevado a complementar Izaro ERP con soluciones sectoriales como Izaro Automotive para los fabricantes de componentes de automoción, Izaro EPM para empresas que trabajan con proyectos, izaro Distribución para compañías distribuidoras o Izaro Gran Consumo para proveedores de grandes superficies. Asimismo, cuenta con una solución de inteligencia de negocio desarrollada con tecnología Microstrategy que proporciona cuadros de mando navegables de múltiples áreas (como finanzas, comercial o logística), aportando información gráfica del negocio y el mercado y ayudando a una toma de decisiones ágil y fiable. También es posible acceder al sistema desde dispositivos móviles. Los módulos que pueden implementarse con Izaro ERP u otros ERP del mercado son (entre otros) MES (control de la producción y captura de datos en planta), APS (planificación de la producción a capacidad finita), MMS (mantenimiento en planta), ADS (configurador de producto), SPC (control estadístico de procesos), PRL (prevención de riesgos laborales) o B2E (portal del empleado).

A DESTACAR

-Arquitectura basada en componentes
-Posee una solución Business Intelligence para obtener cuadros de mandos navegables
-Acceso desde dispositivos móviles

Grupo i68
Teléfono: 902 31 14 55
Web: www.apple.es
Web: A consultar

Solmicro BI

Esta herramienta de Business Intelligence se caracteriza por convertir los datos en conocimiento para el negocio, y facilita la toma de decisiones gracias a un potente sistema de representación/explotación de la información. ¿A quién se dirige? A empresas que deseen sacar el máximo partido a la información contenida en sus sistemas de gestión, que quieren analizar datos de forma dinámica…En este sentido, puede conectarse a cualquier ERP, no sólo a la herramienta Solmicro eXpertis y representar (por ejemplo) KPIs, evoluciones y tendencias, informes corporativos, gráficos analíticos con geolocalización o análisis de información en tablas dinámicas. Solmicro BI también destaca por su sencillo cuadro de mandos, un entorno gráfico intuitivo, un potente mecanismo para bucear por los datos utilizando la técnica de drill down, y conexión con Office.

Por otro lado, si atendemos a su estructura descubrimos elementos como un visor: actúa como escritorio de la herramienta y (desde aquí) es posible trabajar con cuadros de mando, permitiendo cargar los ya existentes así como aplicar cambios en el estilo y exportarlos a PowerPoint. Asimismo, encontramos filtros de páginas para hacer consultas selectivas y segmentadores, que son listas de valores que se emplean como selectores de información, un visor OLAP, un panel de geolocalización y un apartado para elaborar completos informes.

A DESTACAR

-Conexión con Office
-Técnica drill down para desplazarse a través de los datos
-Entorno gráfico intuitivo

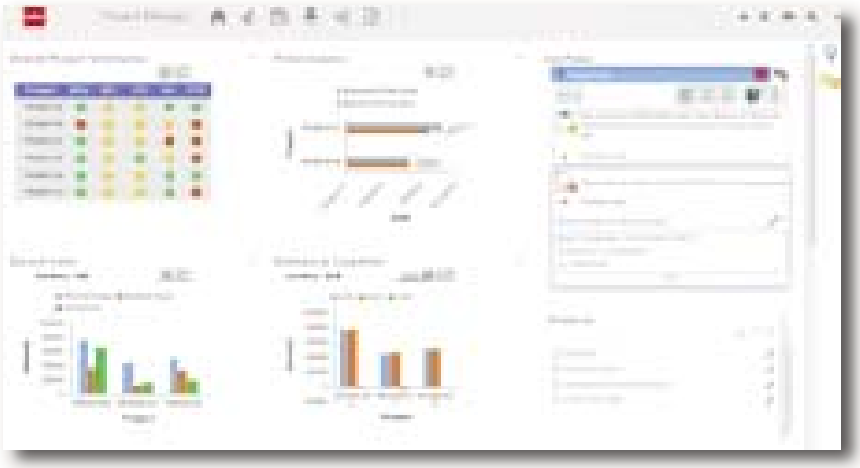
Solmicro
Teléfono: 902 540 362
Web: www.solmicro.com
Web: A consultar

Infor LN

Integra más de 30 módulos y gracias a la función Infor ION se puede conectar el ERP a los sistemas relacionados con la infraestructura de un negocio.

Para fabricación industrial, sector automotriz, equipamiento industrial y maquinaria, tecnología punta y electrónica, y sector aeroespacial y de defensa. Éstos son los nichos de mercado a los que la empresa Infor dirige su ERP LN. Permite gestionar las industrias de fabricación, distribución y servicios a los que ofrece más de 30 módulos que abarcan áreas como gestión financiera, gestión de la relación con los clientes, gestión de ventas y configuración de pedidos, planificación empresarial y de la cadena de suministro, gestión de la calidad, gestión del ciclo de vida del producto, proyecto, gestión de servicios empresariales… Gracias a ello, se tendrá visibilidad sobre toda la empresa, sus operaciones e inventario que hace posible un uso más eficiente de los materiales y recursos de producción disponibles.

Entrando en detalle, Infor LN proporciona (asimismo) control sobre cada uno de los aspectos de la cadena de suministro como el diseño, la entrega o el servicio de post-venta. Con tecnologías que transforman la experiencia de los usuarios para lograr una mayor productividad y conectividad, dispone de prestaciones como Infor Workspace e Infor ION para conectar el ERP a todos los sistemas relacionados con la infraestructura de un negocio.

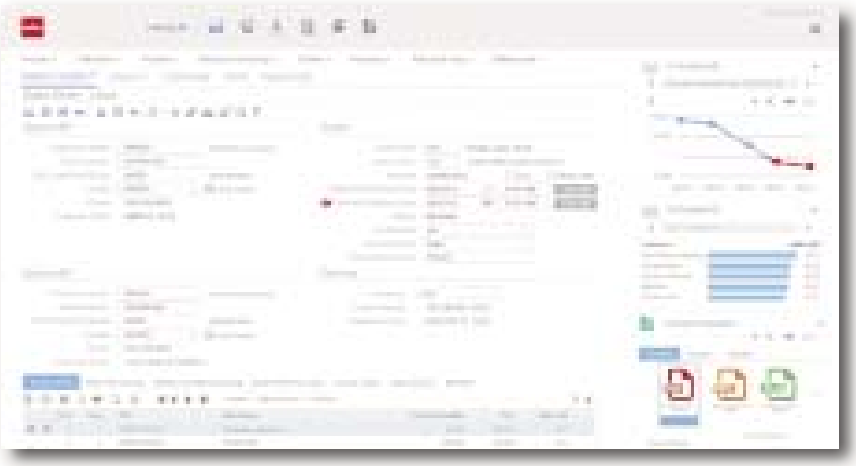


A DESTACAR

-Visibilidad sobre la empresa, operaciones, inventario y capacidad
-Mayor visibilidad a sus proveedores
-Más de 30 módulos disponibles

Infor LN otorga una visibilidad y control a las operaciones globales y una completa y pormenorizada gestión de la relación con los clientes para maximizar las oportunidades del mercado. Al tratarse de una arquitectura flexible, es posible definir y redefinir procesos en función de las necesidades que haya que cubrir.

En otro orden de cosas, indicar que posee un avanzado motor de planeamiento que consolida múltiples métodos de planeamiento en una aplicación y ofrece una visión integral y gestión de capacidad y demanda. Mientras tanto, sus aptitudes de manufactura son flexibles y altamente funcionales para soportar todas las tipologías de fabricación y se caracterizan por permitir manejar configuraciones completas, de alta ingeniería o basadas en proyectos. La capacidad de gestión financiera de Infor LN es alta , es posible mejorar la precisión de los inventarios y administrar las propias necesidades de transporte. Con funciones dedicadas a la compra de materiales, el módulo Adquisiciones brinda capacidades centralizadas y descentralizadas de gestión de pedidos y contratos.



Infor
Avenida de Europa, 19 edificio II planta baja D
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Teléfono: 91 383 60 60
Web: http://es.infor.com
Precio: Precio medio 1.500 euros/usuario

EasyMailing

Incrementa tus ventas y fideliza tus clientes con una solución fiable y económica

Desde 29€/mes

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

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

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

Consiga objetivos con una inversión mínima: las tarifas se ajustan a las necesidadesde 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.

DFUTURA | 91 220 75 47

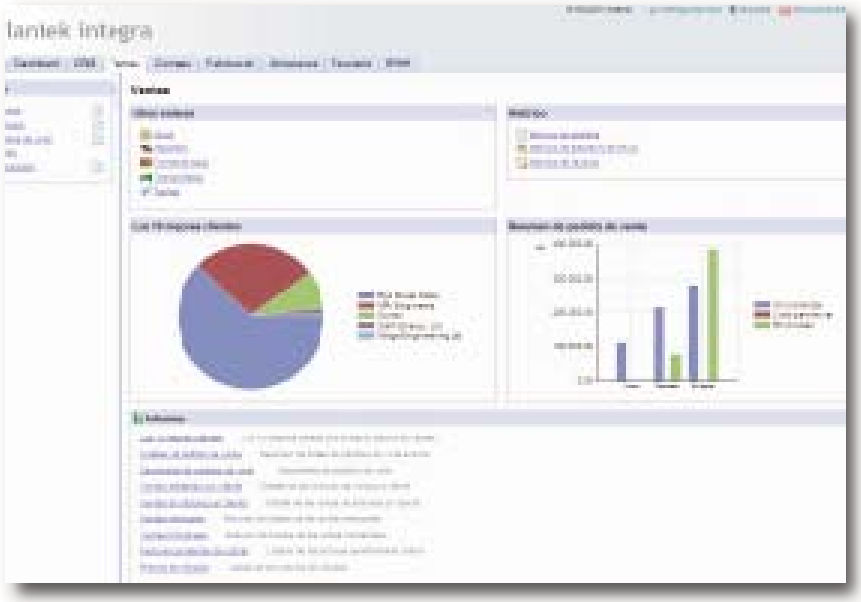
Consiga objetivos con una inversión mínima: las tarifas se ajustan a las necesidadesde sus campañas. Sólo paga por el volumen y

Lantek Integra

Disponible en 22 idiomas, este ERP es compatible con los principales navegadores web y también puede utilizarse en dispositivos móviles como tabletas.

Se trata de una solución completa que está diseñada tanto para empresas subcontratistas de piezas como para compañías que desarrollan producto propio o proyectos estructurales. En concreto, este sistema de gestión empresarial se compone de un conjunto de módulos funcionales (Productos, CRM, Ventas, Almacenes, Compras y Tesorería) que cubren de forma completa e integrada tanto las actuales y como futuras necesidades de gestión de una organización en cada una de sus áreas, desde el proceso inicial de captación del cliente hasta el servicio final de soporte, facilitando el acceso a la información en cualquier momento y lugar. Asimismo, Lantek Integra se integra con el resto de soluciones CAD/CAM de la firma.

Se utiliza de forma sencilla y su gestión está pensada para adaptarse a las necesidades del cliente, incrementando su productividad; así, está equipada con un avanzado motor de interfaz web que incrementa su compatibilidad con los principales navegadores web como Explorer, Mozilla, Firefox, Chrome, Safari u Opera. Del mismo modo, también proporciona compatibilidad con dispositivos móviles y proporciona mejoras notables en la velocidad de renderizado de las páginas en algunos lugares (por ejemplo, lista de ventanas) que permiten mostrar un gran número de filas en la misma página, sin que el rendimiento se vea afectado.



Por su parte, el apartado de generación de informes dispone de una nueva herramienta que permite la personalización de los mismos, independientemente de si estos informes son nuevos o ya existen. Gracias a esta opción, el trabajador puede guiarse a través de un asistente gráfico que permite acceder a datos de origen, columnas, grupos, órdenes, operaciones… las cuales pueden ser fácilmente definidas para obtener el informe deseado. En otro orden de cosas, el área de cálculo de presupuestos de estructuras de producto incluye una herramienta que presupuesta piezas de chapa y estructuras complejas de productos de forma rápida y sencilla. Otra de las características que definen a este ERP es que contempla la posibilidad de modificar la estructura directamente desde la herramienta, actualizando los presupuestos al mismo tiempo.

Finalmente, indicamos algunas de las funcionalidades concretas disponibles en algunos de los módulos que componen Lantek Integra. Ventas, por ejemplo, facilita los procesos administrativos y permite orientar el trabajo hacia aquellas acciones que aportan mayor valor añadido, y Almacén ayuda a disponer de toda la información clave de un inventario en tiempo real, así como una correcta valoración de las existencias en cada momento y para cada almacén. Mientras, Lantek Integra Tesorería es clave para la planificación de recursos financieros y brinda las funcionalidades necesarias para facilitar la toma de decisiones relacionadas con cuentas y órdenes bancarias.

A DESTACAR

- Gestión y uso sencillos
- Compatibilidad con dispositivos móviles
- Motor de interfaz web compatible con los principales navegadores

Lantek Sheet Metal Solutions (oficina central)
Parque Tecnológico de Álava
Ferdinand Zeppelin número 2, Ed. Lantek
01510 Miñano (Álava)
Teléfono: 945 771 700
Web: www.lanteksms.com
Precio: A consultar

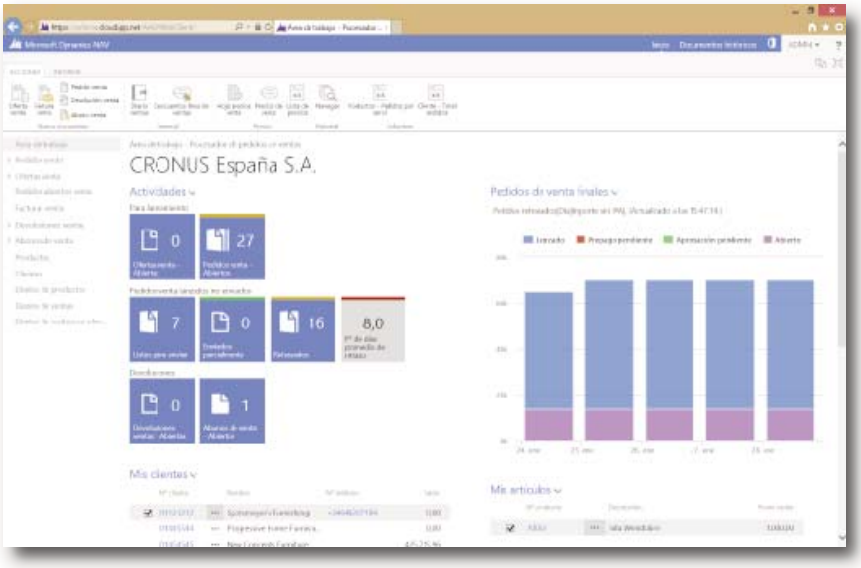
Microsoft Dynamics NAV 2015

Se trata de un ERP dirigido a la pequeña y mediana empresa que, entre otras funcionalidades, puede utilizarse con dispositivos táctiles. Una alta disponibilidad, seguridad, accedo rápido a la información… son algunas de sus características clave.

EL ERP que ha seleccionado el gigante de Redmond para este artículo es Microsoft Dynamics NAV 2015, una herramienta con una amplia y variada oferta de nuevas funcionalidades que ayudarán a las pequeñas y medianas empresas en su hábitat y en un entorno donde el cloud computing y la movilidad son cada vez más importantes para lograr el éxito. Vayamos por partes y desglosemos sus nuevas posibilidades.

Microsoft Dynamics NAV 2015 ofrece una experiencia de usuario optimizada para tabletas y otros dispositivos táctiles que permite a las pymes acceder a los datos y los procesos de su negocio desde cualquier lugar y desde cualquier dispositivo; las aplicaciones de Dynamics NAV 2015 se encuentran disponibles en las tiendas App para Windows, Google Play (Android) y App Store (iOS). La segunda característica a destacar es el acceso más rápido a la información importante: las páginas de inicio personalizadas facilitan que los usuarios visualicen los datos y los indicadores clave de rendimiento o desempeño (KPI) fundamentales para su negocio de un solo vistazo.

En otro orden de cosas, descubrimos un modelo de diseño y producción de facturas simplificado. Gracias a la interoperabilidad con Microsoft Word, ahora es posible crear y personalizar modelos de factura propios sin necesidad de recurrir a un experto. La cuarta nueva funcionalidad es que junto con la solución de productividad Office 365, Microsoft Dynamics NAV 2015 permite integrarse con todos sus servicios: vista de documentos en Excel Online, compartir datos de NAV en un sitio de SharePoint con el resto de trabajadores, comunicaciones integradas con Lync a través de VoIP para, por ejemplo, reuniones con clientes/proveedores, almacenamiento en el servicio de almacenamiento en la nube OneDrive para Business…



A DESTACAR

- Experiencia de uso optimizada para dispositivos táctiles
- Modelo de diseño y producción de facturas simplificado
- Acceso más rápido a la información importante

Por su parte, y gracias a la plataforma cloud Microsoft Azure, que cumple con los requerimientos de la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal y directivas de seguridad de la Unión Europea, los clientes de NAV pueden tener despliegues de una forma rápida, beneficiarse del pago por uso, seguridad y alta disponibilidad. También destaca el refuerzo del beneficio de su solución Sales Productivity que ofrece a los profesionales de ventas avanzadas y potentes herramientas de productividad que trabajan de forma integrada con las aplicaciones de negocio para lograr alcanzar de una forma más eficaz los objetivos fijados. Para facilitar su adopción, Microsoft Dynamics NAV 2015 brinda herramientas de actualización que ayudan a los partners reduciendo significativamente el coste y el tiempo necesarios para migrar a los clientes a la versión actual de Microsoft Dynamics NAV.

Microsoft Ibérica
Paseo del Club Deportivo, número 1
Centro empresarial La Finca- Edificio 1
28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Teléfono: 91 391 90 00
Web: www.microsoft.es
Precio: Promoción vigente: 5 usuarios por 3.000 euros más servicios. También disponible el pago por uso en suscripción: 50 euros usuario/mes (todo incluido)

Oracle ERP Cloud

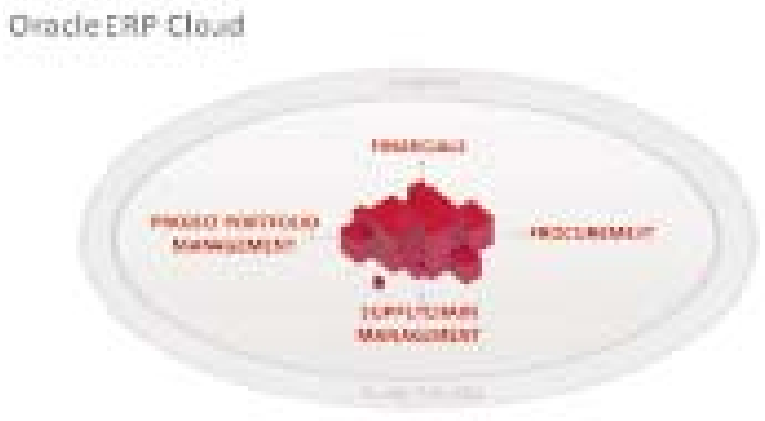
Productividad bajo el modelo SaaS. Ésta es la filosofía de la herramienta elegida por Oracle que cubre las áreas CRM, EPM, ERP y HCM.

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 actualizar su organización financiera y a optimizar los procesos, la cadena de suministro… en definitiva, a afrontar su crecimiento con plenas garantías de seguridad de sus datos.

Oracle cuenta con una propuesta Cloud muy completa, ofreciendo opciones SaaS (software as a service), IaaS (infrastructure as a service) y PaaS (plattform as a service). Dentro de la estrategia SaaS, la empresa comercializa una solución ERP que está específicamente diseñada para el cloud y que es creada desde cero.

En este sentido, entienden que el modelo de informática en la nube es más que un modelo de comercialización y que implica unas características que influyen en la rápida adopción de este tipo de soluciones. Además, hay que tener en cuenta otras prestaciones como el soporte 24x7, la posibilidad de acceder desde cualquier lugar, la necesidad de colaborar y de que los empleados compartan su conocimiento…También es importante la usabilidad, que debe ser sencilla y práctica permitiendo el despliegue de la solución en unas cuantas semanas y no meses.

ERP Cloud de Oracle cubre diversas áreas como CRM, EPM, ERP y HCM, y ello bajo la misma plataforma PaaS e infraestructura IAAS. Si, por ejemplo, entramos dentro de la solución ERP ésta da cobertura a procesos de negocio para el área de compras, proyectos, cadena de suministro y finanzas. Estas soluciones además de tener las características anteriormente comentadas incorporan una cobertura funcional que se caracteriza por su alto nivel de detalle. También destaca que sea una solución en completa evolución liberando casi dos versiones anuales y con mejoras constantes.



Oracle cuenta con una propuesta Cloud muy completa, ofreciendo opciones SaaS, IaaS y PaaS . Dentro de la estrategia SaaS, la empresa comercializa una solución ERP que está específicamente diseñada para el cloud.

Los sistemas de gestión de recursos de empresa en cloud se caracterizan por su capacidad para simplificar, estandarizar y automatizar los procesos de negocio, multiplicando las oportunidades de modo sencillo, rápido, y seguro. A este respecto, las

soluciones ERP Cloud de Oracle facilitan el acceso a aplicaciones y recursos que antes sólo se encontraban disponibles para las grandes empresas. Pero un ERP en Cloud tiene además otros atributos. Permite empoderar a los empleados para colaborar, analizar y trabajar incluso cuando se está fuera del puesto de trabajo (en movilidad), promoviendo la colaboración segura. De igual modo se consigue maximizar el valor del negocio porque permite a los trabajadores, según fuentes facilitadas por IDC, centrarse en los objetivos estratégicos del negocio, y realizar un uso eficiente de los recursos sobre la base de unos precios predecibles.

A DESTACAR

- Filosofía cloud
- Trabajo colaborativo
- Seguridad

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

ISV magazine

SUSCRÍBETE, ES GRATIS

Lo único que tienes que hacer es rellenar el cupón y hacérnoslo llegar por e-mail (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 interesen por cualquier vía, incluido el correo electrónico y/o medio equivalente. Al entregar sus datos CONSIENTE EXPRESAMENTE su tratamiento con dichas finalidades, así como la recepción de comunicaciones por medios electrónicos. Puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, dirigiéndose con una fotocopia de su DNI, a la Avda. Generalísimo, 14, 2ºB - 28660 - Boadilla del Monte - Madrid - España

mkm

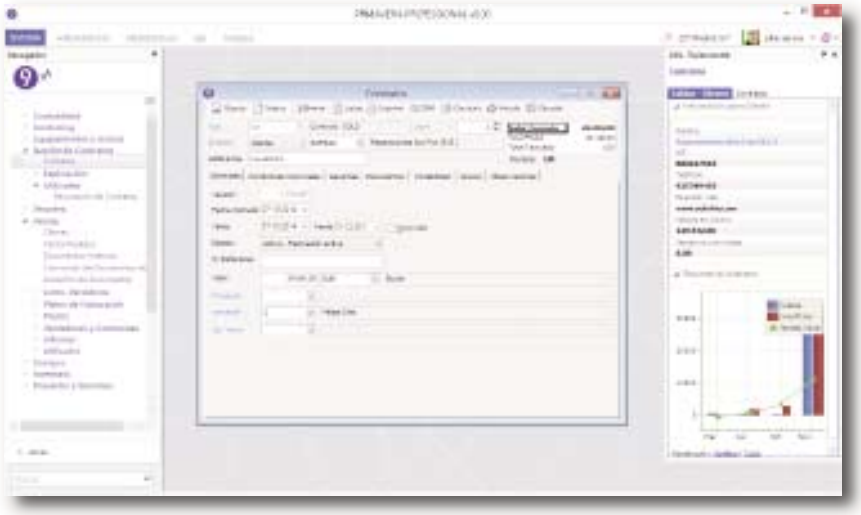
Primavera Professional V9

Acceso a la información en entornos móviles y conexión cloud. Éstas son algunas de las características clave de este sistema de gestión de Primavera BSS.

Se caracteriza por ser un sistema de gestión híbrido para extraer la máxima rentabilidad de un negocio. Preparado para todos los escenarios de uso, la versión 9 de esta herramienta conecta con aplicaciones móviles, integra datos en cloud y comparte el negocio con miles de empresas en una plataforma a escala global. En cuanto a sus principales ventajas, éstas pueden agruparse en cinco grandes apartados. Primavera Professional V9 se dirige a medianas y grandes empresas que precisan de una solución modular capaz de mejorar la experiencia de uso y proporcionar la máxima productividad. Más eficaz en las operaciones, proporciona rapidez de acceso a la información ubicada en la nube en cualquier momento y lugar.

La primera de las áreas de la que vamos a hablar es Marketing, Ventas y Customer Care, que se caracteriza por facilitar la implementación de estrategias comerciales rentable. Además, dispone de un área dedicada a la actividad comercial con operaciones de marketing, preventa, procesos comerciales y fidelización. Por su parte, Administración y Finanzas brinda una integración de toda la información con relevancia contable, arrojando un pormenorizado control de tesorería y una gestión financiera rigurosa con información de gestión útil para la toma de decisiones.

Es el turno de la Gestión de Materiales que busca la eficacia de los costes y la flexibilidad en la gestión de materiales y de compras. Para ello, se facilita toda la información necesaria para mantener el nivel de stocks adecuado, optimizar la recepción de los materiales, gestionar ubicaciones de los almacenes y garantizar la correcta valoración de las existencias. El cuarto área que indicamos del ERP Primavera Professional V9 es Recursos Humano: a través de ella se obtiene una gestión salarial flexible, rápida y eficiente, así como una disminución de los errores y los costes en la gestión de contratos. ¿Y la gestión de activos? Esta acción se rige por criterios de eficacia y simplicidad ya sea en términos legales, fiscales o contables. En cuanto al módulo de Proyectos/Obras, éste ayuda a que los usuarios organicen de manera fácil la información de cada uno de los proyectos puestos en marcha, obra y tipo de actividad (cliente, condiciones, anexos) y los costes asociados como equipamiento, materiales, gastos o mano de obra, entre otros. Todas estas características y funcionalidad hacen de este ERP una herramienta fácil de utilizar que apuesta por un entorno de trabajo personalizable, con operaciones y actualizaciones de datos automáticas y alertas y notificaciones que ayudan al trabajador en cada una de las operaciones realizadas en el sistema. La eficiencia también es importante y para ello se eliminan procesos redundantes y se ofrecen herramientas de apoyo a la decisión. Primavera Professional V9 puede integrarse con soluciones verticales y especializadas desarrolladas para rentabilizar la inversión en los sistemas de gestión.



A DESTACAR

-Eficiencia en las operaiones
-Facilidad en la elaboración de indicadores e informes
-Rapidez de acceso a la información situada en la nube

La funcionalidad hacen de este ERP una herramienta fácil de utilizar que apuesta por un entorno de trabajo personalizable.

Primavera Business Software Solutions
Parque Europa Empresarial
Edificio París, Calle Rozabella, número 6
Planta Baja, Oficina 13
28230 Las Rozas (Madrid)
Teléfono: 91 636 66 83
Web: www.primaverabss.com/es
Precio: A consultar

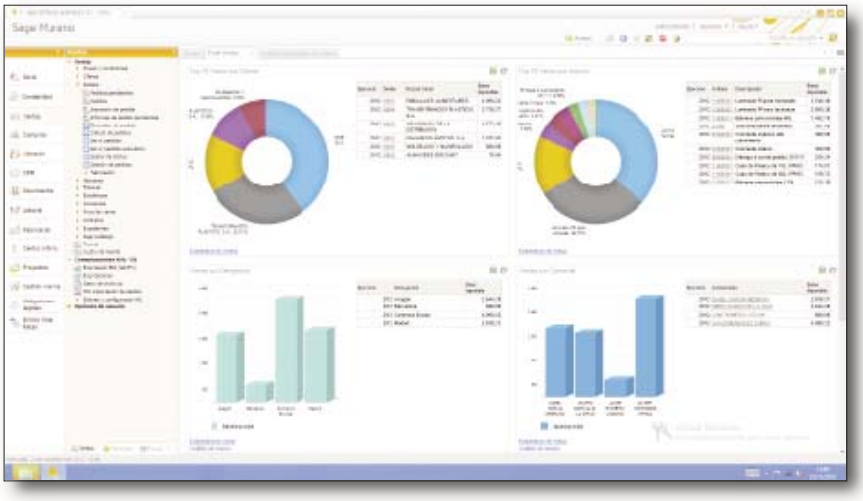
Sage Murano ERP On Line

Escalable según las necesidades de cada momento, pago por uso, copias de seguridad diarias… Estas características se reúnen en este ERP de Sage, basado en la nube.

Una solución basada en la nube para las pequeñas y medianas empresas. Sage Murano ERP On Line es una herramienta que se adapta cómodamente a las necesidades de cualquier negocio gracias a características como facilidad de uso, rápida puesta en marcha, máxima escalabilidad, mantenimiento mínimo y actualización automática de nuevas versiones.

Siempre disponible, el trabajador puede acceder desde cualquier momento y lugar a través de un ordenador Windows. Y como la seguridad es importante, el ERP se encuentra protegido mediante la validación de un nombre de usuario y una contraseña. Asimismo, la propia instalación realiza una copia de seguridad o un backup diariamente y existe la opción de solicitar copias de seguridad adicionales que pueden descargarse en un equipo local.

Sage Murano ERP On Line soporta la plataforma Windows Azure de Microsoft que permite alojar, implementar y administrar aplicaciones en una red global de centros de datos administrados por el gigante de Redmond. Sus características también incluyen una disponibilidad 24x7, capacidad ilimitada, infraestructura redundada y copias de seguridad cada día. Además, descubrimos Sage ERP Online Services: se trata de un portal de servicios diseñado específicamente para que el cliente gestione su instalación. Este control de la nube que proporciona el fabricante incluye diferentes posibilidades como añadir/cambiar usuarios, añadir nuevos módulos o licencias, copiar, restaurar o bloquear instalaciones, controlar las conexiones y las acciones realizadas en el sistema…



Se han incluido los módulos del ERP en formato desktop, específicos para cada una de las áreas de actividad de una empresa como Contabilidad y Finanzas, Compras, Ventas, Almacén y Fabricación

Se han incluido los módulos del ERP en formato desktop, específicos para cada una de las áreas de actividad de una empresa como Contabilidad y Finanzas, Compras, Ventas, Almacén y Fabricación, y de una serie de módulos de gestión avanzada en el entorno del CRM, Gestión de Proyectos, Contratos, Gestión Documental, Tesorería y Business Intelligence. La posibilidad de trabajar de forma integrada con Sage Laboral Murano también se ha tenido en cuenta. Gracias a Panel Sage Murano es posible acceder a los principales indicadores de los negocios desde una tableta. Por ejemplo, en el módulo CRM se incluye la gestión de contactos con clientes y acciones de marketing, y en el de Gestión: compras, ventas, almacén, inventario, facturación… Fabricación, mientras tanto, se ocupa de los temas relacionados con la gestión de planta o la planificación a capacidad finita.

A DESTACAR

-Basada 100% en la nube
-Puede utilizarse con Windows Azure
-Copias de seguridad diarias

Sage España
Calle Labastida números 10-12
28034 Madrid
Teléfono: 900 878 902
Web: www.sage.es
Precio: A consultar

TENDENCIAS EN 2015

Hemos preguntado a buena parte de los principales CEOs y directores generales de las empresas TIC cuáles son en su opinión las principales tendencias (1) para este año nuevo y cuál es la valoración que realizan de 2014 (2). Estas han sido sus respuestas.

Marta Martínez, presidenta de IBM

1.- Somos optimistas respecto a cómo ha evolucionado nuestro negocio en 2014. Áreas clave de nuestro negocio como la analítica avanzada de datos, la movilidad, la informática en la nube y las soluciones en torno a la empresa social han evolucionado positivamente gracias a nuestro buen posicionamiento y las inversiones realizadas en los últimos años. Este esfuerzo de preparación nos ha permitido empezar a recoger frutos en esas áreas.
2.- Desde el punto de vista tecnológico estamos asistiendo a la consolidación de un nuevo sistema de interrelación que surge de dos factores: redes sociales y dispositivos móviles inteligentes. Estas tecnologías están configurando un nuevo modo de relación que afecta a las empresas cuando se interrelacionan con los individuos-empleados o cuando se relacionan con los individuos-consumidores. Los datos que ofrece este nuevo sistema de interrelación constituyen precisamente una fuente valiosísima de información para las organizaciones, que ahora tienen la capacidad de analizar y extraer conocimiento no solo de las fuentes tradicionales sino también de estos nuevos modelos de interrelación gracias a la utilización de sofisticados sistemas analíticos.

Oscar Pierre, presidente y consejero delegado de T&G

1.- Para España no ha sido fácil. Ha sido complejo y con un comportamiento extraño. Si hemos podido empezar a ver como se remontaban las críticas situaciones a las que hemos asistido en años anteriores. Aun así, en España sigo sin ver la alegría necesaria para abordar proyectos importantes.
2.- La tendencia para 2015 será en líneas generales muy similar a la del año pasado: una evolución clara pero sin ser nada espectacular. El mercado estará caracterizado por dos tipos de proyectos: incrementar las ventas y contener o reducir gastos.

Juan Miguel Aguilar, director general de Aytos

1.- Durante los últimos dos años los ayuntamientos han comenzado a recuperarse, consiguiendo superar el déficit en su gran mayoría, y esto ha supuesto que vuelvan a invertir. Por un lado, han invertido para cambiar las soluciones que utilizaban y por otro lado han continuado mejorando sus sistemas de Administración Electrónica.
2.- El año 2015 está lleno de oportunidades en la gestión de la administración pública local, a pesar de ser un año electoral. Se encuentran las obligadas adaptaciones a los cambios legislativos.

Ricardo Labarga, director general de Dell

1.- Mi valoración es muy positiva tanto desde el punto de vista del mercado, como para Dell en el mundo y en España. Según IDC, Dell ha crecido por encima del mercado en número de unidades vendidas, se consolida a nivel mundial como el primer proveedor de almacenamiento por exabytes suministrados, vencemos fuertemente en nuestras áreas estratégicas, como movilidad, data center, seguridad y soluciones para cloud, y sobre todo mantenemos después de la privatización una empresa unida, ágil en la toma de decisiones y consolidada como la única compañía en el mercado capaz de ofrecer soluciones end to end abiertas y asequibles.
2.- Las principales tendencias para 2015 coinciden con las áreas estratégicas en las que Dell viene invirtiendo en lo últimos años. Movilidad: tanto en el aspecto de los dispositivos cómo en la gestión de los mismos como un elemento más de la Infraestructura y la seguridad necesaria para cubrir las exigencias empresariales. Transformación: la combinación de los mundos, la cloud entendida como una extensión del Data Center de nuestros clientes, y los procesos de consolidación de virtualización y de convergencia. Dato: Desde el proceso del dato pasando por la gestión y el posterior almacenamiento.

Joao Paulo da Silva, director general de SAP

1.- Según los indicadores macroeconómicos, la situación económica está mejorando, pero la recuperación no está siendo todo la rápida que desearíamos. Este año las empresas han trabajado con presupuestos muy conservadores, Confiamos en que las empresas se mantengan el próximo año en la senda de la inversión y el crecimiento mostrado en el segundo semestre de 2014.
2.-La simplificación de los entornos empresariales e informáticos será una de ellas. Los nuevos tiempos requieren de sistemas de información más sencillos, más simples y más flexibles.

Emilio Dumas, director de la unidad profesional de Toshiba

1.- El mercado ha ido mostrando claros síntomas de recuperación desde septiembre del año 2013. Veníamos de unos años donde las ventas habían caído bastante. En 2014 la recuperación ha ido de menos a más y las consultoras, aunque difieren en el grado de crecimiento o recuperación, hablan de progresión.
2.- El mercado portátil ha sufrido una gran transformación en estos años. La crisis, la evolución de la tecnología, la llegada de nuevos tipos de dispositivos. Todo esto está fragmentando mucho la demanda y el mercado.

Joseba Ruiz de Alegría, director general de Ibermática

1.- A nivel general, la recuperación económica ha comenzado, pero no es todavía una realidad generalizada en el mercado. De hecho, el optimismo tiene pendiente reflejarse en los presupuestos TI de las empresas.
2.- La externalización de servicios TI es una tendencia que se mantiene y crecerá en el próximo año, potenciada ahora por la incorporación de servicios en la nube, de ágil despliegue y pago por uso,y por la necesidad de las empresas de poner en funcionamiento sistemas y procesos innovadores.

Tomás Lara Regional Sales Manager de Trend Micro

1.- En 2014, hemos visto indicadores positivos que corroboran que la economía se está moviendo en la senda de la recuperación. Aunque sin abandonar la cautela, en el ámbito de la seguridad, cada vez más compañías están innovando .
2.- Estamos ante un nuevo paradigma en el mundo de las TI en el que, desde el punto de la seguridad y, dadas las características del nuevo entorno de ciberamenazas, hace que sea imprescindible concebir la seguridad como una estrategia global y no como algo aislado que se limite a la prevención y detección.

Celestino García, Vicepresidente Corporativo de Samsung

1.- Si algo nos deja 2014 es un mensaje de optimismo. Optimismo porque después de varios años de inestabilidad, a lo largo de este año hemos empezado a ver signos de recuperación que hacen que las previsiones para el futuro sean bastante buenas.
2.- Tenemos varias apuestas sobre las principales tendencias de cara a 2015. Asistiremos a la consolidación de tres áreas donde hemos sido auténticos pioneros. Dentro del entorno profesional, la apuesta está dirigida en movilidad, seguridad y cartelería digital.

Alejandro Martínez-Ramos, Country Manager de STRATO

1.- Este año, aunque ha sido difícil para la economía española, ha supuesto un punto de inflexión de la tendencia a la baja experimentada estos últimos años produciéndose un importante incremento del comercio electrónico y la contratación de paquetes de pagina web para pequeñas empresas y autónomos.
2- Este año se presenta con muy buenas expectativas tanto referidas a la creación de páginas web, tiendas online y servidores virtuales y dedicados ya que parece que vamos dejando atrás las malas cifras económicas y de inversión de estos pasados años.

Ángeles Delgado, directora general de Fujitsu

1.- Para el sector TIC, el año 2014 podría ser considerado como un año de tránsito entre el final de la crisis y el comienzo de la recuperación. Ha habido algunos datos positivos, como un ligero aumento de inversión en servicios tecnológicos en el primer semestre del año.
2.- Creemos que las principales tendencias para 2015 será la potenciación del Internet de las cosas, la impresión 3D, el acceso ubicuo a las capacidades de computación, analytics o el cloud computing.

Christian Menda, director regional de OpenText

1.- 2014 ha sido un año positivo en cuanto a resultados. Nuestro enfoque para propiciar el mundo digital está llegando a nuestros clientes, muchos de los cuales ya están implantando proyectos para reducir sus costes, aumentar sus ingresos y escalar posiciones en el mercado gracias a la mayor eficiencia que les proporcionan las soluciones para la Gestión de la Información.
2.- Nos encontramos en un momento de disrupción tecnológica sin precedentes. Las tendencias serán la movilidad, la analítica, las redes sociales a la Nube y al Internet de las Cosas.

Ana Rubio, presidenta de Unisys

1.- Tras unos años difíciles en el entorno empresarial español, 2014 nos ha dejado unas perspectivas muy optimistas. Durante todo el año hemos estado trasladando a los clientes nuestra visión TIC integral y convergente con soluciones flexibles que aprovechen sus sinergias operativas, tecnológicas y económicas.
2.- Desde Unisys consideramos que el cloud Computing, y todo lo que eso puede conllevar a nivel de la evolución del puesto de trabajo, el área de la modernización de aplicaciones, y la movilidad continuarán siendo las tendencias más importantes del mercado.

Rosa Díaz, Directora General de Panda Security España

1.- En 2014 hemos continuado innovado y desarrollando nuevos productos y servicios que nos han permitido consolidar nuestra posición como líderes en el sector de la seguridad en la industria TIC, logrando en el último trimestre que hemos cerrado un crecimiento de doble dígito.
2.- Tanto el malware como las Amenazas Persistentes Avanzadas en particular continuarán en aumento. De hecho, en 2018 el 80% de las plataformas de protección del endpoint incluirán capacidades de análisis forense y monitorización de la actividad de los usuarios.

María José Talavera, directora general de VMware

1.- 2014 nos está trayendo una senda sostenida de crecimiento que, sin lugar a dudas, se mantendrá en 2015. Para nuestra compañía, se presentan unos meses llenos de oportunidades.
2.-En primer lugar lo que llamamos centro de datos definido por software, es decir, la virtualización y gestión automatizada de todas las funciones de un centro proceso de datos: computación, almacenamiento o redes, entre otros. En segundo lugar, la nube híbrida.

Santiago Madruga, Country Manager de Red Hat en España y Portugal:

1.- El año ha sido muy bueno, como se esperaba. Red Hat en el mundo sigue creciendo en torno a un 20% anual, y España está en línea con dicha media.
2.- La infraestructura como servicio, IaaS, la gestión de entornos multi-nube y de nubes híbridas, el despliegue rápido de aplicaciones, DevOps, las Plataformas como Servicio, la automatización de procesos de trabajo desde la nube, la integración de aplicaciones y datos bajo modelos de nubes híbridas., el almacenamiento más eficiente de datos no estructurados, las plataformas para aplicaciones en movilidad...

Jaime Hortelano, CEO Grupo CMC

1.- Aunque en el contexto general macroeconómico hay indicadores que demuestran mejoría con respecto a años anteriores, el año 2014 en España todavía ha estado caracterizado por cierta inercia en el control del gasto por parte del mercado y, sobre todo en aquellos servicios “tradicionales” o “comodities”.
2.- En 2015, esperamos que el mercado crezca, incluso en España, basado en “motores” como la consolidación de los servicios basados en Cloud, el desarrollo de soluciones de movilidad, la modernización de procesos a través de la transformación digital.

François Cadillon, director general de MicroStrategy Iberia.

1.- En 2014 MicroStrategy cumplió su 20 aniversario en España, lo que demuestra nuestra larga trayectoria en el mercado. La evolución en este último año ha sido muy positiva.
2.- Creemos que los sistemas de auto-servicio y las capacidades de descubrimiento visual de los datos, la democratización del Business Intelligence, con cada vez un mayor número de ejecutivos utilizando este tipo de aplicaciones en las empresas, sin renunciar a la consistencia y calidad de los datos y fenómenos como la movilidad, el Big Data y el Cloud BI.

Josep Aragonés, Director General Wolters Kluwer

1.- Para Wolters Kluwer Tax& Accounting ha sido un año en la misma línea de crecimiento de los últimos cinco, hemos seguido creciendo en nuestro mercado local ligeramente por encima del crecimiento global en nuestro negocio y observamos una tendencia incremental en positivo.
2.- Pensamos que seguirán las tendencias actuales en una línea continua (soluciones de movilidad, incremento de consumo de soluciones en el cloud, Big Data o Business Intelligence...

María José MirandaGeneral Manager de NetApp

1.- En nuestro caso ha sido muy positivo. Hemos visto mucha más actividad en el mercado y bastantes nuevos proyectos tanto en Administración Pública como en Sector Privado. Creo que solo es debido a la mejora de la economía, las mejores perspectivas de las empresas y la menor incertidumbre. Esto genera confianza y vuelven las inversiones.
2.- Las tendencias son las que todos hablamos: Cloud, Seguridad, Movilidad… pero la realidad es que las compañías en nuestro país llevan mucho tiempo manteniendo en mínimos sus sistemas de información y sus infraestructuras tecnológicas.

Luis Cadillon, Country Manager de PRIMAVERA BSS

1.-Tras 2 años registrando crecimientos muy significativos en el volumen de negocios, este ha sido el año de consolidación de operaciones y posicionamiento de nueva oferta en el mercado.
2.- El desafío es conseguir democratizar el uso del software de gestión y que éste tenga lugar en cualquier momento, lugar y dispositivo y ser capaz de conectar a todos los stakeholders involucrados. Todo esto se complica pues cada vez tenemos mayor diversidad de tecnologías y entornos operativos, desde aplicaciones, infraestructuras, plataformas o dispositivos corporativos y personales.

Ángel Sevillano, director general de TomTom

1.-Nosotros como compañía estamos teniendo mejores resultados que 2014, por tanto vemos un ligero cambio en la tendencia económica y esto es también lo que nos transmiten nuestros clientes. Es la primera vez que hemos tenido meses en positivo con respecto al mismo periodo del año pasado.
2.-En TomTom vamos a seguir apostando por la innovación y por nuestra nueva línea de negocio de fitness aunque, por supuesto, trabajando y desarrollando nuevos productos en la categoría de navegadores, que es un segmento que continúa creciendo a pesar de la crisis y es el core business de la compañía.

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:

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

Mensuales:

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

Trimestrales

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

Y además:

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

Todas las semanas empiezan con un "nuevo lunes"

Boletín de suscripción

el nuevo lunes

Nombre y apellidos _____

Empresa _____ C.I.F. _____

Cargo _____ Telf. _____ Fax _____

Dirección _____ D. P. _____

Población _____ Provincia _____

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

Manuel Martín Vivaldi y Frédéric Alluin, socios fundadores de Intelygenz

1.- Nuestros resultados son buenos tanto en el mercado nacional como internacional. Las expectativas son de crecimiento tanto en número de empleados como en facturación. Y es que las inversiones en TI siguen siendo imprescindibles.
2.- Sin duda, las empresas más dinámicas y abiertas interna y públicamente. Hemos podido comprobar que la práctica cada día más aceptada del BYOD en las empresas se completa con aplicaciones propias (Enterprise Apps) tanto para uso interno de empleados como otras exclusivas para clientes o completamente públicas.

Juan Antonio Fernandez, CEO de UNIT4 Ibérica

1.- El año ha sido positivo, con crecimiento tanto en ingresos como en resultado, destacando el desarrollo del negocio en SaaS y las operaciones a través del canal.
2.- El cloud como elemento disruptivo, no solo por el modelo de entrega, si no por lo que supone en los hábitos de inversión por parte de los clientes, así como por la experiencia que representa para el usuario. Los dispositivos moviles para el acceso a las aplicaciones de gestión para dar cobertura a ese 40% de los empleados de una empresa que no trabaja delante de un ordenador de sobremesa.

Alfonso García, Coutry Manager de Kronos

1.- Durante el último ejercicio, Kronos ha facturado 1.040 millones de dólares (834 millones de euros), impulsado por el crecimiento en la contratación en la nube de Kronos. En España, ha sido un año todavía difícil respecto a ventas y presupuestos, pero donde se ha empezado a ver un ligero repunte de la situación económica.
2.- La tendencia va hacia herramientas automatizadas para la planificación de turnos y la gestión de personal en diversos sectores de actividad, y soluciones destinadas a controlar y monitorizar la productividad y los costes laborales indirectos en otras industrias.

Alfonso Ramírez, director general Kaspersky Lab

1.- Seguimos creciendo, sobre todo en el área B2B y online, y manteniendo nuestra posición en los segmentos de retail (según GFK) y Pymes (según Context). A pesar de que la situación no es muy favorable, la compañía crece.
2.- Estamos viendo que sigue en ascenso el número de amenazas para dispositivos móviles y también de phishing bancario. Al mismo tiempo, se mantienen para ordenadores. Los ciberdelincuentes seguirán tratando de sacar provecho de las debilidades de los usuarios sin olvidar a las empresas y organismos a las que dirigen ataques.

Andrés Vicente, Director General de la Unidad de Negocio de Empresas de Vodafone

1.- El año ha sido positivo. A pesar de la fuerte competencia, nuestra base de Clientes de telefonía móvil ha vuelto a números positivos. Estamos reforzando nuestra oferta para ofrecer servicios de banda ancha ultrarrápida tanto en empresas como en hogares.
2.- Sin duda seguirán creciendo tendencias como Big Data, Cloud Services y los servicios de m-commerce y veremos una mayor implantación de soluciones M2M (Máquina a Máquina). Estas últimas potenciarán sectores clave como electrónica de consumo, energía y servicios básicos.

Ángel Echevarría, director general corporativo de Entelgy

1.- Como empresa multinacional, tenemos que hacer una valoración dependiendo de las geografías, donde nos desarrollamos. En Latinoamérica estamos creciendo en ingresos. En Europa mantenemos el volumen de negocio buscando aportaciones de alto valor añadido a nuestros clientes, con nuevos servicios y soluciones.
2.- En el grupo Entelgy seguimos las grandes tendencias como son Cloud, movilidad, social business y big data, si bien trabajamos aportando servicios y soluciones para el presente inmediato, apostando por nuevos modelos de soluciones masivas de movilidad.

Óscar Sánchez, director general de Kyocera

1.- Nuestra valoración económica del 2014 es que está siendo el año de la recuperación económica y en el que vemos cómo, tanto las empresas como la Administración Pública, han comenzado a iniciar nuevos proyectos.
2.- Nuestra visión y objetivos durante el próximo año están orientados a continuar desarrollando proyectos de digitalización, para ayudar a nuestros clientes a alcanzar una madurez digital y poder seguir apoyando a los directores en la toma de decisiones.

Luis Martínez, director general de Deyde

1.- Para DEYDE, el año 2014 ha dado continuidad a algo que ya se empezó a percibir en el segundo semestre de 2013: un cambio en la actitud de las empresas que volvieron a retomar sus inversiones en soluciones tecnológicas, debido a esa percepción más o menos generalizada, de que empezábamos a abandonar los momentos más duros de la crisis económica.
2.- Desde el punto de vista tecnológico, creo que aumentará considerablemente la inversión en tecnologías analíticas que aprovechen el Big Data, las plataformas para compras online y el interés por el IoT.

Jorge Gutiérrez, CEO de Tecnilógica

1.- La recuperación económica está siendo más lenta de lo que se esperaba y el mercado laboral no termina de reactivarse. Puede que este año haya sido una –nueva- oportunidad perdida para acelerar la economía y profundizar en las reformas estructurales que necesita el país.
2.- Me temo que más de lo mismo: la voluntad política está atada por el miedo a los nuevos partidos emergentes. Sospecho que seguiremos viendo inacción y recuperación basada únicamente en el trabajo de las empresas, sin guía ni ayuda por parte de la Administración.

Encuentros tecnológicos

¿Quieres tener un contacto directo con los CIOs de las grandes empresas españolas?

Byte TI te organiza un encuentro a medida con ellos.

Convénceles de que tus soluciones son las mejores.

- Sector Público
- Banca
- Sanidad
- Seguros
- Alimentación
- Farmacéutico

Y muchos más a tu alcance

Infórmate sin compromiso

Encuentros tecnológicos byte TI

Actores y tendencias en la nube: ¿rumbo al Cloud Federation?

Ángel Pérez,
Product Director en Claranet

No creo que nadie pueda discutir que el cloud computing es una realidad, que la mayoría de organizaciones tienen alojadas parte o incluso todas sus aplicaciones en la nube y que en estos momentos cualquier proyecto IT considera clave las tecnologías y servicios cloud en el diseño y el desarrollo. Pero ¿qué tipo de proveedores cloud hay en el mercado a día de hoy? Y lo más importante, ¿qué tendencias están adoptando?

ACTORES DEL SECTOR CLOUD

1. Hyperscale Cloud Providers. Amazon, Microsoft, Google y VMware son los proveedores más relevantes en esta categoría. Como característica principal, ofrecen infraestructura de computación "prácticamente infinita" a disposición de sus clientes –un término, infinito, usado por la comparación con otros actores del mercado y por su capacidad de escalar recursos de forma automática sin afectar al cliente.

2. Proveedores de Hosting. En el mercado también encontramos ofertas de servicios cloud de un proveedor de hosting, que en este caso son soluciones más modestas a cuanto a infraestructura pero equivalentes tecnológicamente y en la mayoría de ocasiones con un nivel de servicio mucho más alto en aspectos como en rendimiento de las plataformas, la gestión de la seguridad y de los datos, el soporte local o la capacidad de integrar soluciones cloud con otros servicios TI (conectividad, email, acceso remoto, gestión de aplicaciones, etc.).

3. Operadores y Grandes Empresas. Las grandes telcos, como Telefónica, Vodafone o Orange y multinacionales de consultoría e integración como Tsystems o IBM están creando también sus propias plataformas. Que estas empresas ofrezcan servicios cloud es notablemente positivo para el sector, pues hará crecer la competencia en el mercado, lo que en definitiva redundará en un mejor servicio y un ajuste de precios para el cliente final.

TENDENCIAS EN ESTE 2015

Sin duda, el concepto de cloud híbrido está cogiendo mucha fuerza básicamente debido a que las grandes corporaciones con data centers in-house están buscando aprovechar las ventajas de la nube integrando infraestructura propia y clouds públicos a través de la tecnología existente.

Con todo, está comenzando a tomar forma en paralelo una nueva estrategia entre algunos proveedores de servicios gestionados: el modelo cloud federation o federación de clouds. Esta alternativa consiste en utilizar un software de orquestación mediante el cual se construyen y se gestionan recursos de diferentes nubes públicas, aprovechando el potencial de todas ellas.

Pero ¿cómo puede una empresa aprovechar este escenario? Es evidente que los servicios de TI y en particular de cloud computing están en constante evolución tecnológica, la calidad del servicio es cada vez más alta, los precios van a la baja... Hay, en definitiva, cientos de alternativas pero sólo una certeza: el cloud ha venido para quedarse. Ante eso, mi recomendación es analizar la oferta de servicios cloud del mercado, conocer bien las aplicaciones propias y definir un plan de acción para ir moviéndolas a la nube en el mejor entorno y con el proveedor más adecuado a la estrategia de negocio.

Servicios documentales de nueva generación:

los que las empresas necesitan para salvar su capital intelectual

Paloma Beamonte, presidenta y consejera delegada de Xerox España

No importa de qué tamaño o de qué sector sea una organización. El capital intelectual sigue siendo la clave de cualquier tipo de negocio y, a medida que éste crece, el reto de gestionarlo aumenta de forma exponencial. Por eso es fundamental que las empresas analicen al máximo sus soluciones de TI para poder optimizar y reducir los costes a la hora de gestionar su capital intelectual. Además, si no se cuenta con una gestión adecuada de toda la información que se tiene, el capital intelectual podría perderse, ya que estaría guardado en multitud de ubicaciones y formatos.

De forma errónea, las empresas siguen creyendo que esta optimización no puede provenir de los sistemas de impresión, a pesar de que las que ya tienen un sistema óptimo de gestión documental están experimentando ahorros de hasta el 30%, además de contar con una ventaja muy competitiva. A ello se une el crecimiento exponencial que están experimentando los volúmenes de información que manejan las organizaciones, que ha tenido como consecuencia el que cada vez se preocupen más por la protección de sus datos sensibles y muestren recelo a acudir a soluciones y servicios documentales.

Para eliminar las reticencias que aún existen y ayudar a empresas de todos los tamaños a obtener el máximo rendimiento, existen nuevos servicios documentales que permiten a los clientes gestionar todo su capital intelectual a la vez que pueden controlar retos cotidianos como la productividad, movilidad, seguridad y sostenibilidad.

Las empresas ya gastan muchos de sus recursos en los procesos de impresión y quieren imprimir más por menos, por lo que deben de realizar esta tarea de forma racionalizada.

Lo cierto es que, a la hora de imprimir, gastan mucho más de lo que en realidad necesitan, instalando demasiados dispositivos de impresión. Por ello, está comprobado que, desarrollando una estrategia eficaz de gestión documental, pueden conseguir reducir costes y aumentar su productividad. En la actualidad, existen muchos tipos de ofertas en este tipo de servicios, pero para que realmente destaquen, los proveedores deben ofrecer una propuesta personalizada que comprenda sus necesidades, proporcionándole servicios completos, junto con una gestión de los mismos desarrollada de forma eficaz y que sea fácil de implementar. Con ello, conseguirán establecer relaciones de larga duración y ofrecerles valor añadido a través de una colaboración constante que se traduzca en crecimiento de negocio.

Nuestra estrategia, reconocida por los principales analistas del sector, es que para mejorar la relación con los clientes y desarrollar productos y ofertas más evolucionadas se deben llevar a cabo tres etapas que son las necesarias para ahorrar costes:

1. Evaluar y optimizar para conocer los costes reales que suponen los procesos de impresión y diseñar una solución que permite conseguir ahorros de hasta el 30%. Se obtiene información fiable del cliente evaluando los dispositivos de impresión que tiene instalados, sus procesos de negocio, etc., para proporcionarle la inteligencia de negocio que le ayudará a reducir aún más sus costes y mejorar su sostenibilidad.

2. Asegurar e integrar - En esta fase el objetivo es mejorar la movilidad de los empleados a través de soluciones como la impresión móvil, reducir la carga de trabajo de TI con la integración de un Helpdesk, implantar soluciones basadas en la nube y gestionar los servidores y colas de impresión. También es fundamentar conectar los equipos optimizados del cliente a la red con la debida autenticación, cifrado y protección contra amenazas y virus.

3. Automatizar y simplificar – Esta es la fase de mejora de la productividad del cliente y de automatización de los flujos de trabajo que implican un uso intensivo de documentos. De esta forma se reducen los volúmenes de impresión innecesarios, optimizamos esos flujos de trabajo, etc.

Como conclusión, podemos decir que contratar un servicio de gestión documental óptimo es la clave para el éxito de cualquier negocio, ya que elimina el tener que realizar inversiones innecesaria. Se ha convertido en una herramienta indispensable en el panorama empresarial de hoy en día. Además, les permiten proteger la información sensible de sus negocios, algo fundamental en el entorno de crecimiento de volúmenes de datos que están experimentando hoy en día y que deben manejar de manera eficiente si quieren ser competitivas en sus respectivos mercados.

¿Hay que virtualizarlo todo?

Los riesgos del cloud sin medida

Sandra Sánchez, Product Manager en Claranet

A día de hoy, la mayor parte de las empresas ven en la virtualización múltiples ventajas, aunque no todo el mundo le puede sacar el máximo partido, y en algunos casos, no es la solución idónea. O al menos, no por ahora. Las aplicaciones y la virtualización van evolucionando juntas, pero aún les queda un largo y emocionante camino.

La virtualización de un servidor, lo que se conoce por cloud computing, permite pagar únicamente por los recursos utilizados, y para ello es necesario llevar una gestión continua de los mismos y poder controlar así, de manera eficiente, su gasto. La virtualización sigue estando implementada sobre los recursos físicos de un servidor que se configuran de forma inteligente para aprovechar al máximo el rendimiento, dinamizar tiempos de provisión y utilizar máquinas virtuales únicamente durante unas horas. El ejemplo más ilustrativo es una página web que en momentos puntuales aumenta sus visitas en un número muy superior al habitual como puede ser en Navidad, verano, una noche… y necesita el doble de frontales para soportar todas las peticiones. Gestionar recursos virtualizados permite levantar máquinas de forma mucho más rápida y para un uso determinado. Hasta ahí, todo bien.

QUÉ NO DEBERÍA ESTAR EN EL CLOUD

Mediante una plataforma robusta, la configuración de máquinas virtuales puede ajustarse al máximo a las necesidades del cliente, pero ¿a todas? Si una compañía ha desarrollado un software que hace uso intensivo de CPU, como podría ser aplicaciones de investigación que requieran mucho de ese recurso, ¿no tiene más sentido utilizar un servidor físico para lo que se usaba antes de que llegara la virtualización? Seguramente sí. Es decir, en lugar de configurar un hipervisor, utilizar todos los recursos de ese dispositivo para una aplicación en concreto. ¿Supone esto pérdida de escalabilidad? No necesariamente: si se diseñan políticas de gestión de capacidad con el proveedor de hosting, se puede crecer de manera sostenible incluso con un servidor físico. Lo importante es no caer en la trampa de querer virtualizar lo invirtualizable y pagar las consecuencias de un mal funcionamiento cuando, en realidad, cada parte de la solución necesita algo diferente.

La clave está en soluciones mixtas, con una parte virtualizada y otra no. Hay servicios ideales para ser virtualizados, como frontales web o entornos de desarrollo e integración, y también hay servicios que son más dados a requerir todos los recursos de un servidor dedicado, como por ejemplo las bases de datos o las plataformas de acceso remoto. Esto no significa que no pueda virtualizarse todo, o que un servidor dedicado sea la solución cuando se superan los estándares de recursos, sino que hay que conocer bien lo que ofrece cada opción para que se ajuste lo mejor posible a su aplicación de negocio.

0
010
011010
100111010
100111001010
110100110101011
001011010101100110
001001011010000111001
110101001010011010010 11
101001010010111010100 11101
1001010010010 1

www.revistabyte.es

Suscríbete a Byte TI por sólo 30€

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 30€ 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 Informaticas 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

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 interesen por cualquier vía, incluido el correo electrónico y/o medio equivalente. Al entregar sus datos CONSIENTE EXPRESAMENTE su tratamiento con dichas finalidades, así como la recepción de comunicaciones por medios electrónicos. Puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, dirigiéndose con una fotocopia de su DNI, a la Avda. Generalísimo, 14, 2ºB · 28660 · Boadilla del Monte · Madrid · España

Visita nuestra nueva web

www.mkm-pi.com

Síguenos en Facebook

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

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

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

www.revistabyte.es

www.developerti.es

www.isvmagazine.es

www.biotechmagazine.es

Información a medida

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

CONTROL REMOTO

Por Miquel Barceló

Todos somos conscientes de los grandes cambios que las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) han aportado a nuestras vidas en los últimos años. Herramientas relativamente recientes como Wikipedia (desde 2001), Facebook (desde 2004) o Twitter (desde 2006) están dejando amplia huella incluso en la forma de vivir en sociedad.

Pero lo que hoy tenemos como más habitual, resulta ser reciente en la ya dilatada historia de la informática y es sólo una muestra de sus posibilidades.

Hoy no quisiera hablar de eso, sino de otros usos de la informática moderna y sus muchas potencialidades. Desde la colaboración de muchos pequeños usuarios para obtener una gran potencia de cálculo como ocurre, por ejemplo en proyectos como el SETI@home para buscar inteligencia extraterrestre en la galaxia; a nuevas realizaciones que, francamente, me sorprenden por su alcance y brillantes resultados.

Seguro que recuerdan como, en el pasado mes de noviembre, la prensa habló de la sonda Rosetta y su largo viaje para estudiar un cometa lejano. Para mí, ésa es una muestra impresionante de lo que, también, pueden lograr las TIC: un control remoto insospechado hace sólo algunos años.

Les recuerdo lo más destacado de todo ello.

La sonda Rosetta se lanzó hace ya más de diez años, el 2 de marzo de 2004. Su misión es estudiar, precisamente ahora, en 2014 y 2015, el cometa 67P/Churiumov-Guerasimenko con un período orbital de 6,6 años descubierto en 1969. Para conseguir la alta velocidad necesaria, la sonda Rosetta utilizó la ayuda de la Tierra y de Marte para encaminarse hacia el cometa al que ha alcanzado al cabo de casi diez años, en 2014.

Pero el viaje, incluso a altas velocidades, ha sido largo, muy largo.

Por eso, tras situarse en camino y superar diversas vicisitudes, en junio de 2011, la sonda se puso en estado de hibernación completa (antes ya se habían apagado algunos de sus sistemas) aunque mantuvo por sí misma una determinada rotación para evitar el calentamiento excesivo. En diciembre de 2013, la ESA (Agencia Espacial Europea) inició, casi en broma pero con clara voluntad publicitaria, la campaña "¡Despierta, Rosetta!", sugiriendo que era difícil despertar cuando uno está sólo, muy alejado, y no dispone de café suficiente… Se pedía que la gente gritara "¡Despierta, Rosetta!" para ayudarla en su cometido.

Bromas aparte, no ha hecho falta.

Puntualmente, como estaba previsto, la sonda Rosetta se "despertó" de su hibernación y a las 10 de la mañana del pasado 20 de enero de 2013, se reactivó, encendió sus sistemas y su propulsor para eliminar el movimiento de rotación, volvió a activar los instrumentos y sensores, y orientó su antena hacia la Tierra para enviar una señal de confirmación de haber despertado. El mensaje nos llegó a las 18:18 de ese día.

Tras llegar a orbitar el cometa, en noviembre, el módulo Philae fue lanzado desde la Rosetta para posarlo en la superficie del cometa (el 12 de noviembre) para realizar una serie de análisis y estudios químicos y físicos del cometa. Cayó un par de kilómetros más lejos de lo previsto. El sol no alimentó sus baterías solares y está por el momento en una "hibernación forzada" a la espera que, con el movimiento del cometa, pueda llegar a una zona donde el sol le dé más directamente y, tal vez, pueda realizar los experimentos previstos. Pero lo cierto es que la complejidad de la misión, las exigencias de control a distancias prácticamente inimaginables (unos 511 millones de kilómetros en este caso…), la hibernación de la Rosetta y su despertar, y un largo etcétera no dejan de ser una maravilla del control remoto hoy asumible con las TIC.

Soy veterano y recuerdo la llegada de Neil Armstrong a la Luna en julio del 69. Con el tiempo hemos aprendido que la exploración del espacio es mejor hacerla con robots como la sonda Rosetta. ¿Se imagina alguien un humano navegando diez años para poder estudiar un cometa? (Y habría que hacerlo volver…).

Por eso, la investigación del espacio deben hacerla máquinas y no humanos. Y eso supone disponer de la tecnología de control y programación necesaria para lograr estos objetivos. Afortunadamente ya la tenemos.

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
CISCO NetApp vmware

DATA CENTER DE NEXICA
- Alta eficiencia energética
- Homologación APC 'Blade Ready'

www.nexica.com
marketing@nexica.com
902 20 22 23

nexica
Critical cloud & hosting