



- Kyocera Ecosys P6026cdn
- Talentia HCM 9.1

Fujitsu recomienda Windows.

La tableta
que resiste
el trabajo
más duro

Fujitsu STYLISTIC V535

FUJITSU



FUJITSU STYLISTIC V535

Fujitsu STYLISTIC V535 garantiza el rendimiento en condiciones extremas a los trabajadores móviles de cualquier industria. Su diseño robusto y ligero cumple con las especificaciones MIL - STD e IP65, que garantizan la resistencia a caídas de hasta 1,8 metros*, agua, polvo, temperaturas extremas y desinfección (IPA).

- Windows 8.1 Pro
- Pantalla IPS de 8,3" multitáctil (incluso con cuartos) Gorilla Glass
- Rango de temperaturas: -10° a +50°
- Batería intercambiable de hasta 8 horas
- Conectividad 4G/LTE, GPS y GLONASS
- Seguridad: TPM, NFC, lector tarjeta chip, lector chip & pin

(*) Con Stugged Home

workplace.es.fujitsu.com

Todas las soluciones de movilidad y mucho más en Fujitsu World Tour 2015

Fujitsu World
Tour 2015

& Fujitsu Innovation Gathering

Madrid - 9 de Junio
IFEMA Norte

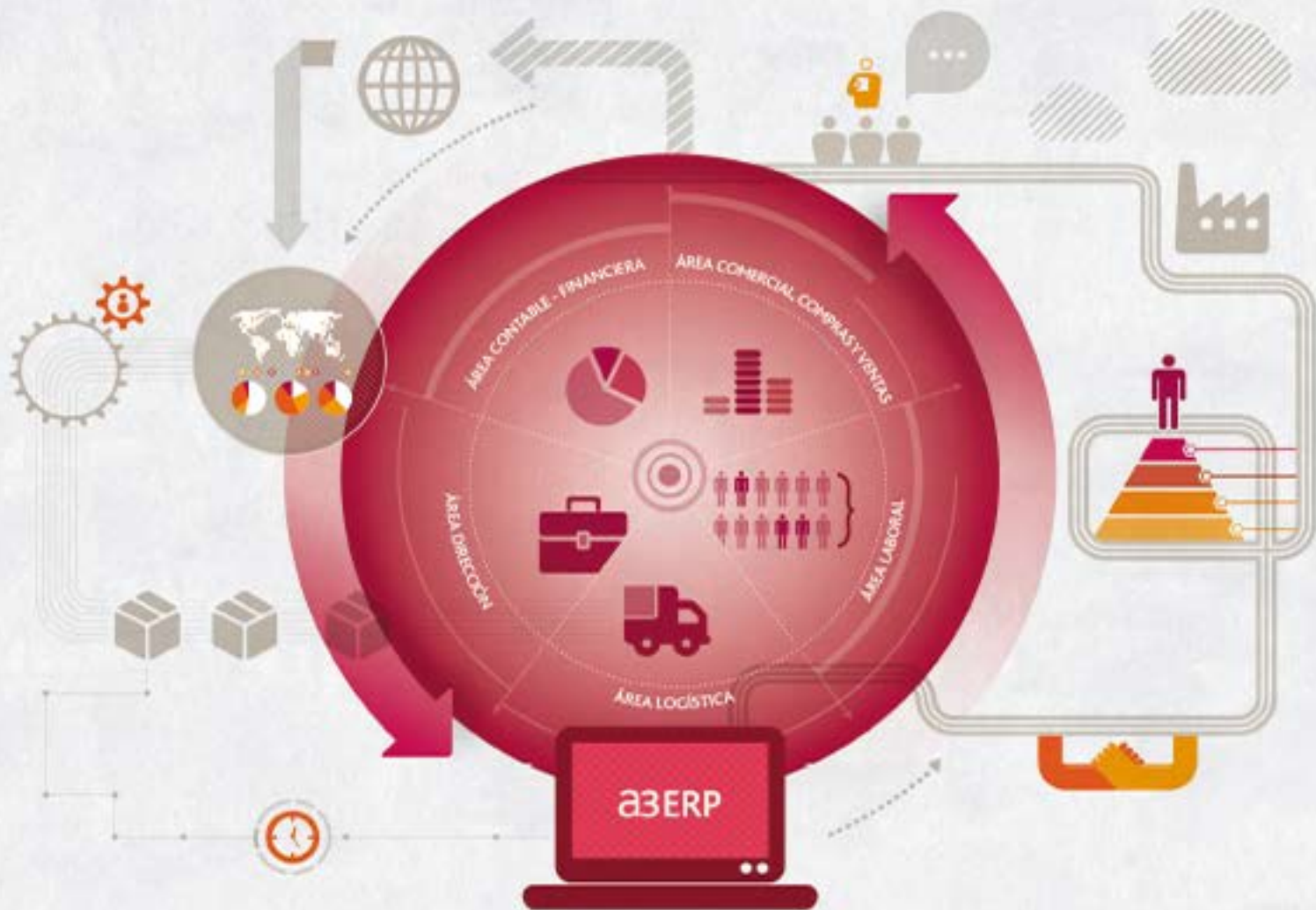
La innovación es la clave

Reserva ya tu plaza en
fujitsu.com/es

Fotografías no contractuales. Fujitsu no se responsabiliza de errores tipográficos.

Diseñado para los negocios  Windows 8 Pro

shaping tomorrow with you



a3ERP

Solución integral de
gestión para PYMES

**La visión 360° que hace tu
empresa más competitiva**

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

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

INFÓRMATE AHORA Y DESCUBRE CÓMO SER MÁS COMPETITIVO CON a3ERP.





- Kyocera Ecosys P6026cdn
- Talentia HCM 9.1



- Incremento de la productividad
- El auge de los sistemas de output Management
- ¿Ineficiencia en la gestión?



Javier López Sáez

La era de la nube

La empresa necesita SAM

Aunque diferentes estudios han venido afirmando que está empezando a decrecer la venta de tabletas en España, sobre todo en el mercado corporativo, se están concretando concursos sustanciosos. Y se está desatando una lucha fratricida entre tres empresas importantes: Microsoft, Samsung y HP. Las dos segundas muy cabreadas con la primera, que les está haciendo mucho daño: tiene un equipo muy competitivo; las dos se quejan de competencia desleal y, en muchos casos, se plantean no recomendar el uso de la plataforma Windows, en beneficio de Android.



Rajoy me ha bajado el colesterol

Tengo que confesar algo personal: he tenido el colesterol alto, pero, gracias a los recortes de Mariano Rajoy en el campo de la inversión en la promoción de las nuevas tecnologías, he conseguido bajarlo. Lo explico.

Dicen que si hay un alimento nocivo para la salud, y más concretamente pernicioso para los niveles correctos de colesterol, es la bollería industrial. Pues bien, he podido constatar que en la etapa de Zapatero (que, como ya dejé escrito, pasará a la historia como uno de los Presidentes del Gobierno más nefastos de la historia de España) se me disparó de ese parámetro sanguíneo. ¿Por qué?

Porque, a pesar de su dañino mandato, en el área de la Innovación Tecnológica, sin llegar ni de lejos a lo que nos merecemos como país, sí que hay que reconocerle su interés por la promoción del mismo. Y, a lo que vamos: cada dos por tres nos convocaban a los periodistas para presentarnos algún nuevo proyecto (que, normalmente, siempre se quedaban en nada); indefectiblemente, en esas convocatorias te colocaban para desayunar (que es la hora en la que te llaman) esos croissants, palmeritas y napolitanas industriales que tanto perjudican las zonas cardiovasculares de nuestro cuerpo. Fue un desastre.

Pero, mira por dónde, que llega Rajoy y se paraliza todo ese desaguado de reuniones nocivas para la salud. En lo que lleva de legislatura, el Ministerio que se ocupa de nuestros temas, el de Industria, nos ha debido convocar a los medios técnicos no más de dos veces por año. Esto ha significado una reducción drástica de las ingestas del susodicho veneno latente. España sigue sin funcionar a este nivel, pero yo he recuperado buena parte de la pureza de mi sangre.

Está claro que Rajoy se va –no sé si repetirá, pero lo dudo– con el triste honor de haber reducido la ya mermada inversión del gobierno anterior en la promoción de las TICs.

José Manuel Soria, su Ministro encargado de la materia, en estos años, ha estado más preocupado por su promoción personal en su tierra (las bonitas Islas canarias) que por la marcha de nuestro sector. Su Secretario de Estado, Víctor Calvo Sotelo, es un triste que ha pasado sin pena ni gloria (dicen que apenas se habla con su Ministro). Y el director general de Red.es (colega de tierras del Ministro) no parece que haya tenido la formación suficiente para gestionar los pocos fondos que le han venido asignando.

Próximo las elecciones, no he tenido ocasión de escuchar cuáles son las propuestas para nuestro futuro tecnológico de los supuestos salvadores de la patria (léase Podemos, Ciudadanos, etc.) por lo que auguro otras nuevas legislaturas en las que nos seguirán superando en inversión países situados muy por debajo de nosotros.

Juan Manuel Sáez. **Director**

Aquí va una idea: Diseñar las LaserJet más pequeñas, rápidas e inteligentes de la historia.

Nuevas HP LaserJet. Ahora hasta un 40% más pequeñas y un 40% más rápidas¹.

Empezamos con una página en blanco y nos preguntamos: «¿Qué es lo que necesitan las empresas hoy en día?». Y diseñamos las nuevas HP LaserJet, pensadas para funcionar con el tóner químicamente más avanzado. Gracias a los nuevos cartuchos de tóner Original HP con JetIntelligence, las nuevas LaserJet son hasta un 40% más pequeñas, hasta un 40% más rápidas y consumen hasta un 53% menos de energía¹. Vea cómo funcionan en hp.es/nuevaslaserjets

Las impresoras preferidas en el mundo.



Las impresoras preferidas en el mundo según cuota de mercado mundial de impresoras y conocimiento de la marca de impresoras HP (estudio de preferencias y valoración llevado a cabo en 9 mercados en 2014).
¹Resultados basados en encuestas internas de HP con los modelos anteriores completados en enero de 2015 e información publicada y según ajustes de los dispositivos. Los resultados reales pueden variar. «Más rápidas» hace referencia al tiempo de impresión de la primera página (FPPT). En cuanto a la eficiencia energética, la HP M252 consume un 15% menos, la HP M277 un 16% menos y la HP M553 un 53% menos que los modelos anteriores. Para obtener más información, visite hp.com/go/claims.
© Copyright 2015 Hewlett-Packard Development Company, L.P.

Sumario

M A Y O 2 0 1 5



EN PORTADA

**¿Dónde están
mis documentos?**

40

N.º 227 • 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, F. Jofre, J.L. Valbuena, M^ªJ. Recio, M.A. Gombáu, J. Hermoso, J.C. 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.

MAYO de 2015
Printed in Spain



EDITA

Publicaciones Informáticas MKM



24 PREMIOS BYTE



50 COMPARATIVA



TENDENCIAS 62

- 4 **CARTA DEL DIRECTOR**
- 8 **RECOMENDAMOS**
- 10 **NOVEDADES**
- 28 **DESAYUNOS TECNOLÓGICOS**
- 36 **ANÁLISIS**
- 40 **EN PORTADA**
Gestión documental
- 50 **COMPARATIVA**
recursos humanos
- 62 **TENDENCIAS**
- 66 **TEMPORAL**
Por Miquel Barceló

Lenovo xClarity

Lenovo ha lanzado Lenovo XClarity, una solución para la gestión de sistemas sencilla, rápida, segura y automatizada. La compañía también ha dado a conocer nuevas soluciones de red, que incluyen dos nuevos conmutadores de red: Lenovo RackSwitch, y Lenovo Flex System SI4091, un módulo de bajo coste de interconexión de sistemas para Flex Systems. Todos estos productos se incorporan a la creciente cartera de soluciones empresariales de Lenovo diseñadas para los centros de datos de TI tradicionales y a los en-

tornos cloud privados y públicos.

Se trata de una solución idónea para empresas de todos los tamaños, proveedores de servicios y organizaciones gubernamentales. Lenovo XClarity satisface las exigencias críticas del cliente, incluyendo la necesidad de centralizar y agilizar la gestión de los recursos de hardware, acelerar las implantaciones de las infraestructuras tradicionales y en la nube, y permitir la visibilidad y el control de los recursos físicos desde herramientas de software de gestión externas de mayor nivel.



La nueva solución está disponible en dos ediciones:

- Lenovo XClarity Administrator, basado en arquitectura sin agentes, soporta determinados servidores System x y Flex System. Puede configurarse con facilidad en cuestión de minutos,

en lugar de tener que invertir horas como ocurre normalmente con las soluciones tradicionales de gestión de sistemas. Su interfaz de usuario, presenta un diseño sencillo que permite a los usuarios dar con información crítica y ejecutar tareas con rapidez.

Synology apuesta por NAS

La compañía Synology ha presentado el nuevo DiskStation DS1515, un potente y ampliable servidor NAS de 5 bahías diseñado para ofrecer gran rendimiento, fiabilidad y un sistema multifunción de almacenamiento en red para las pequeñas y medianas empresas en crecimiento.

“Las pymes que están en crecimiento precisan una solución de almacenamiento versátil y adaptable a las necesidades futuras, así como minimizar la inversión inicial. El servidor DS1515 ha sido diseñado para abordar dichas necesidades y ofrece el rendimiento, fiabilidad y escalabilidad necesarios para facilitar la gestión, la protec-



ción y el intercambio de datos” dijo Jonathan Wang, Product Manager en Synology. Este modelo cuenta con un procesador quad-core y con cuatro puertos LAN Gigabit, y admite la agregación de enlaces y la computación por error, además de asegurar un alto rendimiento y una velocidad de

escritura superior a 421 MB/s y una velocidad de lectura superior a 403 MB/s cuando se usa la configuración RAID 5 en Windows. El mecanismo de encriptación asegura una rápida velocidad de transmisión de datos cifrados que puede llegar a una velocidad de lectura de 296MB/s y a una velo-

cidad de escritura de 150 MB/s. El modelo DS1515 es compatible con Synology High Availability, ofreciendo redundancia en el caso de fallo inesperado en el sistema y asegurando una fluida transición entre los grupos de servidores con el fin de asegurar una alta fiabilidad y adaptación. El caché de lectura y la escritura SSD permiten que las pymes puedan ver un impulso considerable en el rendimiento mientras que se reduce al mínimo el coste por gigabyte. Diseñado para crecer con las pymes, el DS1515 puede aumentar su capacidad hasta un total de 15 discos si se conecta a dos unidades de expansión DX513.

Citrix mejora las reuniones online

Citrix acaba de anunciar una experiencia de usuario rediseñada para GoToMeeting, que hará aún más sencillo mantener reuniones online en alta definición con compañeros de trabajo, clientes y amigos ubicados en cualquier parte del mundo. La definición tradicional de "reunión" se ve ahora desafiada por GoToMeeting con integraciones de aplicaciones de productividad, personalización que permite a los usuarios trabajar como desean y una experiencia enriquecida, de forma que puedan permanecer conectados con otros usuarios en tiempo real.

Recientes estudios de Citrix muestran que la gente utiliza una media de más de cinco dispositivos diferentes



para trabajar, y esto implica que necesitan cambiar de uno a otro sin perder productividad. Ahora las nuevas características de GoToMeeting mejoran su experiencia en PC, Mac, móvil y navegador para adaptarse a diferentes estilos de trabajo.

"Las reuniones productivas no empiezan y acaban en una

sala, sino que requieren de una preparación y un seguimiento" ha comentado Chris Battles, vicepresidente y director general de Citrix. "Con la nueva experiencia de GoToMeeting, hacemos que las fases de preparación, colaboración y comunicación posterior a la reunión sean lo más integrales e intuitivas posible"

Backup: la nueva tendencia as a service

KIO Networks ha presentado su servicio de Backup as a Service (BaaS) en España. Este servicio de archivado de datos en la nube permite a sus clientes replicar su información y acceder a ella de forma rápida, fiable y segura. El servicio de Backup en la nube (BaaS), protege los datos críticos, de forma directa y a través de Internet, lo que permite a las empresas no tener que incurrir en gastos de capital o de TI. Mediante esta solución los clientes pueden crear de forma automática copias de seguridad de todos sus datos estén donde estén, ya sea en los servidores

de la empresa como en los equipos de los empleados (sobremesas, portátiles o dispositivos móviles). Además a través de la web, el BaaS de KIO Networks permite configurar sus políticas de backup y supervisar las copias de seguridad a través de un simple navegador web. Así el servicio de Backup as a Service de KIO Networks es una solución rentable de protección de datos on-site, en la nube o conectada a la nube para ayudar a las empresas, sea cual sea su tamaño, a proteger y acceder a sus datos empresariales, ayudando a los clientes a mantener la conti-

nuidad de sus operaciones en entornos de múltiples centros y múltiples plataformas. El Backup as a Service de KIO Networks permite centralizar las copias de seguridad y la recuperación de los datos en todos los equipos de una empresa, estén donde estén, ya sea en oficinas centrales, filiales y sucursales u oficinas remotas. Las copias de seguridad se pueden generar de forma automática a través de la web, y los datos se almacenan en los centros de datos de alta seguridad de KIO Networks y/o en las oficinas del cliente, siendo el usuario quien revisa y administra todo.

CMC CRECERÁ UN 20%

El Grupo CMC, consultora española del entorno de las Tecnologías de la Información, alcanzó una facturación de 24 millones de euros en su ejercicio de 2014, lo que significa un crecimiento del 15% con respecto a la cifra de negocio obtenida en el ejercicio de 2013. Prevé crecer por encima de 25% durante 2015, "crecimiento que podría llegar al 30%", apuntó Jaime Hortelano, CEO de Grupo CMC, acompañado de Javier Fernández, director de Marketing de la compañía, en el curso de una reunión con un grupo de periodistas.

La firma, tal y como se puso de relieve, también ha mantenido su ritmo de creación de puestos de trabajo en 2014 y ha incrementado su plantilla un 10%, sumando más de 500 profesionales.

Con estas cifras, el Grupo CMC se mantiene un año más como una de las firmas con mayor crecimiento del sector de la consultoría en nuestro país, dentro del ámbito de las nuevas tecnologías aplicadas a los procesos de negocio, un ratio que viene siendo de una media del 25% anual.

Hortelano destacó asimismo que el fuerte crecimiento de los próximos años va a llegar "gracias al afianzamiento de nuestra expansión internacional y al desarrollo de nuestra oferta, especialmente en servicios de Eficiencia Energética, Transformación Digital, Movilidad, e-Health, Seguridad y Big Data".

Serio incremento de los ataques DdoS

Corero Network Security acaba de presentar los resultados de su Primer Informe Trimestral sobre Tendencias y Análisis DdoS.

Mediante el análisis de datos ofrecidos por sus clientes durante el último trimestre de 2014, Corero ha visto cómo los ciberdelincuentes están evolucionando a la hora de lanzar sus ataques DDoS para eludir las soluciones de seguridad de las empresas, interrumpir la disponibilidad de su servicio e infiltrarse en las redes de sus víctimas.

El Informe Trimestral sobre Tendencias y Análisis DDoS se basa en datos de empresas de hosting, Data Center, proveedores de Servicios de Internet y empresas online de todo el mundo, y analiza el estado de su Centro de Operaciones de Seguridad. Entre los datos extraídos de estas observaciones destacan:

Los ataques son de corta duración, de saturación parcial y aumentan su frecuencia

Anteriormente, DDoS era el nombre más adecuado para este tipo de ataques cibernéticos; este tipo de amenazas deniegan el acceso a sitios web o a soluciones basadas en Web. Aunque este tipo de ataques se siguen sucediendo en algunas circunstancias, las organizaciones también son objetivo de una nueva generación de tráfico de ataques DDoS. Según se desprende de los datos obtenidos por los clientes de Corero, hay dos nuevas tendencias: breves ataques en lugar de ser prolongados, con saturación parcial a los enlaces frente a las inundaciones de red,



tal y como el término Denegación de Servicio venía a ser conocido.

Así, en lugar de ataques prolongados en el tiempo, aproximadamente el 96% de los ataques DDoS dirigidos contra clientes de SmartWall Threat Defense System (TDS) de Corero, los ataques tuvieron una duración de 30 minutos o menos. El problema se agrava cuando estos clientes ven un promedio de 3,9 intentos de ataques al día. Para las organizaciones que se basan en una defensa fuera de banda o un anti DDoS para redirigir el tráfico tras identificar un ataque, se puede tardar hasta una hora en la transición a una solución de mitigación de ataques DDoS basada en la nube. Este lento tiempo de respuesta implica que, incluso en el caso de uso herra-

mientas líderes de defensa DDoS basados en la nube, podrían dejar pasar completamente un ataque y las organizaciones sufrirían aquellos cortes de tráfico que se intentan evitar con ellas.

Además, el 79% de los intentos de ataques DDoS dirigidos a clientes de Corero entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre de 2014, el uso de ancho de banda fue de menos de 5Gbps. Es decir, estos ataques estaban dirigidos a saturar parcialmente la conexión a Internet y distraer a los equipos de seguridad, pero dejando suficiente ancho de banda disponible para posteriormente infiltrarse en sus redes y tener acceso a los datos confidenciales de los clientes o de propiedad intelectual.

ATAQUES DDOS PARA ESTABLECER PERFILES

Al tiempo que los ataques DDoS volumétricos son fáciles de identificar y atraen más la atención, Corero ha descubierto que los atacantes están empezando a utilizar ataques más adaptativos y multi-vector contra sus objetivos. Esto les permite crear el perfil de la estrategia de seguridad de la red de la víctima y como consecuencia, lanzar ataques adicionales que pueden eludir las herramientas de ciberseguridad de las organizaciones.

“Los ataques de Denegación de Servicio han sido amenazas dirigidas a la disponibilidad del servicio durante más de una década. Sin embargo, ahora estos ataques son de carácter mucho más sofisticados y multi-vector, para evitar los mecanismos de defensa o contramedidas reactivas” afirma Dave Larson, CTO y Vicepresidente de Producto de Corero Network Security. “Tal como indica experiencia de nuestros clientes, la regularidad de estos ataques simplemente pone de relieve que existe una creciente necesidad de protección para vencer los ataques DDoS en la red, y garantizar el acceso necesario que los negocios de Internet continúen operando o para que los proveedores de

Internet sigan proveyendo sus servicios”, matiza.

Medidas para enfrentarse a los ataques DDoS

Para defenderse tanto de los ataques tradicionales DDoS como de aquellos que utilizan nuevos métodos, Corero recomienda a las organizaciones que tomen las siguientes medidas:

- Considere la posibilidad de implementar tecnología adecuada para detectar, analizar y responder a los ataques de DDoS, a través de inspecciones del tráfico en Internet a la velocidad de línea, identificando y bloqueando amenazas desde los primeros paquetes de un determinado ataque.

- Establecer una estrategia de seguridad por capas centrándose en la visibilidad continua y en el cumplimiento de políticas de seguridad para establecer una primera línea de defensa capaz de mitigar ataques DDoS al tiempo que se mantiene la conectividad del servicio, disponibilidad y entrega de tráfico legítimo.

- Garantizar la visibilidad completa de aplicaciones y capas de red de eventos de seguridad DDoS. La mejor práctica también permitirá el análisis forense de las últimas amenazas e informes de cumplimiento de actividades.



SOBRESALIENTE

VMWARE

La facturación de la multinacional VMware correspondiente al primer trimestre de 2015 ha sido de 1.510 millones de dólares, un 11% más con respecto al mismo período de 2014. Además, Los ingresos por licencias del primer trimestre alcanzaron los 576 millones de dólares, lo que representa una subida del 3% desde el primer trimestre de 2014.

TP-LINK

Context posiciona a TP-LINK como el fabricante número uno tanto en volumen de facturación como en unidades comercializadas. Según la consultora, TP-LINK colocó a través del canal retail más del 78% de las unidades que se comercializaron ese año en este mercado. La compañía además amplía de forma considerable su ventaja frente a sus más inmediatos competidores, ya que en 2013 la cuota de TP-LINK en este mercado, en número de unidades vendidas, se situó en el 63,4%.

MUY DEFICIENTE

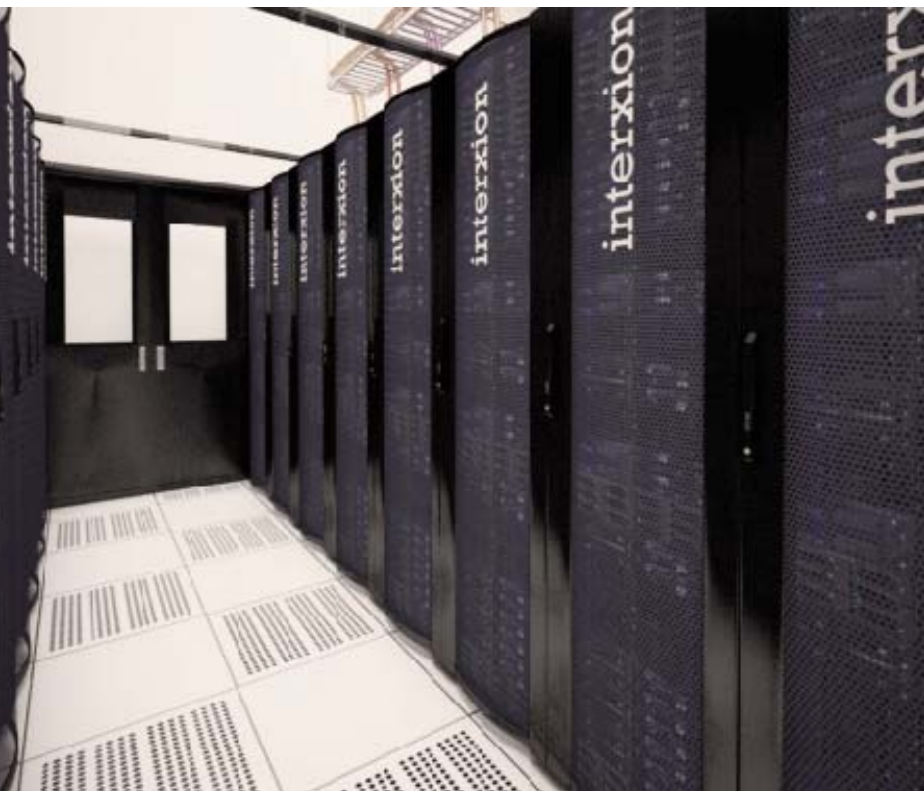
SEGURIDAD

Un informe de Dell encontró una explosión de malware en los puntos de venta (POS por sus siglas en inglés), incremento del tráfico malware dentro de los protocolos web encriptados (https), así como el doble de ataques en los sistemas de adquisición de datos y control de supervisión (SCADA) en relación a 2013. El estudio destaca que la industrial retail sufrió una gran sacudida en 2014 después de que grandes marcas experimentaran brechas en sus puntos de venta, exponiendo a millones de clientes y consumidores a potenciales compras fraudulentas y riesgo de robos de identidades.

MUJER

Un 40% de las mujeres que han alcanzado puestos directivos en la empresa señala que los prejuicios de género siguen siendo una de las principales barreras para la promoción profesional femenina, según Women n Business

Gestionar el data center desde el móvil



Interxion ha lanzado una aplicación con la que acercar a sus clientes el centro de datos a través del móvil. El objetivo es poner a disposición de los usuarios un nuevo canal de comunicación y proporcionar de una manera fácil y cómoda la información de los servicios en el CPD.

Gracias a esta aplicación, los clientes de Madrid podrán conocer todos los servicios que tienen contratados con Interxion:

- el número, la ubicación y la identificación de los bastidores;
- la potencia eléctrica disponible;
- el cableado de datos (en uso y disponible);
- los operadores de telecomunicaciones con los que están interco-

nectados.

Permite agilizar también algunos procesos como las peticiones de parcheos de circuitos de datos, que se podrán solicitar directamente a través de la aplicación.

También se podrá acceder a contenido relacionado con el sector de centros de datos y a información general de la compañía, como informes de las instalaciones, whitepapers, lista de operadores y certificaciones. La aplicación facilita además que este contenido y la información se pueda compartir con otros usuarios.

La app está a disposición para su descarga desde la App Store de Apple y desde la Play Store de Google.



Por Fernando Jofre

Con copia oculta

¿Cuántas veces hemos recibido un correo en el que además de nuestra dirección de email aparecía la del resto de listas de distribución? ¿Y cuántas veces hemos metido nosotros la pata? La verdad es que es un mal común, que pone al descubierto uno de los tesoros más preciados de muchas organizaciones: sus listas de contactos. Por el momento sólo me ha ocurrido a mí en correos recibidos... he llegado a recibir la lista de todos los periodistas referenciados por una agencia de comunicación o lo más reciente ha sido disponer de la lista completa de padres del curso de uno de mis hijos... En fin, que nadie está a salvo. Y en nuestro país, tenemos detrás a la LOPD, como bien nos recuerda Panda Security en uno de sus recientes post sobre asuntos de seguridad.

Los emails masivos sin copia oculta no sólo es un hábito no seguro, sino que además ilegal. Por despiste o por desconocimiento, aquel que comete este fallo pudiera enfrentarse a una sanción nada despreciable. Cuando se gestiona una lista de contactos, estamos obligados a protegerla. Por cierto... ¿Estamos dados de alta en la Agencia Española de Protección de Datos? Es un trámite gratuito que algunos recordarán cuando ya sea demasiado tarde. Esta infracción es considerada por la LOPD como "grave". Tal y como nos indica textualmente Panda, si alguno de los destinatarios de estos correos decide denunciar a tu empresa, el error puede salir muy caro. La propia ley establece que las multas pueden ser de entre 40.000 y 300.000 euros, aunque es cierto que las sanciones suelen ser menores.

Para evitarlo, además de tener cuidado cuando mandemos correos masivos, es emplear el botón de CCO en la elaboración del mensaje, o recurrir a servicios especializados de distribución de correo, que no sólo nos evitan este problema, sino que además nos aportan información interesantísima relacionada con la trazabilidad del mensaje.

Pero no sólo el problema se ciñe a los correos, sino también a lo que hagamos en redes sociales. Debemos tener en cuenta que con twitter: si nuestra empresa decide seguir a otros usuarios unilateralmente puede estar infringiendo la LOPD y la LSSI. ¿Por qué? Pues porque el simple 'follow' de una empresa en Twitter se considera una comunicación comercial.

LA GESTIÓN DE TUS DOCUMENTOS ES IMPORTANTE



TUS DOCUMENTOS SON IMPORTANTES

Es importante tener en cuenta el coste del entorno documental en la oficina, aunque no siempre recibe la atención que debería. Los **Servicios Documentales Gestionados (MDS)** de KYOCERA Document Solutions ofrecen la solución perfecta para reducir los costes de los clientes, mejorar la impresión en la oficina y generar productividad en la gestión documental.

MDS consiste en una solución única en 5 sencillos pasos que ayuda a las empresas a reestructurar los recursos humanos y financieros. El acercamiento personalizado de la solución realza la eficiencia del personal, reduce los volúmenes de trabajo del equipo de TI, minimiza el impacto medioambiental, simplifica la facturación y supone una significativa reducción de costes.

Para más información: 902 99 88 22
KYOCERA Document Solutions España – www.kyoceradocumentsolutions.es/mds
KYOCERA Document Solutions Inc. – www.kyoceradocumentsolutions.com



La digitalización de la Pyme asegura el crecimiento del país

“SAGE es la única empresa que puede dar una solución desde la franja más baja del mercado, una micropyme o un emprendedor, a la más alta, como puede ser una empresa del Ibex”. Así de concluyente se expresó Luis Pardo, nuevo CEO de la filial española de SAGE, en el curso de una reunión con un grupo reducido de periodistas, en la que dio detalles de la nueva orientación que quiere poner en marcha.

Orientación primera que pasa, según sus palabras, por apostar decididamente por la digitalización de las Pymes: “es la mejor forma de conseguir competitividad y lograr el crecimiento de nuestra economía”. Y ya a otro nivel, destacó que, a diferencia de otras compañías, desde SAGE pretenden que sus clientes se pasen decididamente a la nube, “pero sin forzarles; lo haremos al ritmo que ellos marquen”.

La estrategia de empresa, aclaró, se basará en tres puntos: focalización en el negocio, en la captura de la tecnología más adecuada y en los beneficios de la suscripción. Precisamente a través de la suscripción se está generando ya el 80 % del negocio de SAGE.

También quiso hacer hincapié en la importancia interna que se le da a todo el canal de distribución y, especialmente, al segmento de los ISVs, como una forma relevante de generar soluciones en mercados especializados.

El CEO español de esta multinacional inglesa también presumió de cifras: 350.000 clientes; 21 delegaciones; 1.100 empleados; recepción de 8.000 llamadas al día; 2.600 business partners; y 17.000 despachos profesionales.

Destacó finalmente que la compañía espera crecer este año fiscal 2015 un 6 % a nivel mundial.



Por Manuel Navarro

Inseguros por nuestra culpa

Hace unos meses, HP publicó la edición de 2015 de su Informe anual del Ciberriesgo, ofreciendo investigación de amenazas y análisis en profundidad sobre la mayor parte de los problemas de seguridad que han afectado a las empresas durante años pasados y que son tendencia en 2015. Lo más destacable es que el informe examina los datos indicando las vulnerabilidades más relevantes que dejan a las organizaciones expuestas a riesgos de seguridad. El informe de este año concluye que los problemas conocidos y las desconfiguraciones han contribuido en la mayoría de amenazas en 2014.

Otras de sus conclusiones importantes y sorprendentes son las siguientes:

- El 44% de las brechas conocidas proceden de vulnerabilidades que nacieron hace entre 2 y 4 años. Los cibercriminales continúan implementando técnicas conocidas para comprometer los sistemas y las redes. Todas y cada una de las 10 principales vulnerabilidades que tuvieron lugar en 2014 aprovechaban código escrito hace años, incluso décadas.

- Las desconfiguraciones de los servidores ha sido la principal vulnerabilidad. Por encima de vulnerabilidades como la privacidad y los problemas de seguridad causados por las cookies, las desconfiguraciones de los servidores dominaban la lista de las preocupaciones de seguridad en 2014, proporcionando a los adversarios un acceso a los archivos, dejando a la organización susceptible de sufrir un ataque.

- Se han introducido nuevas vías de ataque a través de los dispositivos conectados. Además de los problemas de seguridad que ha causado el Internet de las Cosas, en 2014 se produjo un aumento en el nivel de malware para dispositivos móviles. Puesto que el ecosistema informático continúa ampliándose, a menos que las empresas tomen la seguridad en consideración, los cibercriminales continuarán descubriendo puntos de acceso.

- La principal causa de ataques a software son defectos, errores y fallos. La mayoría de las vulnerabilidades se deben a un pequeño número de errores en la programación del software. T




Luis Pardo, CEO de la filial española de Sage

Pensando en ti, hemos creado el **Hosting ilimitado** de Arsys

“Podemos tener todo el espacio web que necesitemos”

Javier Martínez, Director de Ingeniería Web



Hosting ilimitado	
Dominio	GRATIS
Subdominios	ILIMITADOS
Espacio web	ILIMITADO
Transferencia web	ILIMITADA
Transferencia de correo	ILIMITADA
Bases de datos	ILIMITADAS (MySQL 1GB)
Buzones de correo	6 GB

EL MEJOR SERVICIO AL CLIENTE

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

18 AÑOS DE EXPERIENCIA

Hosting pensando en ti

50%
DTO.
EL PRIMER AÑO*

arsys

CONTRÁTALO >

www.arsys.es | 902 11 55 30

HP Software crecerá a doble dígito

HP Software Iberia creció el pasado ejercicio un 22 % y este año espera hacerlo entre el 10 y el 20 %. Así lo declaró a un grupo de periodistas su Country Manager, Fran Manzanero, en el curso de una reunión donde hizo balance de la marcha de la compañía. Manzanero destacó que HP sigue apostando por el software como un elemento crítico para las organizaciones, que han de operar en un mundo cambiante, con un mercado que se mueve rápidamente y en el que están surgiendo nuevos hábitos de consumo.

La respuesta de HP ante este entorno cambiante, agregó, es el Flex IT, consistente en un TI ágil, capaz de crear y actualizar las aplicaciones de forma muy rápida, manteniendo a su vez un Core IT, sólido y fiable, que soporta los procesos clave de negocio.

Se trata de una visión que está en línea con la estrategia de HP de un Nuevo Estilo de TI, basado en los pilares de Cloud, Movilidad, Seguridad y Big Data, y en el que el software es una pieza clave. En este sentido, HP Software ha adaptado su portfolio con el objetivo de dar respuesta a las necesidades de este Flex IT, además de facilitar la relación entre el Flex IT y el Core IT. La visión con la que HP Software aborda este mercado le ha permitido lograr niveles del crecimiento de doble dígito durante el pasado año, por encima de la media del sector del software. Según la información facilitada al efecto, la innovación es un aspecto clave en el crecimiento logrado por HP Software. Entre las novedades que ha presentado más reciente-

mente cabe destacar HP Haven OnDemand, un importante hito en la estrategia Big Data de HP ya que ofrece a las organizaciones de todos los tamaños el acceso, a través de la nube, a los componentes de Haven, la plataforma de análisis a nivel mundial de HP, que dota a las empresas de una inteligencia conectada que les permite extraer el valor del 100% de la información.

HP Haven OnDemand, que funciona sobre la plataforma de cloud HP Helion, permite a los clientes analizar todo tipo de datos, incluyendo datos empresariales y de máquinas, así como información humana no estructurada. Los desarrolladores pueden hacer uso de este servicio web y además relacionarse con una comunidad en constante crecimiento para crear aplicaciones y servicios de última generación. Además, HP integra las capacidades de Big Data dentro del portfolio de soluciones de HP Software con nuevas ofertas que ayudan a las empresas a transformar sus operaciones de TI, potenciar el gobierno de la información y el cumplimiento normativo, así como para alcanzar mayores niveles de seguridad de la información.

HP parte de la base de que hoy el software es un factor diferencial, que marca el éxito o el fracaso de muchas empresas, y esto constituye un estímulo para la inversión en innovación y desarrollo de nuevas y mejores aplicaciones. Esto ha contribuido a que el software de testing y de calidad de aplicaciones de HP haya multiplicado sus ventas durante el pasado año.



Por Óscar González

Debian 8 'Jessie'

Una de las distribuciones más conocidas y utilizadas por los linuxeros de 'pro', aquellos que se resisten a utilizar distribuciones más populares y mediáticas, siempre ha sido Debian. En la esquina contraria, distribuciones afines en el aspecto tecnológico pero contrarias en la segmentación de usuarios y cómputo de descargas como Ubuntu, Linux Mint, ElementaryOS, etc.

Dos años después de haber publicado la versión anterior, 'Wheezy', se acaba de liberar la nueva versión, que trae muchos e interesantes cambios debajo del brazo.

El principal es el cambio que se ha realizado desde el sistema de inicio sysvinit al nuevo systemd. Este último es el demonio de administración del sistema, diseñado para reemplazar el sistema de inicio init.

Otras novedades también muy interesantes son la incorporación de KDE 4.14.2, que se encuentra en un estado de plena forma, GNOME 3.14, y como base el uso del Kernel 3.16.

Esta versión es LTS, con soporte para los próximos cinco años y se presenta para diez arquitecturas distintas, incluyendo las más utilizadas en el mercado.

Debian saca por tanto al mercado una versión que ha sido muy comentada y discutida en los foros especializados, por la ya mencionada adopción de systemd, con multitud de detractores e interesados, en un momento en el que el mercado está muy profesionalizado, con la todopoderosa RedHat haciendo y deshaciendo en el segmento empresarial.

Una buena noticia al fin y al cabo para una distribución que se mantiene fuerte y estable frente a los vaivenes de la tecnología, y que todavía nos depara muchas alegrías.

Fujitsu World
Tour 2015

&
Fujitsu Innovation
Gathering

FUJITSU

Ven. La innovación es la clave

La cita de este año incluye además el encuentro de innovación "Fujitsu Innovation Gathering 2015", de los laboratorios de Fujitsu. Comprobarás el impacto de la innovación en las empresas, las administraciones públicas, y la sociedad. No te lo pierdas, regístrate ahora.

9 de junio
IFEMA norte

Regístrate y asegura tu plaza.
fujitsu.com/es



Human Centric
Innovation

Platinum Sponsor



shaping tomorrow with you

Red Hat y Dell mejoran su oferta de Openstack para cloud privada



Dell y Red Hat, han anunciado una versión mejorada de la solución Cloud de Dell y Red Hat, una solución cloud privada empresarial diseñada conjuntamente basada en OpenStack. La solución mejorada atiende a las necesidades de los clientes en cuanto a servicios de TI más flexibles, elásticos y ágiles. Diseñado para ayudar a los clientes a construir potentes clouds altamente escalables basadas en OpenStack, la solución actualizada está co-diseñada con Red Hat Enterprise Linux 7 y los servidores rack de alta densidad Dell PowerEdge R630 y R730xd, parte de la cartera PowerEdge de 13^o generación de Dell. Con su memoria hiperdensa, flexibilidad de almacenamiento y tamaño compacto, el PowerEdge R630 maximiza la eficiencia del centro de datos para las implementaciones cloud de OpenStack. PowerEdge R730xd ofrece un equilibrio optimizado entre la utilización del almacenamiento y el rendimiento por lo que es ideal para albergar almacenamiento masivamente escalable de Red Hat Ceph.

Esta solución empresarial incluye confi-

guraciones prescritas para computación, infraestructura, redes, y múltiples opciones para almacenamiento. Está diseñada para ser fácilmente adaptable a las actuales y futuras necesidades de una organización. La solución mejorada ofrece a los clientes los siguientes beneficios clave:

- **Densidad aumentada** – configuraciones optimizadas minimizan la huella del centro de datos para la administración de OpenStack y la infraestructura nodos, y cuentan con un aumento de la densidad de VM del 20 por ciento y un aumento del 30 por ciento de la capacidad de almacenamiento.

- **Rendimiento acelerado** – Precisión en la configuración de servidores Dell PowerEdge R730xd con unidades sólidas que aceleran el rendimiento de procesamiento de datos Ceph, y con una selección de configuraciones de discos duros y de memoria, los clientes pueden optimizar el almacenamiento Ceph a sus necesidades de aplicación.

- **Seguridad y la estabilidad añadida** – Reforzando en la versión “Juno” de

OpenStack, Red Hat Enterprise Linux OpenStack Platform 6 incorpora la seguridad y estabilidad de Red Hat Enterprise Linux 7. Los diseños de red de 10 GbE altamente resilientes con múltiples niveles de redundancia proporcionan una operación continuada con tolerancia a fallos. Además, el soporte ampliado incluye hasta tres años de garantía de soporte en la “fase de producción” y actualizaciones de OpenStack Red Hat Enterprise Linux Openstack Platform.

Esta última versión de la solución de Dell y Red Hat surge de una colaboración duradera entre ambas empresas, y la ingeniería conjunta dentro de la comunidad OpenStack. Dell y Red Hat llevan colaborando desde hace más de 15 años, y Dell fue la primera compañía en OEM de Red Hat Enterprise Linux OpenStack Platform en 2013. Desde entonces, las dos compañías han seguido combinando su experiencia cloud, innovación empresarial y apoyo dedicado al codesarrollo de soluciones escalables open cloud y a acelerar el camino del cliente para hacia la computación cloud.

Club de Golf Lomas Bosque

XV Torneo de Golf

byte 

11 de junio de 2015



TOSHIBA



vmware

 KYOCERA

 FUJITSU



Wolters Kluwer

Sorteo de fantásticos regalos

@Aslan se supera

Con un cambio de ubicación, más apropiado que el frío Ifema, situándose en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid, @Aslan 2015 ha acabado con éxito de público y expositores en esta nueva edición.

Y es que los interesados que se acercaron por la feria pudieron descubrir las novedades de los principales proveedores de sector TIC que se han dado cita en la única feria de TI digna que aún le queda a la capital de España. La organización aseguró que la asistencia durante los días que duró el evento fue de más de 4.000 profesionales interesados en soluciones tecnológicas para optimizar el despliegue, movilidad, seguridad, etc. de infraestructuras IT y aplicaciones en red. La movilidad, el despliegue de infraestructuras híbridas, la ciberseguridad, etc. están ahora más que nunca entre las prioridades de los gobiernos y las empresas, y el compromiso que se ha marcado @Aslan como Asociación es implicar al Sector TIC e instituciones de referencia para crear un entorno profesional y dinámico, con contenidos de máxima calidad en el que durante dos días todos los interesados puedan encontrarse, actualizar conocimientos y debatir con expertos nacionales e internacionales. Dentro de @Aslan tuvo lugar el principal evento B2B en España especializado en “Infraestructuras Digitales”, que cada año suscita el interés de un mayor y diverso perfil de profesionales:

- CIOs, CTOs, CDOs – Responsables de infraestructuras digitales y aplicaciones en red, de grandes y pequeñas organizaciones.
- Técnicos e Ingenieros de Operadores, xSP (MSP, CSP, WISP,...), Centros de Datos y grandes infraestructuras TIC.
- CXO – Directivos y empresarios interesados en la transformación digital y las oportunidades de la convergencia de personas, cosas, procesos y datos sobre la red. Otra de las novedades que han podido ver los asistentes es que se ha ampliado la zona de exposición a la par que se ha desarrollado un amplio y especializado programa de conferencias:

PREMIOS

Además, EXPO ASLAN.2015 se dieron a co-



nocer los Casos de Éxito ganadores de esta VII Convocatoria de Premios @asLAN a Administraciones y Organismos Públicos. Un año más, la Convocatoria de Premios de la Asociación @asLAN, patrocinada por Global Switch, ha conseguido una elevada participación: 56 casos de éxito concursantes de un total de 45 organismos públicos. 456 usuarios @asLAN han participado con sus votaciones para elegir los finalistas y 77 empresas asociadas @asLAN han seleccionado a los ganadores de cada categoría atendiendo a los criterios que regían esta convocatoria: la aplicación y uso de Tecnologías de la Información y Comunicaciones que contribuyen a mejorar la eficiencia, la atención al ciudadano y la reducción de costes.

Los finalistas tuvieron la oportunidad de presentar su experiencia durante el Congreso AS-LAN.2015 - los días 14 y 15 de abril en el Palacio Municipal de Congresos - a través de mesas redondas en el Foro Administración Pública “Experiencias en consolidación TIC, innovación y eficiencia”, que logró una gran afluencia de público interesado en conocer los proyectos y sus claves tecnológicas. Los 7 Casos de Éxito galardonados fueron:

- Por la Categoría de Administración Central Infraestructuras Digitales: “Digitalización y

Almacenamiento masivo de información en el Archivo Técnico de Hidrocarburos”. Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

- Por la Categoría de Administración Central Servicios Digitales: “Implantación del sistema de soporte al expediente judicial electrónico (EJE) en la sala de lo contencioso-administrativo”. Audiencia Nacional.

- Por la Categoría de Administración Autonómica Infraestructuras Digitales: “Consolidación del núcleo de conmutación de la Red Corporativa”. Administración de la Comunidad de Castilla y León.

- Por la Categoría de Administración Autonómica Servicios Digitales: “SAP-CLOUD-GENCAT”. Generalitat de Catalunya.

- Por la Categoría de Administración Local Infraestructuras Digitales: “Programa SMARTER Alcobendas”. Ayuntamiento de Alcobendas y organismos autónomos.

- Por la Categoría de Administración Local Servicios Digitales: “Smart Fountain (FUENTE)”. Ayuntamiento de Sevilla.

- Por la Categoría de Empresas Públicas: “Construyendo una nueva realidad. Transición desde software propietario a software de fuentes abiertas empresarial”. Dip. Foral de Bizkaia.

Almacenamiento flash: la mejor opción para la transformación TI de las empresas

Sara Martínez, jefe de producto de almacenamiento de HP

La eclosión del uso de la Red, tanto en el entorno personal como en el ámbito profesional, la necesidad de ahorrar costes, de responder a los requerimientos de movilidad que plantean hoy en día, muchas organizaciones, o el deseo de acceder a aplicaciones y soluciones en cualquier momento y en cualquier lugar, han provocado, que lo que hace apenas Las organizaciones hoy han de operar en un entorno enormemente competitivo y en permanente cambio. Por esta razón, y con el objetivo de ser de ser más ágiles, inteligentes y flexibles, muchas de ellas están acometiendo la transformación de su TI, lo que incluye su infraestructura de almacenamiento, un aspecto considerado verdaderamente crítico.

Sin embargo, cuando los responsable de sistemas de información han de elegir una matriz de almacenamiento adecuada para su empresa, frecuentemente se encuentra ante un gran dilema, al tener que hacer su selección entre la basta oferta de soluciones que actualmente existen en el mercado. Es por ello que, como parte de este proceso de elección, es esencial entender e identificar las ventajas y desventajas de las principales tecnologías que subyacen bajo los diferentes tipos de matriz hoy disponibles: cabinas de almacenamiento basadas en discos duros, cabinas híbridas de almacenamiento y cabinas de almacenamiento completamente flash, fundamentalmente.

Tal como se destaca en un informe de la consultora DCIG, las cabinas de almacenamiento basadas en discos duros suelen estar dirigidas a aplicaciones de uso general, con requisitos de alta capacidad, escaso o moderado respecto a rendimiento. Por su parte, las cabinas híbridas de almacenamiento suelen ser una opción si lo que se requiere son mayores niveles de capacidad y un rendimiento con un bajo coste por GB, cuando los servicios de software de gestión para el almacenamiento y los datos no son prioritarios.

Pero de todas ellas, según se remarca en el informe, las cabinas de almacenamiento completamente flash son la opción que se considera perfecta para abordar el almacenamiento dentro de una compañía. Se trata de cabinas que proporcionan altos niveles de rendimiento para cumplir con los requisitos de las aplicaciones más exigentes.

Hay que tener en cuenta que aspectos como la virtualización, el cloud y la TI como servicio (ITaas) están aumentando los requerimientos que están llevando a su límite a las arquitecturas heredadas. En este contexto, la tecnología flash se ha convertido en una tendencia en auge en el ámbito del almacenamiento, favorecida



por el desarrollo de soluciones de última generación que están contribuyendo a aumentar la productividad y simplificar la gestión en las empresas.

Se trata de soluciones más fiables y eficientes, que proporcionan una importante mejora de rendimiento frente a los discos tradicionales, y que también incorporan un conjunto completo de servicios de software de gestión de almacenamiento y datos, cada vez más demandados por las empresas. Con ellas es posible operar con cargas de trabajo mixtas e imprevisibles, y adaptarse a las variaciones en los niveles de servicio de las aplicaciones. También permiten gestionar el acceso a bloques, archivos y objetos desde una única interfaz.

A todos estos beneficios se une el hecho de que las soluciones de almacenamiento flash se han situado en un nivel de precios altamente competitivos, lo que está propiciando su incorporación a un creciente número de proyectos de almacenamiento.

Las TI híbridas y el Open Source fomentan la innovación

Santiago Madruga, director general de Red Hat Iberia

El rápido cambio de las infraestructuras de TI híbridas y las arquitecturas de aplicaciones distribuidas está suponiendo un profundo cambio en las áreas de operaciones, desarrollo y gestión. Un estudio de la firma de análisis IDC muestra que el 91% de las empresas preveía apoyarse en arquitecturas de nube híbridas en 2017, por lo que apunta que son necesarias nuevas soluciones de gestión para que la nube híbrida abierta se convierta en la arquitectura de TI empresarial de referencia.

En este artículo, analizaremos los resultados de este estudio, cuyos resultados, aunque basados en EEUU, son un ejemplo de por dónde pensamos que va a evolucionar la tecnología cloud y cómo el open source empresarial fomenta la innovación en entornos híbridos. La encuesta, en la que participaron más de 200 directivos del sector TI de empresas de más de 1000 empleados, analiza varios temas relacionados con el uso de la nube híbrida, la cloud pública, OpenStack, el open source, las prioridades de gestión o la ubicación de las cargas de trabajo.

EL USO DE LA CLOUD

Híbrido significa diferentes cosas para las distintas personas. El 40% da al término un significado amplio, definiéndolo como un ambiente IT que “utiliza tanto servicios de cloud pública como activos dedicados de TI, pero los maneja de forma separada”. Sin embargo, la mayoría (56%) considera que híbrido significa tanto “entornos donde la carga de trabajo es portátil y pueden ser provisionados, migrados y equilibrados automáticamente”, o bien la gestión a través de todas las TI emplea el mismo catálogo de servicio. Las organizaciones encuestadas planean utilizar estructuras de nube privadas que vayan más



allá de la computación definida por software, para incluir almacenamiento definido por software (59%) y redes (64%), además de implementar autoaprovisionamiento automatizado para el desarrollo de aplicaciones y las infraestructuras de test (61%). Los casos de uso de la nube pública abarcan todo, desde infraestructuras como servicio, plataformas como servicio a software como servicio y más. La mitad incluso planea utilizar el espacio de trabajo como servicio (esencialmente escritorios virtuales). Sin embargo, la elección más popular es la de clouds privadas virtuales (VPC), que están aumentando su popularidad en las empresas para proveer aislamiento adicional en una infraestructura de nube pública.

OPENSTACK

El 88% de los encuestados espera que OpenStack juegue un papel fundamental en el conjunto de la estrategia de Cloud en los próximos tres años, mientras que sólo un 18% espera que se implemente un entorno de nube basado completamente en OpenStack. Otro 27% espera que los proveedores fomenten OpenStack en la arquitectura de sus nuevas generaciones de producto. El 43% prevé utilizar APIs OpenStack para permitir la integración de la gestión a través de un amplio rango de infraestructuras y middleware. Este último resultado resalta el grado de heterogeneidad e hibridez que tendrán los entornos IT en muchos niveles, incluido a nivel local. Dentro del 88% que planea un papel clave para OpenStack, las prioridades se dividen (del 43 al 44%) entre un incremento del papel del hardware certificado, el soporte comercial de OpenStack y la integración con iniciativas de gestión Open Source.

OPEN SOURCE

El estudio también pone de relieve como el Open Source se ha convertido en parte fundamental del cloud computing y las tecnologías relacionadas. El 76% de los encuestados prevé que su uso de la tecnología Open Source se incrementará en el marco de las infraestructuras de software cloud como OpenStack. No es sorprendente dada la popularidad de



OpenStack, aunque merece la pena destacar que ciertas ofertas comerciales se describen mejor como “open core” en tanto que se apoyan sobre una base de open source, pero lo combinan con código propietario. Los encuestados destacan además un creciente uso de open source para el almacenamiento definido por software, como Ceph y Gluster (47%) y de big data como Hadoop (51%). Además, el interés en los contenedores es enorme, especialmente para tecnología relativamente emergente en su actual forma. El 67% de los encuestados planea ejecutar arquitecturas basadas en contenedores para soportar cargas de trabajo y aplicaciones nuevas o existentes. IDC resume el rol del Open source señalando su papel innovador como “game changer”.

CARGAS DE TRABAJO

En cuanto a la decisión de donde se ejecutarán las cargas de trabajo en estos entornos híbridos, IDC concluye que “los costes, la seguridad y el soporte de aplicaciones serán los factores decisivos en la elección de la ubicación de las cargas de trabajo en la nube”. No resulta sorprendente que la seguridad, el control de acceso de los usuarios y las políticas de

compliance sean el factor considerado más importante por el 61 por cien, dada la actual preocupación por el gobierno de datos, responsabilidad y los problemas de jurisdicción legal, seguridad. Otros factores destacados son la habilidad de la nube para soportar las plataformas operativas existentes (como una distribución de sistema operativo), la habilidad para soportar bases de datos existentes o el coste.

PRIORIDADES DE GESTIÓN

El estudio de IDC muestra que un “74% prevé adquirir nuevas soluciones de gestión para apoyar la nube híbrida abierta y la nueva generación de arquitecturas de aplicaciones”. Los requisitos clave para estas soluciones incluyen automatización unificada de aplicaciones, middleware e infraestructuras, analítica avanzada, soporte completo a OpenStack e integración con sistemas existentes y herramientas de gestión. Hay que destacar que los usuarios más maduros de cloud reconocen mejor el valor de la automatización y del open source. Por ejemplo, el 68% de aquellos que han utilizado la nube, pública o privada, durante más de dos años, prioriza la capacidad de automatizar los parches y actualizaciones de software de middleware e infraestructura, frente al 36% de los que utilizan la nube desde hace menos de un año. Se produce una disparidad similar con la analítica avanzada (58% vs 36%).

En Red Hat, los resultados de esta encuesta no nos sorprenden en absoluto, por muy sorprendentes que sean los datos. El estudio va en la línea de los comentarios que nuestros usuarios nos vienen haciendo de forma creciente durante los últimos años y que han marcado el camino de nuestras contribuciones al open source empresarial y, como resultado, en los planes de comercialización de nuestros productos. Estas cifras corroboran nuestra visión de la centralidad del open source empresarial en las TI modernas y la importancia de enfocar las arquitecturas de TI como un híbrido de servicios y tecnologías diversas en lugar de un único proveedor monolítico de software propietario.

Premios 2015



Entrega de Premios BYTE TI 2014

Josep Aragonés, director general de Wolters Kluwer, recibió, el pasado 16 de abril, el Premio de “Personalidad del Año” concedido por Byte TI, en el curso de un acto celebrado en la Asociación de la Prensa de Madrid, al que asistieron destacadas personalidades de nuestro sector TIC. Salvador Cayón, director de Marketing de HP,

recogió el correspondiente a “Mejor Director de Marketing”, e Iria Gala Barxa, directora de Comunicación de Fujitsu, hizo lo propio con su galardón como “Mejor Directora de Comunicación”.

A continuación encontrarán un reportaje fotográfico con la entrega de los premios.



Personalidad del año
Josep Aragonés, Director General de Wolters Kluwer



Mejor Director de Marketing
Salvador Cayón, Director de Marketing de HP



Mejor Directora de Comunicación
Iria Gala, Directora de Comunicación de Fujitsu



Mejor Empresa de Servicios IT.

Econocom-Osiatis. Angel Benguigui, Presidente y Consejero Delegado del Grupo Econocom en España



Mejor Empresa de Telecomunicaciones.

Vodafone. César Cid, Director Grandes Clientes Vodafone



Mejor Empresa de Seguridad.

Panda Security
Rosa Díaz, Directora General de Panda Security España



Mejor Iniciativa de Data Center.

KIO Networks.
Javier Jarilla, Director General



Mejor Iniciativa para la transformación digital. IECISA.
Vicente Calzado Requena, Business Solutions Division Director



Mejor Solución de Almacenamiento Convergente.

HP 3PAR StoreServ 7440c Converged Flash Array
Maribel Rodríguez, Jefe de Producto de Almacenamiento de HP



Mejor Proveedor de Internet. 1&1.

Gianluca Stammera,
Market Manager de 1&1 España, Italia y México

Premios 2015



Mejor Smartphone.

Samsung Galaxy S6 Edge
Celestino García, Vicepresidente Corporativo de Samsung



Mejor Convertible. Toshiba Portégé Z20t
Ángel Medina, B2B Product Manager



Mejor Ultrabook.

Lenovo ThinkPad X1 Carbon
Javier Martín,
Business Manager para Iberia



Mejor Servidor.

Dell PowerEdge C4130.
Oscar Gomez Corrales, Jefe de Producto
Soluciones Enterprise de Dell



Mejor Solución para Internet de las Cosas.

Telefónica Thinking Things.
Francisco Jariego, director de Industrial
Internet of Things en Telefónica I+D



Mejor Outsourcing Documental.

Kyocera. Jesús Contreras, Director de Marketing



Mejor solución de Nube Híbrida.

VMware vRealize Suite 6.
M^º José Talavera, directora General de VM ware



Mejor Impresora de Gran Formato.

Canon ImagePROFRAF iPF770. José Manuel Echánove, Director General de Marketing empresas



Mejor Solución de Seguridad Corporativa.

Symantec Endpoint Protection. Miguel Suarez, Director Técnico



Mejor Solución de Almacenamiento.

Hitachi Content Platform Anywhere
Javier Del Álamo,
Director Comercial de Hitachi



Mejor Solución para la Nube.

Red Hat Enterprise Linux
Openstack Platform 6.
Santiago Madruga, Country Manager



Mejor Monitor

LG 29UM65-P.
Francisco Ramírez, Director de la
División de B2B de LG España



Sage CRM. Mejor CRM. Eufemio Escobar, director comercial de Small & Medium Business de Sage



Primavera ERP.

Mejor ERP.
Luis Cadillón, director General de Primavera BSS

La empresa necesita SAM

La gestión de los activos del software, SAM, en sus siglas en inglés, debería ser una de las prácticas habituales de los departamentos TIC de cualquier mediana o gran empresa. En muchas ocasiones esto no es así ya que la mayoría de las empresas es ajena a las ventajas que puede aportar. Para hablar de ello, Byte TI organizó un encuentro conjuntamente con Econocom-Osiatis y CA, que contó con la presencia de responsables de tecnología de la Agencia Tributaria, la Dirección General de la Guardia Civil, el Ministerio de Fomento, Mapfre, la Agencia Tributaria, Bankinter y Acciona.

SAM es un conjunto de procesos y procedimientos que permiten la gestión y la optimización de los activos de TI de una empresa. Si un departamento de TI implementa procesos SAM lo que está haciendo es proteger sus inversiones en software y reconocer las herramientas de software que tiene, dónde se están ejecutando y, quizá lo más importante, saber si la empresa está utilizando esos activos de software de manera eficiente. Tratar de explicar estas claves fue el objetivo de un encuentro que fue introducido por Juan Manuel Sáez, director de Byte TI, y presentado Juan Macías, director general del área de servicios de Econocom-Osiatis, que incidió en que en su compañía tiene como objetivo buscar la mejor solución para que las infraestructuras de sus clientes tengan la mejor disponibilidad posible.

SAM forma parte de las soluciones y servicios que Econocom-Osiatis incluye en su portfolio. Tal y como puso de manifiesto Macías, “la problemática que se pretende resolver es la que hace referencia a la gestión de las herramientas de software de una empresa”. Y es que, según este directivo, “durante mucho tiempo las empresas se han

centrado de forma casi exclusiva en la parte de hardware, es decir, en la parte tangible. Sin embargo, esta racionalización no se ha fijado tanto en la parte intangible, es decir, en el software que se encuentra en las máquinas de una empresa”. Ignorantes de esto, muchas veces, las empresas se dan cuenta tarde de que no tienen el control sobre determinadas herramientas de software. Por ello, y tal y como señaló el director general de Econocom-Osiatis, “es necesario volver a tomar el control de la parte de software, saber lo que se está gastando y cómo se está gastando para poder recuperar ese dinero que se puede invertir en otros elementos TI”. En definitiva, lo que se pretende es que el software sea considerado y gestionado como un activo más de la empresa.

LA SOLUCIÓN PERFECTA

Para poder ofrecer a sus clientes la mejor de las soluciones de gestión de activos de software, Econocom-Osiatis apuesta por la tecnología que en este aspecto ofrece la multinacional CA Technologies. Tal y como afirmó Macías, se trata de “una tecnología muy potente para acompañar todos los proyectos que nosotros montamos”.

Rufino Honorato, CTO y director de CA Technologies realizó un repaso de la historia de su compañía. Una firma que lleva más de 30 años trabajando en el entorno de la gestión de las TI. En estos momentos, el portfolio de la compañía se ha adaptado a los nuevos tiempos. Tal y como aseguró el propio Honorato, “estos nuevos tiempos se caracterizan porque nos encontramos ante una economía que está siendo empujada por el mundo de las aplicaciones. Los clientes están siendo fieles a una experiencia. Es algo que está ocurriendo todos los días, y las empresas deben ser conscientes de que en esta economía de las aplicaciones podemos ganar o perder un cliente en cuestión de segundos”.

Este es el cambio fundamental que se ha producido en los últimos tiempos y es que, las compañías se están dando cuenta de que las aplicaciones se están convirtiendo en un activo muy estratégico, por lo que el software se está convirtiendo en un apartado fundamental para cualquier empresa. “De esta forma, -añadió Honorato- cuando nos referimos a SAM, estamos hablando de una iniciativa estratégica de negocio”.



El acto contó con la presencia de algunos de los principales responsables de TI de grandes empresas y AA.PP. españolas. En la imagen de izquierda a derecha, Mario Romero de Econocom-Osiatis; Verónica Montero de Acciona; Rufino Honorato de CA; Antonio Nebreda y Félix Espejo del Ministerio de Fomento; Juan Vicente Rodríguez de Mapfre; Juan Macías de Econocom-Osiatis; Juan Manuel Sáez de Byte TI; Susana Gilabert de Econocom-Osiatis; Miguel Ángel de la Fuente de Bankinter; Juan Salom de la Guardia Civil; Ignacio Anaya de Econocom-Osiatis; Inma Granados de CA y Yolanda Carrera y Rosa Domínguez de la Agencia Tributaria.

UN ACTIVO

La consultora Forrester realizaba hace unos meses una encuesta en la que los responsables de las empresas afirmaban que las TICs son el principal activo de sus compañías. Según el CTO de CA Technologies, conclusiones como estas va a hacer posible que “las empresas apuesten de forma clara por la gestión de los activos de software en los próximos doce meses, en primer lugar porque quieren reducir sus gastos, y soluciones como SAM posibilitan esta reducción”. Durante su exposición, afirmó que las compañías, en los últimos años, han reducido costes de mantenimiento de infraestructura, costes de mantenimiento de todo tipo e incluso han recortado en personal. “Sin embargo no han sido capaces de gestionar y reducir los costes de los activos de software. Esto además, puede ser peligroso ya que si un día a una empresa le realizan una auditoría, se puede encontrar con un problema serio si no tiene gestionados de forma correcta sus aplicaciones software”, concluyó.

Por ello, SAM se muestra como una herramienta fundamental para poder realizar esta labor. La unión entre CA Technologies y Econocom-Osiatis, para este entorno, supo-

ne una ventaja cualitativa para los clientes y también para ambas compañías. En palabras de Honorato, “para CA y para nuestros clientes, trabajar de forma conjunta con Econocom-Osiatis es una gran ventaja ya que nosotros aportamos una de las piezas, que es la tecnología, pero Econocom-Osiatis proporciona su know-how con los clientes y su amplio conocimiento de los servicios y de la tecnología además de contar con personal altamente especializado en este mercado”.

La solución que desarrolla CA Technologies y sobre la que trabaja el área de servicios de Econocom-Osiatis ofrece de forma clara lo que está pagando una empresa por el software que tiene instalado una empresa, qué programas tiene, cuándo se va a acabar el periodo de licencia de una determinada solución, etc. Lo que viene a realizar la solución SAM que proponen ambas compañías no es otra cosa que ayudar a las empresas a optimizar su estructura de costes y reasignar aquellos activos que se encuentren infrautilizados. En definitiva lo que proporciona SAM es una correcta planificación de las necesidades en lo que a licencias de software se refiere de tal forma que además de reducir gastos y llevar una correcta gestión

de todas las soluciones instaladas en una empresa también se puedan evitar multas relacionadas con las auditorías y sanciones, compras innecesarias y gastos excesivos. Como aseguró Rufino Honorato durante el encuentro, “SAM permite tener un completo inventario que te dice cuántos derechos de uso tienes y que por ejemplo permitirá negociar un nuevo acuerdo de licencias con el fabricante del software. Además, en CA, mantenemos un catálogo actualizado de las soluciones de software que hay en el mercado y lo conectamos con los principales ERPs, con lo que no solo somos capaces de mapear las soluciones de software que están instaladas sino que sabemos cuáles son las mejores opciones que ofrece un determinado fabricante sobre un software concreto para que el cliente pueda renegociar el siguiente acuerdo de licencia de forma mucho más ventajosa para su empresa y que permitirá una renovación de licencias con un ahorro de casi el 20%”.

CA-ECONOCOM-OSIATIS

Están claras las ventajas que proporciona SAM, pero otro de los puntos fuertes es la unión para implementar esta solución en el



“Hay tomar el control de la parte de software, saber cómo y en qué se gasta, para poder recuperar ese dinero que se puede invertir en otros elementos TI”

Juan Macías, director general del área de servicios de Econocom-Osiatis.

“Las empresas tienen que ser conscientes de que en esta economía de las aplicaciones en la que vivimos pueden ganar o perder un cliente en cuestión de segundos”

Rufino Honorato, CTO y director preventa de CA Technologies



sector empresarial entre CA Technologies y Econocom-Osiatis. Y es que si la primera aporta la tecnología, Econocom Osiatis proporciona un grupo de expertos que entiende las necesidades de las empresas. En este sentido, Inma Granados, partner account manager de CA Technologies, añadió que una de las ventajas de la solución SAM es que “no podría tener un desarrollo como el que tiene si no cuenta con la ayuda de un integrador experto y especializado. Desde que venimos trabajando con ellos, nos encontramos con que hablamos de proyectos, no sólo del producto. Por ello Econocom-Osiatis sigue siendo nuestro principal integrador y por eso, cuando nos llama un cliente, CA nunca va sola sino que siempre confiamos en un experto que conoce nuestra solución”.

POR QUÉ SAM

Tras estas intervenciones el evento se centró de forma más específica en señalar por qué es necesario que una empresa o una

Administración Pública apuesten por SAM para gestionar sus activos de software. Para Mario Romero, director de offering de servicios de Econocom-Osiatis, el negocio de una empresa ha pasado a explicarse gracias al software. En su opinión “el componente intangible, es decir, el software, está creciendo cada año, incluso en periodo de crisis, dentro del presupuesto global de TI de cualquier empresa o Administración. Incluso en periodos de crisis”. Para este directivo, el problema es que para cualquier empresa el software es algo complicado de controlar y gestionar: **“Siendo intangible, no podemos verlo ni tocarlo, muchas veces no se conoce el modo de licenciamiento, que también puede ser muy complejo. Todo esto hace que la gestión del activo de software sea diferente a la gestión de otros activos tradicionales”.**

Dentro de SAM es muy importante la gestión de expectativas y su desarrollo e implementación se debe realizar de manera

gradual. Se trata de un proyecto que implica a personas, tecnología y procesos. Tal y como se puso de manifiesto durante el encuentro, implantar SAM es algo rápido, el problema es que esa herramienta al cabo de una semana no ofrece ningún valor si no acompañan los procesos y las personas. Así que de lo que se trata es de gestionar el alcance de forma gradual porque del éxito de la implantación se beneficiarán los departamentos de compras, los departamentos de TI, los de recursos humanos, etc.

Y es que, tal y como apuntó Romero “si cuando me toca renegociar un contrato de mantenimiento sé qué software tengo instalado y qué software necesito, voy a poder elegir entre los diversos modos de licenciamiento y voy a llegar a un acuerdo que sea beneficioso para mis intereses. Si no controlo los activos software, muchas veces por desconocimiento, se pueden producir, por ejemplo, más instalaciones de software a las pactadas, con lo que se produce un incumplimiento y

tenemos un software que no está legal. En definitiva, si esto no se gestiona correctamente el problema crece”.

Uno de los problemas de la gestión de activos de software es que implica un dinamismo que es muy difícil de asumir por parte de las organizaciones. Tal y como señaló el directivo de Econocom-Osiatis, “en muchas ocasiones ni siquiera el comercial de Microsoft sabe las últimas políticas de licenciamiento. Si a ello le sumamos las del resto de fabricantes, para una empresa, la problemática se incrementa”.

La solución de CA Technologies se basa en el modelo en A en el que primero se realiza una revisión de contratos, después se procede al análisis con la identificación de las instalaciones de software y su uso, el número de empleados que la utiliza, así como el tipo de hardware. A continuación se pasa a realizar la clasificación de los productos y con un proceso de validación de datos para finalmente pasar a la optimización en el que la empresa sabrá qué software tiene, qué utiliza y qué necesita. En definitiva, SAM mejora la entrega del servicio, ya que soporta los procesos automatizados de revisión, autorización y cumplimiento de las solicitudes de hardware y software. Mario

Romero señaló que además, “SAM tiende a convertirse en un servicio. Hay muchas empresas que lo enfocan en este sentido y la tecnología queda encapsulada dentro de ese servicio y el proveedor me mantiene informado sobre el estado en el que se encuentran mis aplicativos y me ayuda a eliminar el GAP entre el software que **tengo instalado, el que he adquirido y el que realmente necesito**”.

En definitiva, apostar por SAM implica reducir costes, riesgos y tener un control sobre el software que se utiliza en una empresa. Tal y como destacó Ignacio Anaya, business development manager de Econocom-Osiatis, **“externalizar SAM como servicio nos permite delegar en especialistas el control de los activos software. El modo de licenciar de Oracle, Microsoft o VMware requiere mucho esfuerzo y conocimiento y necesita la ayuda de personas expertas que sepan entender esta serie de contratos”**.

Para finalizar el evento algunos de los responsables de TI de las empresas que asistieron al encuentro pudieron resolver dudas sobre las capacidades y las ventajas que ofrece SAM. En este sentido, Rosa Domínguez, de la Agencia Tributaria, señaló que para las

organizaciones supone mucho esfuerzo gestionar las licencias y si SAM reduce ese esfuerzo de gestión. La respuesta por parte de Mario Romero fue clara: **“SAM posibilita que el inventario no se tenga que procesar de forma manual. CA SAM, por ejemplo, viene estructurado para más de 170 fabricantes, facilitando la normalización y reconciliación automática del inventario. Además, la propia herramienta viene preparada para actualizarse dinámicamente, ajustándose así a los cambios en los modos de licenciamiento de los fabricantes”**.

A preguntas del representante de la Dirección General de la Guardia Civil, Juan Salom sobre los derechos de uso y sobre la posibilidad de utilizar SAM como servicio, Romero aseguró que **“SAM no es sólo inventario. Si se quiere ser más eficiente hay que tener herramientas y procesos que permitan optimizar las decisiones y reducir los costes, y eso es lo que posibilita SAM**. Muchos clientes lo quieren como servicio y confían en una firma como Econocom-Osiatis para que les gestionen esa tarea. Lo bueno de este tipo de soluciones es que aportan valor y, en poco tiempo, una empresa puede tener una gestión de activos de software completa”.



La nube en la empresa

Que la nube es una realidad es algo claro. Lo que no está tan claro es cómo se enfrenta la empresa a ella. Para abordar esta situación Byte TI organizó un desayuno que contó con la participación de Jesús González, Sales Channel Manager de A3 Software-Wolters Kluwer; César Cid de Rivera, Director Regional Técnico Sur de Europa de Commvault; Jaime Gutiérrez de Mesa, responsable de la línea de negocio Cloud de Ibermática; Rubén Ruiz Sánchez, Cloud Business Development Manager de IECISA; Francisco José Gil, Product Manager de Konica Minolta; Javier Martínez, director técnico de NetApp; Alberto Tejero, Director de canal de Panda Security y Óscar Roncero, EMEA Senior Cloud Architect de SAP.

El debate se abrió analizando cuál es la situación del Cloud en estos momentos. Tal y como afirmó Jesús González, Sales Channel Manager de A3 Software-Wolters Kluwer, “llevamos tiempo apostando por la nube. Por ejemplo, nosotros tenemos una aplicación de RR.HH. desde hace 10 años, que es 100% cloud. La apuesta por la nube es una carrera de fondo. Cuesta cambiar la conciencia de los clientes con respecto a la nube y hacerles ver cuáles son las ventajas. No hay vuelta atrás. Todos acabaremos en el entorno cloud”. Por su parte César Cid de Rivera, Director Regional Técnico Sur de Europa de Commvault, afirmó que en España “estamos avanzando hacia la nube. Hay que diferenciar entre los tres tipos de cloud. Con la pública no está tan avanzado como en otros países como EEUU. A nuestro favor hay que decir que empezamos a tener grandes CPDs en España que son capaces de dar servicio. La cloud pública es un mercado imparable. Sobre la privada o la híbrida, sí que hay una mayor penetración”.

La nube así, parece algo que va a seguir creciendo y se va a convertir en la piedra filosofal de las organizaciones. Tal y como afirmó Jaime Gutiérrez de Mesa, responsable de la

línea de negocio Cloud de Ibermática, “Cloud es algo que es imparable porque responde a las demandas de negocio como no lo hace la tecnología tradicional. El momento actual es de madurez. Hasta hace unos meses cloud estaba dominado por los proveedores pero en los últimos 12 meses son los clientes los que han visto que la nube pasa a ser un elemento estratégico de las compañías”. La situación varía también según el tipo de empresa de la que se trate. Para Rubén Ruiz Sánchez, Cloud Business Development Manager de IECISA, “hay que hacer el análisis por cargas de trabajo. Aquellas empresas que tienen un time to market más rápido son las que están avanzando de forma más expeditiva. En lo que se refiere a la parte de infraestructura privada, nos encontramos con que hay un recorrido más amplio. A nivel de gobierno también vamos atrasados con respecto a países como Reino Unido o Francia”.

Visto desde el punto de vista de un fabricante de hardware, las apreciaciones varían. Al menos según lo que expuso Javier Martínez, director técnico de NetApp: “Como NetApp es una empresa hardware, no tenemos la perspectiva de la aplicación y lo que estamos viendo es una consolidación de

clientes. Bajo nuestro punto de vista, son los service providers los que están comprando más hardware en detrimento de los clientes. Nosotros lo que vemos es que los que tratan es de facilitar las transiciones y flexibilizar la elección de los clientes”.

La apuesta por la nube es clara entre todos los fabricantes y desarrolladores. Han visto que los clientes demandan soluciones cloud. Tal es el caso de Panda Security. Su director de canal, Alberto Tejero afirmó en este sentido: “Siempre hemos confiado en Cloud. De hecho, nuestra propuesta lleva años desarrollándose y actualmente Gartner nos posiciona como líder en el endpoint en cloud. El futuro ya ha llegado, es en lo que estamos ahora y la evolución va a pasar por cloud y todo el servicio que vamos a dar a los clientes va a ser a través de la nube y por eso Panda security se encuentra en el nicho de los visionarios en cloud”.

Otro ejemplo. El de SAP. Óscar Roncero, EMEA Senior Cloud Architect de la multinacional asegura que en su compañía “apostamos por nube la pública y la privada. Nuestra visión viene desde hace tres años que empezamos en este mundo. Lo que vemos es que de dos años a esta parte se está produciendo un



incremento de la utilización de cloud pública y privada. De hecho, los crecimientos alcanzan el triple dígito en la adopción de soluciones cloud”. Desde Konica Minolta, la visión es diferente. Francisco José Gil, Product Manager de Konica Minolta afirmó que “lo que nosotros buscamos son herramientas que ejecuten algún proceso que les facilite la vida a las empresas. Por ello, estamos ahora distribuyendo un software en la nube que es una aplicación de gestión de notas de gastos y nos hemos acercado a todo tipo de empresas. La empresa mediana lo ve como una solución muy importante, pero vemos que la gran empresa también. Si la gran cuenta no apuesta por la nube es, entre otros, por motivos de seguridad. Se trata de que pierdan el miedo”.

TENDENCIAS

¿Cuál será la evolución de la nube? ¿Hacia qué tipo de cloud se dirigirán las empresas? El portavoz de Konica Minolta afirmó que para las compañías, “la nube híbrida tiene una serie de ventajas. La nube privada está muy bien también y la pública tiene los inconvenientes de la seguridad. Todavía queda camino para ver por dónde va a ir la nube híbrida, pero puede ser el futuro a corto/medio plazo”. Por su parte Roncero, de SAP, afirmó que las tendencias pasan por “la migración de las soluciones a esas nuevas tendencias del mercado o a los dispositivos móviles. La gran empresa además está empezando a considerar la nube pública para los entornos del CRM o de RRHH”.

El portavoz de Panda Security incidió en la diferencia entre sectores a la hora de hablar de las tendencias de cloud. Para este directivo, “hay que diferenciar el tipo de clientes. Para la Administración Pública, la nube es algo que de momento no parece contemplar. Dependiendo del tipo de empresa es más fácil convencerles del uso de la nube pública. Cuando, por ejemplo, les cuentas que hay actualizaciones diarias, entonces es cuando ven las ventajas. Hay que mostrarles definitivamente las ventajas que van a tener y ver que van a tener menos gestión. La tendencia puede ser híbrida pero el futuro tiene que ser público”. Por su parte el portavoz de Informática el Corte Inglés afirmó que “lo que es híbrido es el escenario en el que se mueve el cliente. Hay soluciones que dicen que la verdadera nube es el SaaS. Vemos un papel relevante en la integración entre las nubes, y que una empresa pueda tener una solución de diferentes fabricantes y que a su vez, por ejemplo, se integre con el proceso de facturación de la empresa que lo tenemos en la propia empresa”. En el caso de Ibérica, hablan de tres nubes, “pública, la privada y la compartida. En ésta última los clientes no tienen que asumir el coste de tener las soluciones onpremise y tampoco los riesgos de una nube abierta. Esto hace que la nube esté más controlada y eso es algo que atrae a los clientes”, aseguró Jaime Gutiérrez. Para el portavoz de Commvault la clave radica en que “no se pueden poner puertas al campo. Se trata de que el cliente pueda sentirse cómodo.

Nosotros dotamos a los clientes de la elección para elegir lo que quieran. Bajo mi punto de vista, las tendencias vienen de EE.UU. y allí estamos viendo brokers de cloud que llegan a acuerdos con grandes proveedores y ellos revenden ese servicio. El cliente tiene la libertad de elegir cada mes las necesidades”. En este sentido coincidió con el portavoz de Wolters Kluwer: “La libertad del usuario es fundamental. Hay aplicaciones que tienen una especial tendencia a ir a la nube. Por ejemplo, nuestro producto A3 Equipo, hace 10 años, eran instalaciones onpremise en el 90% de los casos. Hoy, el 80% están en cloud”.

BIG DATA

La nube ha posibilitado el desarrollo de Big Data. Al haber más datos y saber dónde se encuentran posibilitan el gran desarrollo de esta otra tendencia. Tal y como aseguró César Cid, “si no utilizáramos la nube estaríamos perdiendo una buena parte de lo que ocurre fuera. Cuanta más información tengamos, mejores decisiones podremos tomar. Mucha gente dice que el banco se va a transformar en una empresa de software porque va a saber a la perfección dónde estamos y lo que estamos haciendo. Esos datos, va a llegar un momento, en que se puedan vender”. En la misma línea se situó Jaime Gutiérrez de Ibérica para quien en la actualidad “se pueden hacer muchas cosas que hace unos años eran impensables. Cloud ha posibilitado que haya muchos más datos y eso ha dado

alas a Big Data porque todo está registrado y todo deja rastro”. Para Javier Martínez, de NetApp, “la movilidad de los datos es quizá lo más complicado del Big Data. Los entornos de Big Data cada vez generan más info. Va creciendo mucho pero mover esa información es todo un reto. Si está generada en la nube, computarla en la nube es perfecto. Si está en el CPD de la empresa es más complicado”. Y a modo de ejemplo de lo que supone la relación Big Data-Cloud Computing, Alberto Tejero de Panda Security afirmó “cada día sacamos 400.000 firmas de malware nuevas y tenemos 12.000 millones de firmas. Para esto, o usamos Big Data con cloud o sería una locura. Es la única fórmula para proteger a un usuario al 100%”.

En este sentido el product manager de Konica Minolta afirmó que “en los últimos dos años se ha generado más información que en toda la Historia. Pero hay mucha más información que no conocemos. Big Data es compartición de datos, pero esos datos hay que estructurarlos y de esto es de lo que se encarga la nube. Big Data sin la nube, no tendría desarrollo”.

LA APUESTA

Tal y como aseguró el portavoz de SAP, “ac-

tualmente, el 80% de los clientes que apuesta por la nube pertenece a la pyme. El crecimiento de cloud dependerá de la motivación y las necesidades de la empresa. El ahorro de costes es algo que motiva mucho más a la pyme más pequeña. Sin embargo la gran cuenta, además del ahorro, busca más la flexibilidad y la innovación de las soluciones cloud”. La evolución de la nube es por tanto imparable. Todas las empresas acabarán en ella, y Javier Martínez, director técnico de NetApp cree que “lo que estamos viendo es cómo la tecnología se está adaptando a la nueva realidad”. En este aspecto, el portavoz de IECISA aseguró que “el negocio está en los servicios. Nosotros somos capaces de coger soluciones de mercado y darle la cercanía al cliente para ayudarles con temas de contratación, de facturación, etc. Además de la solución de negocio que proporcionemos también tenemos un conjunto de servicios de valor añadido que son incluso más importantes que los tecnológicos”. Y es que, como aseguró Jaime Gutiérrez de Ibermática, “el integrador tiene que asesorar al cliente en ver cuál es el cloud que le interesa más”.

SEGURIDAD

Uno de los hándicaps de la nube es la refe-

rente a la seguridad. Es cierto que ese obstáculo es cada vez más pequeño. Tal es la opinión de Jesús González de Wolters Kluwer: “el cliente tiene que saber justo lo contrario. Que la seguridad es una de las grandes ventajas y uno de los argumentos para convencer a una pyme para que entre en el cloud porque los SLAs dan unas garantías enormes y además las aplicaciones en la nube, si quieren existir en el tiempo, tienen que dar al usuario ese plus de confianza”. De la misma opinión fue César Cid de Commvault: “La seguridad es confianza. Se trata de transmitir a los clientes que pueden poner en cualquier lugar del mundo sin ningún tipo de problema los datos”. Para el responsable técnico de NetApp, “la barrera de la seguridad viene dada, en la mayoría de los casos por el desconocimiento de la normativa y de la tecnología. Nos falta a nivel internacional, tener más implicación de la parte legal, que va más despacio que la tecnológica”. Para una empresa dedicada a la seguridad como Panda Security, la clave es “saber qué tipo de proveedores son en los que confiamos. En una cloud normal la supervisión es 24x7 por lo que la nube es totalmente segura. Los clientes tienen que saber que las soluciones cloud son 100% seguras”.



Jesús González, Wolters Kluwer



César Cid de Rivera, Commvault



Jaime Gutiérrez de Mesa, Ibermática



Rubén Ruíz, Iecisa



Javier Martínez, NetApp



Alberto Tejero, Panda



Óscar Roncero, SAP



Francisco José Gil, Kónica-Minolta

PANDA SECURITY: Adaptive Defense bloquea tanto Cryptoloker, como APTS como Ataques dirigidos (tres frente clave a combatir en el ámbito de la seguridad corporativa). Adaptive Defense es un referente de solución cloud de seguridad en el mercado basado en tres principios: la monitorización continua del comportamiento de las aplicaciones en ejecución en los dispositivos; la evaluación y clasificación de riesgos de los programas en ejecución en tiempo real, y la máxima transparencia/conveniencia, ya que no hay necesidad de interacción por parte del usuario final o el administrador.

SAP: es la compañía Cloud para el mundo empresarial. Cuenta con más de 70 millones de usuarios Cloud, siendo la empresa con más usuarios Cloud profesionales a nivel mundial. Además, SAP se ha convertido en la compañía de Cloud empresarial a gran escala que más rápido está creciendo. La compañía cuenta con la mayor red comercial del mundo, a la que están conectadas 1,7 millones de empresas y que mueve 750.000 millones de dólares al año en transacciones comerciales (más que Amazon, eBay y Ali Baba juntas). En el ámbito social, SAP también cuenta con la mayor red social empresarial, SAP Jam, con más de 15 millones de usuarios.

IBERMÁTICA: está posicionado como uno de los principales proveedores de soluciones Cloud para empresas, ofreciendo soluciones de Cloud público, privado e híbridas que cubren toda la cadena de valor (IaaS, PaaS y SaaS) e integradas en una única capa de orquestación de servicios Cloud. Ibermática, acompaña a sus clientes en su migración hacia el Cloud, asesorándoles sobre qué servicios deben desplegar en las plataformas de Cloud privadas, públicas o compartidas, identificando las más adecuadas y gestionándolas en modalidad BPO. Además, Ibermática complementa todos estos servicios con los servicios tradicionales de IT.

IECISA: La visión de Informática El Corte Inglés es apoyar a sus clientes en la transformación al cloud. Cada organización tiene sus particularidades y una situación de partida diferente, por lo que se trabaja desde un enfoque cercano y personalizado, dando cobertura a la Estrategia y gobierno en la nube, Soluciones SaaS, Provisión de IaaS y Soluciones de infraestructura, Desarrollo de nuevas aplicaciones en la nube, así como Soluciones propias en cloud. Además, dispone de un gran conjunto de alianzas con fabricantes de primer nivel, y de su propia red de datacenter cloud, incluyendo un datacenter Tier IV, que le permiten abordar cada proyecto con una configuración personalizada y a medida para cada cliente.

KONICA MINOLTA: La aparición de procesos en la nube y la transformación digital que están sufriendo las empresas gracias a ellos, están cambiando la forma de concebir el negocio actualmente, y sobre todo la forma de hacer negocios. Actualmente ya existen aplicaciones que mejoran el rendimiento al automatizar procesos a través del Cloud Computing. En Konica Minolta apostamos por estos sistemas, y ya contamos con soluciones para, por ejemplo, la gestión de notas de gasto en la nube, sistemas de procesamiento de facturas, sistemas de emisión de facturas, de accounting, y de firma de documentos y de envío de documentos con valor probatorio.

NETAPP: Clustered Data ONTAP 8.3. Las mejoras aplicadas al sistema operativo de almacenamiento definido por software Clustered Data ONTAP ayudan a organizaciones de todos los tamaños a mejorar sus niveles de disponibilidad, rendimiento y eficiencia. Ahora proporciona recuperación ante desastres mediante la funcionalidad MetroCluster™®, que ofrece a las empresas recuperación inmediata ante fallos ocurridos en los centros de datos, junto a las ya habituales gestión de datos enriquecidos, protección de datos integrada o el movimiento flexible de servicios, que ha caracterizado a nuestra tecnología en los últimos años.

A3 ERP NÓMINA CLOUD: es una solución 100% web que permite a las empresas gestionar todos los procesos de administración de personal de forma intuitiva, flexible y segura en cualquier momento y desde cualquier lugar con una simple conexión a Internet (sin la necesidad de adquirir ni mantener hardware adicional) y con la garantía de un data center de máxima seguridad y un back up continuo de datos. Esta solución, que se comercializa bajo la modalidad de pago por uso, incluye un Portal del Empleado ajustado a las necesidades de cada empresa.

COMMVAULT: CommVault Simpana es la única solución de gestión de la información que permite proteger los datos en entornos físicos, virtuales y cloud, según vayan creciendo las necesidades de la empresa. Simpana asegura la protección de datos en entornos cloud, ya sea en una nube privada, en la nube ofrecida por un proveedor de servicios o en entornos híbridos. Permite reducir costes y escalar la solución de forma sencilla y hasta el infinito, gracias a su plataforma única. Ninguna otra solución soporta el catálogo completo de servicios de datos cloud, con backup de servidores y de puestos de trabajo, archivado y recuperación en caso de desastres.

Kyocera ECOSYS P6026cdn

El ahorro de costes es el principal argumento de venta de este buen producto de la multinacional nipona

Kyocera
Calle Manacor, 2, 28290 Las Rozas, Madrid
Precio
A partir de 500 euros
Teléfono
902 99 88 22
WEB
www.kyoceradocumentsolutions.es
★★★★★ EXCELENTE
★★★★☆ MUY BUENO
★★★☆☆ BUENO
★★☆☆☆ ACEPTABLE
★☆☆☆☆ POBRE
TECNOLOGÍA
★★★★★
IMPLEMENTACIÓN
★★★★★
RENDIMIENTO
★★★★★

Nos encontramos ante una impresora ideal para pequeñas y medianas empresas así como para grupos de trabajo de grandes compañías que necesitan una solución profesional de impresión a color. Kyocera, con este modelo, apuesta por el incremento de la productividad de los grupos departamentales así como por la calidad y el ahorro de costes ya que la principal característica del modelo es que está fabricada con componentes de larga duración. Esto, aparte de ver reducidos los costes posteriores ayuda a reducir el volumen de residuos y a dar una fiabilidad excepcional.

La máquina cuenta además con un diseño compacto y silencioso, y a pesar de que produce impresiones de color de una claridad asombrosa en poco tiempo, consume muy poca energía, cuidando el medio ambiente y el gasto de impresión de cualquier empresa. Es en el ahorro y en el consumo de energía donde esta multinacional nipona ha hecho un mayor hincapié a la hora de fabricar el modelo lo que hace de este el mejor punto para el consumidor a la hora de decantarse entre este modelo y otro de similares características de la competencia. El hecho de que el ahorro de costes sea el punto más fuerte de todos, no hace que la impresora pierda en características técnicas. Así hay que destacar que la P6026cdn es capaz de imprimir hasta 26 páginas por minuto en formato A4 tanto en modo color y como en blanco y negro, una característica ésta importante si se tiene en cuenta que en la mayoría de impresoras, en el momento de imprimir a color suele reducirse esa velocidad. Asimismo, esa velocidad de impresión tampoco perjudica a la calidad. Si hablamos de la impresión a color, que es dónde se necesita realmente esa nitidez, este modelo de Kyocera se comporta de una forma más que correcta. Aprovechándose de la tecnología multibit cada hoja a color impresa alcanza una resolución máxima de 9.600 puntos por pulgada.

MÁS AHORRO DE COSTES

Aunque cada vez es más frecuente encontrar en casi cualquier modelo de impresora la impresión a doble cara, no siempre se encuentra. Como no podía ser de otra forma, si lo que se pretende es vender un producto que reduzca el gasto y que sea eficiente energéticamente hablando, este modelo de



Kyocera lo incorpora de serie en toda su gama, sin que por ello repercuta en el precio de adquisición. Además cuenta con un depósito de hasta 500 hojas en las que también se acepta el tamaño A6. Pero es que si se necesitan imprimir grandes volúmenes, el modelo incorpora hasta cinco depósitos de papel con lo que la capacidad total se va más allá de las 2.000 páginas, 4.000 si se imprime a doble cara. Otro aspecto a destacar es que, al haber cada vez un mayor número de trabajadores móviles y dispositivos de estas características, los ingenieros de la compañía han incorporado la compatibilidad AirPrint, por lo que la impresión desde una tableta o desde un smartphone es tremendamente sencilla. Además de esta funcionalidad el modelo presentado también incluye impresión IPP, impresión de e-mails, impresión segura vía SSL, IPsec, HTTPS, SNMPv3, IPPS, POP sobre SSL, SMTP sobre SSL, Impresión Privada, y modo ahorro de tóner. Otro de los aspectos a destacar es que prácticamente la impresión de los documentos se realiza de forma silenciosa. Finalmente, Kyocera ofrece con el producto una garantía de 1 año de serie y garantiza los tambores y reveladores durante 3 años o un máximo de 200.000 páginas (lo que antes suceda), siempre que la impresora sea utilizada de acuerdo a las instrucciones de servicio, limpieza y mantenimiento.

A FAVOR:
Muy bajo consumo
EN CONTRA:
Diseño

**¡Tu Empresa y tus Recursos
Siempre Conectados!**



 **CPE de exteriores**

5GHz 300Mbps 13dBi
Outdoor CPE
CPE510

- Más de 15 Km de Transmisión de Datos Inalámbricos
- Control Pharos – Gestione Fácilmente Todos los Dispositivos de su Red desde un Único PC
- La Tecnología TDMA MAXtream Pharos de TP-LINK Mejora el Funcionamiento del Producto en Rendimiento, Capacidad y Latencia. Ideal para Aplicaciones PTMP



Talentia HCM 9.1

Las nuevas funcionalidades incorporadas a esta veterana herramienta de gestión del capital humano la hacen más intuitiva

Talentia Software

Av/ Caleruega, 67 7º B
28023 Madrid

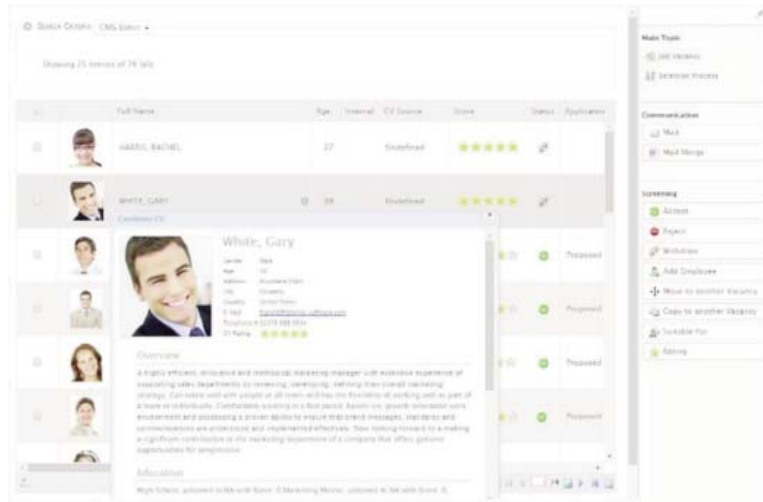
Precio
A partir de 1.400 euros

Teléfono
91 768 40 8

WEB
www.talentia-software.es

★★★★★ **EXCELENTE**
★★★★★ **MUY BUENO**
★★★★★ **BUENO**
★★★★★ **ACEPTABLE**
★★★★★ **POBRE**

TECNOLOGÍA
★★★★★
IMPLEMENTACIÓN
★★★★★
RENDIMIENTO
★★★★★



Talentia Software ha presentado la nueva versión de Talentia HCM 9.1. En este caso nos encontramos ante una nueva versión de una solución que lleva implementada en el mercado desde hace más de 20 años y que proporciona a las empresas una metodología que les permite evaluar, desarrollar, motivar, retener y reconocer el talento en sus organizaciones.

En esta última versión la compañía ha incluido nuevas funcionalidades en el módulo de Selección. Gracias a ellas se optimiza el proceso de adquisición de Talento desde el nacimiento de la necesidad hasta la incorporación de la nueva persona. Todo ello, gracias a su usabilidad completamente rediseñada tanto desde el punto de vista del candidato como del Área de Selección. Además se incluyen nuevas funcionalidades entre las que hay que destacar las siguientes:

- Funcionalidad Job Board Posting. Esta novedosa funcionalidad permite ampliar la imagen de marca, publicar una vacante a muchos puestos con pocos “clicks”, aprovechar los canales sociales y publicar en Facebook y Twitter, además de monitorizar los CVs recibidos por los distintos canales.
- Aplicar con LinkedIn y nueva experiencia de usuario para el candidato. En la nueva versión se ofrece una experiencia de usuario consistente y moderna, con un nuevo formulario de registro para darse de alta y sincronización perfecta al aplicar el currículum a través del Perfil de LinkedIn.
- Filtrado y proceso de selección simplificados: En relación al perfil del candidato, Talentia HCM 9.1 define las características clave de Talento que se está buscando

y permite la descarga, visualización y calificación de un CV desde un único punto de acceso. Incluye además comandos de filtrado rápido diseñados para gestionar un alto volumen de candidatos, con un fácil seguimiento de la agenda de entrevistas y del estado/resultado de las mismas, con plantillas de email disponibles para interactuar con los candidatos.

- Entrevistas a candidatos: La nueva versión permite la prueba de selección integrada con cuestionarios, pruebas de puntuación que realizan el cálculo automático basado en las respuestas, evaluación de competencias y análisis de gap, así como evaluación de competencias para los candidatos internos.
- Análisis y Retrospectiva: La nueva versión 9.1 incluye nuevas analíticas para supervisar la eficacia del proceso de selección, la productividad de los distintos canales de entrada de los CVs, la obsolescencia de los CVs almacenados en la base de datos y navegación del formulario del candidato en un “click”.

OTRAS CARACTERÍSTICAS


La nueva versión también incluye importantes mejoras de seguridad como la protección contra ataques XSS en toda la intranet y las reglas configurables de bloqueo de cuentas. También ofrece un nuevo tipo de cuenta de usuario para cumplir con los requerimientos. En definitiva, nos encontramos ante una herramienta muy mejorada e indispensable para cualquier departamento de recursos humanos. Las nuevas funcionalidades son sencillas de aprender y parecen muy intuitivas. Un producto muy recomendable.

A FAVOR:
Claridad de las nuevas funcionalidades

EN CONTRA:
Demasiada oferta similar



RUNNER

 Bluetooth

Versión Bluetooth: Bluetooth V3.0+EDR
Perfiles Bluetooth: Auriculares, manos libres, A2DP, AVRCP
Tiempo de funcionamiento: 6 horas
Tiempo de carga: 2 horas
Capacidad de batería: 120 mAh

TRITON

Impedancia: 320ohms +/- 10%
Sensibilidad: 115dB S.P.L. (a 1kHz +/-10%)
Respuesta de frecuencia (Khz): 20Hz-20kHz
Conexión: Jack 3,5mm
Tamaño del altavoz: Ø10mm

CAMALEON

Tamaño del altavoz: Ø7mm
Respuesta en frecuencia: 20Hz~20kHz
Impedancia: 16 Ohms +/- 15%
Resistente al agua: IPX4
Sensibilidad: 89 +/- 3dB
Jack: 3,5mm
Longitud del cable: 120+/-10cm

#running



ROLLER PINEAPPLE

 Bluetooth

Potencia: 3W
Versión Bluetooth: V 2.1
Rango de alcance: 10m
Tipo de Batería: Lithium 500 mAh
Autonomía batería: 3 horas
Toma auxiliar: Mini USB/Jack 3.5mm
Micro Integrado
Peso: 215 gr.
Dimensiones: 5,9 cm diametro / 7,5 cm altura

FIRE ANTZZ

 Bluetooth

Bluetooth 3.0
Radio de acción: 10 metros
Soporta USB&SD CARD
Fm Radio
LCD Display
Aux in
Microfono
Batería:800 mAh/3.7V
RMS: 2x3W
Alarma&Reloj

#outdoor

¿Dónde están mis documentos?

La era en la que tener documentos desperdigados por diferentes equipos y en diferentes soportes parece tener los días contados. Aplicaciones, soluciones y servicios de todo tipo se abren camino en todo tipo de empresas para mejorar su eficiencia e incrementar su productividad.

Por Manuel Navarro Ruiz

Las empresas son todavía ineficientes a la hora de gestionar todos sus documentos. La dificultad, en muchos casos es mayúscula, toda vez que ni tan siquiera, una buena parte de los mismos están digitalizados. Realizar ese proceso puede ser largo y tedioso, pero el mercado ofrece cada vez más soluciones y servicios de este tipo que harán que las organizaciones ganen en eficiencia, respondan mejor a las necesidades de los clientes, incrementen la seguridad de sus archivos y sean infinitamente más productivas. Las nuevas regulaciones a aplicar, el Big Data, el Cloud o la movilidad están llevando a las empresas a prestar una mayor atención a la gestión documental y las comunicaciones con los clientes. Además, aún muchas com-

pañías se enfrentan a tener manejar diferentes aplicaciones de legado. Un 40% de la gestión documental que se realiza en las empresas sigue en manos de entornos legacy que crean situaciones complejas a la hora de manejar los documentos. Esos sistemas se combinan habitualmente con muchos tipos diferentes de documentos que llegan a los clientes. Es demasiado costoso o arriesgado eliminarlas, con un ROI que es difícil de definir, por lo que se hacen necesarias otras formas de mantenerlas.

Además y como afirma el Country Manager de Compant, una de las principales empresas en el ámbito de la gestión documental, “para la mayoría de las organizaciones, lo más importante son los procesos de seguridad y el cumplimiento de la normativa. Eso sig-



nifica separar la creación de los documentos de la distribución y establecer un punto centralizado de salida. El resultado es una comunicación lenta e ineficaz entre los departamentos que están de cara a los clientes y el centro de output management por lo cual cuesta mucho trabajo, tiempo y eficacia a cualquier organización”.

Los errores en la gestión son muchos. Tal y como se concluye en un estudio realizado por Esker, un 80% de los profesionales dedicados a esta función admiten ineficiencia en su gestión documental. Sus problemas con los documentos que manejan son achacables, en la mayoría de los casos, a la propia organización de la empresa, a la falta de automatización y al volumen de papel que tienen que gestionar, con excesivos puntos de intervención manual. Estas malas prácticas terminan afectando seriamente al ciclo de venta de las empresas, y parece fácil extrapolar que se dan también en otras áreas, como la cadena de suministro. Algunos problemas además, vienen de la mano de la falta de preocupación tal y como afirma Tomàs Font, Director de Negocio de Wolters Kluwer: “Muchas empresas utilizan los siste-

ma de almacenamiento de documentos en carpetas Windows/Dropbox para la gestión de sus documentos. Pero es evidente que un sistema de este tipo proporciona una cobertura del proceso de gestión documental muy limitada y genera dependencia de la persona o personas que lo gestionan, todo ello impacta en términos de eficiencia, dependencia de recursos y riesgo en el negocio. Una empresa no se puede permitir un escenario como ese con la tecnología que hoy en día tiene a su disposición”. Y es que, la mayoría de los errores son a causa de una falta de planificación y por un desconocimiento del mapa documental propio. Asimismo, y desde Informática el Corte Inglés señalan que las empresas suelen acusar falta de optimización de sus procesos documentales, fallos en cuestiones de seguridad y de protección de datos de carácter personal, duplicidades, archivo de documentos que no es necesario conservar... Como se ve, además de elegir un gestor documental adecuado, es necesario definir una buena política documental previamente y ahí es donde la mayoría de las empresas fallan.

Pero los errores a la hora de gestionar los documentos dependen también del tipo de empresa y del sector al que pertenezca. Para Jesús Cabañas, responsable de marketing de IP de Fujitsu, “nos encontramos con diferencias en cada uno de los sectores, pero, a modo general, si se puede decir que suelen ser muy ineficientes. El gran problema radica en que, por lo general, lo que más cuesta es gestionar el cambio desde procesos basados en papel y personas a nuevos procesos basados en documentos digitalizados y herramientas. En muchos de los casos lo que se acaba haciendo es duplicar el esfuerzo con lo que los beneficios de la digitalización quedan totalmente diluidos. Un ejemplo muy gráfico: Antes por ejemplo alguien que se encargaba del archivo de documentos y ahora le incorporan una herramienta de gestión documental. Lo primero que percibe es que va a tener doble trabajo, archivar y digitalizar. Si no se le dota al proceso de eficiencia operativa que repercute de forma positiva en los usuarios, el rechazo de estos, sin lugar a duda, hará fracasar la implantación”. Y es que, a la hora de abordar un proyecto de gestión documental, hay que definir desde un primer momento cuál es el objetivo de reducción de costes y el objetivo de aumento de la productividad y, con esos dos objetivos, definir el ROI. Idealmente, el ROI tiene que ser de 12 a 18 meses. Pasada la barrera de los 18 meses, el proyecto es difícil de justificar y tiene

del conocimiento que inciden directamente en el incremento de la eficiencia empresarial y en la mejora del servicio al cliente.

VENTAJAS

Uno de los problemas de la situación casi plana del mercado suele ser también que en muchos casos los clientes no conocen las ventajas que les puede proporcionar una correcta gestión del documento. Menos de la mitad de las compañías ha desarrollado e implementado una estrategia de gestión de procesos documentales. Eso es debido a que muchas desconocen hasta qué punto una correcta gestión documental puede repercutir en los resultados de su organización. Todas las compañías se sustentan en unos “procesos documentales críticos”, que son las interacciones básicas que se producen regularmente en departamentos como el de recursos humanos, finanzas, compras y cuentas. Estos procesos impulsan a todas las organizaciones, manteniendo a los empleados actualizados, generando flujos de capital y asegurando que se cumplen los requisitos legales. Y, al igual que las organizaciones en su conjunto, estos procesos también deben adaptarse a los tiempos. Francisco Gil, Especialista de Producto de Konica-Minolta cree que “las empresas conocen las ventajas de la gestión documental, pero saben que requiere de una inversión y un cambio en sus procedimientos

A la hora de abordar un proyecto de gestión documental, hay que definir desde un primer momento cuál es el objetivo de reducción de costes y el objetivo de aumento de la productividad

pocas posibilidades de llegar a término. Tal y como asegura Juan Leal Cárdenas, Director General de Lexmark, “uno de los errores más frecuentes con el que nos encontramos es que hay empresas que abordan un proyecto de gestión documental sin una clara idea de los beneficios que van a obtener, y además, no realizan una transición de la situación inicial a la nueva situación, acabando con una gestión en paralelo del flujo documental en papel y el flujo documental digital. Esta situación conlleva a una disminución de la productividad y a un aumento de los costes”.

A pesar de que se está convirtiendo en un elemento esencial para el funcionamiento de la empresa, lo cierto es que según algunos estudios, nos encontramos ante un mercado casi plano, con leves caídas. Una de las claves del crecimiento plano puede encontrarse en que todavía son muchas las empresas que desconocen las ventajas de gestionar correctamente un documento. En mayor o menor medida, la gestión documental está presente en casi todas las empresas. Los empresarios conocen los beneficios de la gestión documental entre los que cabe destacar un ROI muy favorable. Lo que tal vez no conozcan es todo lo que puede hacer por sus empresas, ya que la gestión documental, incluidos los servicios de externalización de procesos documentales, es mucho más que gestión de la documentación y ofrece sistemas de gestión de la información y

actuales. La gestión documental no es sólo la implantación de un archivo digital, supone un cambio en la cultura de la empresa, que implica un cambio en los procesos internos para aprovechar todos los beneficios que aporta. Las empresas conocen las utilidades básicas, como la del archivo digital, pero desconocen, por ejemplo, que la gestión documental mejora la seguridad de la información crítica de la empresa, controlando quién accede a qué información y cómo la maneja”.

Hoy en día una empresa no puede rentabilizar su negocio sin innovación, movilidad, alta flexibilidad, y productividad, y, por supuesto, una gestión documental eficiente. Por lo que son totalmente conscientes de las ventajas que aporta en su modelo de negocio la gestión documental. Asimismo, en su estrategia y viaje diario han de tener presencia parámetros tan importantes como la seguridad, la sostenibilidad y la garantía para sus clientes. Pero, tal y como señala Carlos Sousa, Director General de la sucursal en España de OKI, “no siempre saben cómo sacarles el máximo rendimiento, ya que no cuentan con el servicio técnico adecuado para que les explique cómo aplicar todas las ventajas en sus entornos de trabajo de forma eficiente, simple y rentable”.

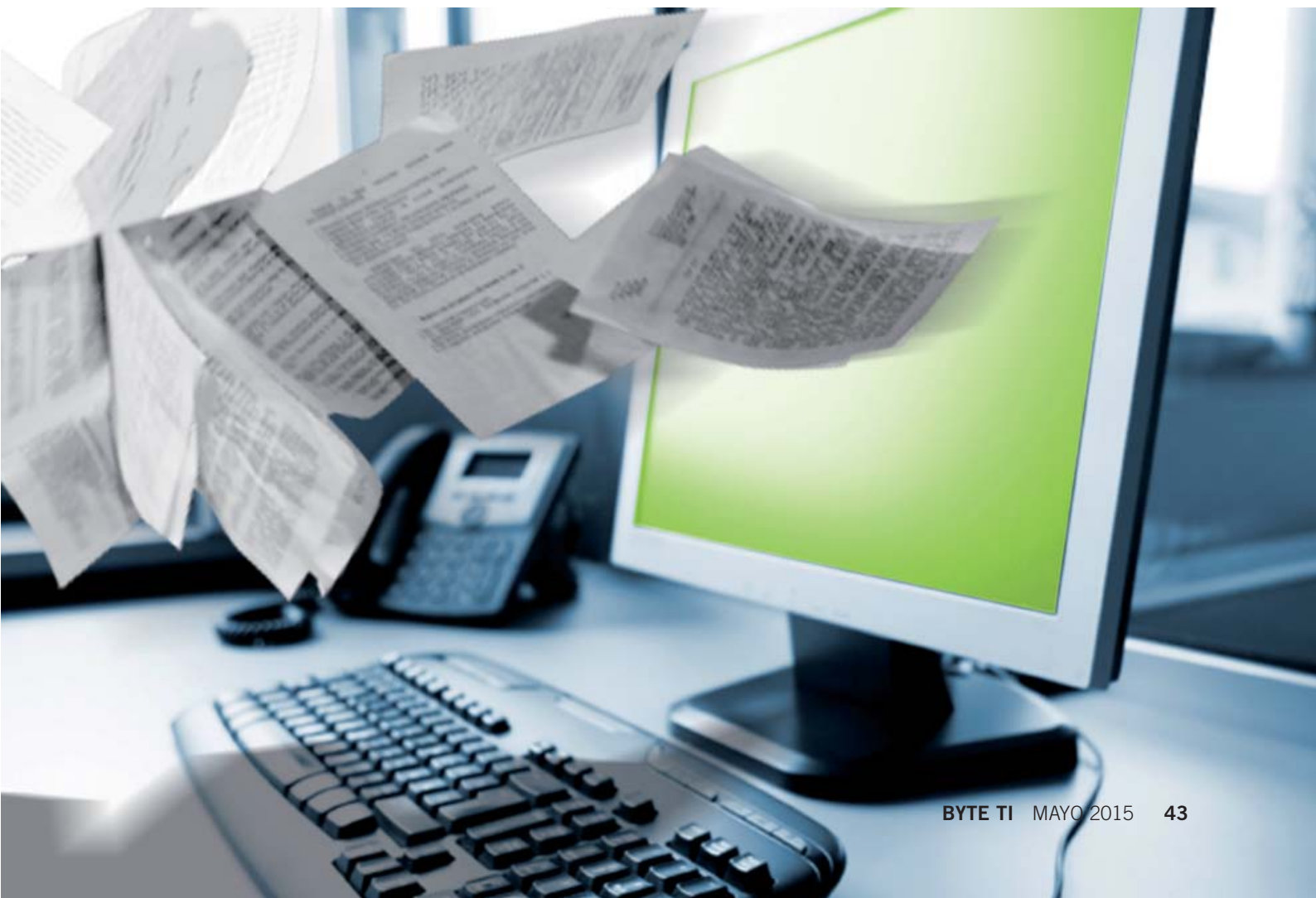
Yendo un poco más allá desde Informática el Corte Inglés se señala que las empresas deberían saber que una de las ventajas de la

gestión documental es que ofrece varios grados de solución al problema documental, lo que da oportunidad a las empresas de implantar sistemas de gestión documental de diverso alcance. Muchas empresas se inician en la gestión documental con el objetivo fundamental de eliminar el papel. Pero la desaparición del archivo físico, que indudablemente aporta grandes beneficios, es sólo 'la punta del iceberg', ya que los sistemas de gestión documental ofrecen infinidad de otras posibilidades en cuanto a la utilización de la información, lo que se traduce para las organizaciones en la posibilidad de trabajar de una forma más rápida, eficiente y rentable. Lo que ocurre es que las organizaciones "lo que tienen es una noción de los desafíos a los que se enfrentan en sus procesos, fundamentalmente en lo que se refiere al ciclo de venta y a la cadena de suministro. Y lo que buscan es un proveedor que se lo solucione. Una vez que comprueban que, por ejemplo, sus tiempos de gestión de los pedidos de sus clientes se reducen drásticamente –hasta en un 90%– y los costes se reducen hasta en un 70%, ya se plantean extender la automatización de otros procesos de su negocio", afirma Jorge Corona, director de Desarrollo de Negocio de Esker

INTEGRACIÓN

Una de las claves de la correcta gestión documental y por la que están entrando en este mercado los tradicionales fabricantes de

hardware es la integración de impresoras, escáneres o fotocopiadoras de una empresa para tener todo centralizado y a la vez digitalizado. Las empresas tienen como principales objetivos la rentabilidad y el valor añadido, presentes hoy en los equipos multifunción. Las organizaciones buscan lo último en tecnologías de impresión y la innovación en productos y servicios que generen interesantes oportunidades de negocio. Aquello que no cumpla estas premisas tiene poco futuro. En este sentido, el portavoz de OKI señala que "en nuestra experiencia, el equipo multifuncional, que además ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años, mejora las cifras de negocio de cualquier organización, ya que es un producto que puede optimizar costes o mejorar la eficiencia, de los procesos de impresión de cualquier tipo de organización. Y si además estos equipos incluyen software que permite responder a las crecientes demandas de servicios como la impresión segura, OCR o aplicaciones de gestión que permitan integrarse de forma abierta con sus propios flujos de trabajo, la productividad se multiplica". Este integración para Lexmark, supone "un ahorro de costes, por el simple hecho de disponer de una plataforma de digitalización ahí donde el documento es recibido o creado. Por ejemplo, si un cliente requiere de Lexmark la gestión automatizada de las facturas, gracias a las soluciones de back office de Lexmark el cliente podrá utilizar desde



un teléfono móvil hasta un equipo multifuncional o un escáner de producción para poder escanear las facturas, extraer el contenido de las mismas, chequear si corresponden, línea a línea con el pedido y pagar al proveedor, todo ello sin intervención humana". En este aspecto una de las propuestas más innovadoras es la de Esker que se basa en una sola plataforma de software que abarca una serie de tecnologías (fax/e-mail/XML, captura de datos, validación, formateo, archivo y distribución...) y que se integra con cualquier aplicación de gestión. A ello añadimos nuestros servicios profesionales, que adaptan los parámetros de la solución a las particularidades de los documentos que genera su negocio. No requiere de hardware más allá del necesario para alojar el software y conectarse a Internet, teniendo en cuenta que nuestras soluciones pueden suministrarse bajo licencia o en la nube.

ELEGIR ENTRE LA AMPLIA OFERTA

El hecho de que los fabricantes de impresión se hayan metido de lleno también en el apartado del software ha hecho que la oferta se multiplique, así que las empresas tienen en muchas ocasiones muchas dificultades para discernir cuál es la solución que mejor se puede adaptar a sus necesidades. En este sentido hay que resaltar que cualquier empresa, lo que demanda, es mejorar sus procesos de negocio y entre ellos la gestión documental. No hay que olvidar, además, que en esta área se incluye la comunicación con el cliente. A través de una óptima gestión documen-

tal se puede modernizar y racionalizar los procesos de venta, y mejorar los servicios que se prestan al cliente final, fidelizándolo. Por otra parte, hay que recordar que las actuales herramientas de gestión documental disminuyen la dependencia del papel, gestionan información con datos no estructurados y permiten que los procesos de almacenamiento digital cumplan con las normativas de custodia y preservación. Por supuesto, la empresa no tiene por qué hacerse cargo internamente de la gestión documental, ya que puede optar por fórmulas de outsourcing.

Lo que deben tener claro es que del amplio abanico que se ofrece en el mercado, las soluciones no son siempre iguales. Así desde Wolters Kluwer, su portavoz, Tomás Font señala que "de hecho, existen soluciones de compartición de documentos que se enmarcan dentro del concepto de gestión documental y realmente no son gestores documentales, en el sentido de que no son soluciones que automáticamente indexen, clasifiquen, importen, exporten, busquen eficazmente, etc. los documentos.

Principalmente la primera gran diferencia es el target de mercado: ¿Son soluciones que se enfocan al consumidor final? ¿O son soluciones que se enfocan al mundo de los negocios? Las necesidades de ambos mercados no son las mismas ni en términos de eficiencia, ni en términos de seguridad o integración con el software de negocio, por ejemplo". La solución ideal para una compañía es una gestión documental de calidad proporcionada por el mismo partner que le proporciona su solución de negocio.

Entre las distintas herramientas de gestión documental disponibles en la actualidad hay diferencias funcionales y económicas, resultando unas más adecuadas que otras



Este modelo garantiza la perfecta integración de los documentos en sus workflows de negocio, la agilidad en el acceso, archivo y rearchivo y, por lo tanto, la máxima eficiencia en la gestión documental. “Si a este modelo le añadimos el componente cloud tanto desde la óptica tecnológica como desde la óptica de modelo de negocio, se convierte en una alternativa ideal para automatizar la gestión documental en el ámbito de los negocios”, apunta Font. Desde Informática el Corte Inglés dan alguna pista sobre la solución a elegir: Entre las distintas herramientas de gestión documental disponibles en la actualidad hay diferencias funcionales y económicas, resultando unas más adecuadas que otras, en función de las necesidades de las organizaciones y del tipo o volumen de documentos a gestionar, entre otras circunstancias. Este hecho evidencia la necesidad de contar con un socio tecnológico conocedor de las distintas soluciones y preparado para determinar qué herramienta es la más adecuada en cada caso y, asimismo, capaz de llevar a cabo las labores de implantación correspondientes.

LA SEGURIDAD

Otro de los factores clave es el de la seguridad. No se trata sólo de proteger los documentos de una organización sino también que la empresa en cuestión cumpla con la legislación vigente (que además cambia en cada país). Por ello los fabricantes y desarrolladores de este tipo de soluciones están dando cada vez más importancia a este apartado. Tal y como señala Javier Pulido de Compart, “La prioridad de las empresas y organizaciones se centra ahora en facilitar a los usuarios el acceso a la complejidad digital simplificando la interacción en todos los canales de salida. Por ello, los procesos de seguridad se han convertido en esenciales a la hora de aplicar la gestión de los documentos. La seguridad, la velocidad y la calidad en las comunicaciones son factores diferenciadores de competitividad, de hecho,

los estudios avalan la tendencia que proporciona el output management: al centrarse más en el dato con mayor seguridad.

El problema actual con la mayoría de los sistemas y herramientas de composición de documentos es que asumen el formato A4, que está diseñado para los canales tanto de impresión como archivo, pero es muy poco adecuado para los nuevos medios digitales. En lugar de proporcionar páginas completas, sería mejor entregar los datos en formato XML. Esto viene asociado a un cambio de paradigma: las aplicaciones para crear documentos deben de disponer de un sistema de output management. Hoy en día, debemos estar más cerca de la “fuente”, de donde se originan los documentos para poder realizar una distribución adecuada a los requerimientos de los negocios. Es apostar con seguridad por el documento inteligente, aquel que permite, por su flexibilidad y manejabilidad, poder realizar cambios sobre la marcha para perfeccionarlo y, que además, cumpliendo con las normativas reguladoras, cada vez más firmes en materia de protección de datos”.

Los procesos documentales auditados tienen, en numerosas ocasiones, varios fallos de seguridad. Los fallos más comunes son la falta de control de acceso a los documentos: un ordenador desatendido, cubos de papel para reciclar con información confidencial, documentos impresos y que quedan expuestos durante horas encima de la impresora, etc. “en cualquier proceso documental, el eslabón más débil en cuanto a la seguridad es el momento de pasar un documento de formato digital a formato papel o viceversa. Es sencillo detectar con medios de seguridad convencionales si alguien accede a al archivo o si alguien envía por correo electrónico un documento. Es mucho más complicado saber si alguien copia un documento confidencial y saca de la empresa el documento de manera fraudulenta”, señalan en Lexmark. Por ello, y para paliar esta situación, esta compañía ha desarrollado “Secure Content Monitor”, que permite saber en todo momento quien ha copiado,

Las próximas tendencias

Jorge Corona, director de Desarrollo de Negocio de Esker Ibérica

Cloud y Movilidad son sin duda los dos aspectos que están determinando la innovación en este mercado. Como tendencias, las principales, irán por los siguientes derroteros:

Servicios Compartidos en la Nube. Frente a la antigua tendencia al outsourcing, se tiende ahora a externalizar la tecnología pero no las personas. Se trata por lo tanto de unidades de negocio que centralizan determinadas funciones y servicios de la empresa, lo que permite reducir costes a la vez que uni-

ficar y racionalizar tareas y esfuerzos. Procesos como la gestión de facturas de proveedores o los pedidos de clientes son fácilmente adaptables a este modelo, con mínimos costes por el hecho de utilizar tecnologías en la nube.

Por otro lado, las soluciones de automatización están evolucionando para ser cada vez más inteligentes y colaborativas, y en este sentido cabe destacar:

- **Cuadros de mando.** Ayudarán a las empresas a controlar la operativa diaria de sus procesos. Se trata de una fun-

ción colaborativa y personalizable, que permite a los responsables de las áreas de negocio compartir información en tiempo real, a fin de tomar en cada momento las decisiones correctas.

- **Gestión de incidencias.** Esta funcionalidad, integrada en la gestión de pedidos, permitirá a las empresas mejorar su eficiencia en la gestión de reclamaciones y en la resolución de facturas, de manera que mejorarán la satisfacción de cliente, generando un impacto positivo en su negocio.

escaneado, impreso o enviado por fax un documento, y además, cual es el contenido del documento, enviando una alarma al responsable de seguridad si el contenido del documento está catalogado como confidencial. El resto de tradicionales fabricantes de impresoras tienen también soluciones similares. Una de ellas es Konica-Minolta. Para su portavoz, el apartado de la seguridad “depende mucho del contenido del documento, pero está claro que las consecuencias de una filtración puede ser catastrófica. Por eso es imprescindible elegir el producto de Gestión Documental con los niveles más altos de seguridad, software de seguridad concreto contra intrusiones, herramientas de accounting triple AAA, etc. para limitar la impresión de determinados documentos o de determinados programas. Incluso contar con sistemas de seguridad en los dispositivos de impresión que sean capaces de informar cuando un

documento concreto ha sido copiado, escaneado, impreso y enviado por fax, email, etc.”. Por su parte desde Esker se afirma que “la implantación de cualquier solución de automatización ha de hacerse de acuerdo con los requerimientos de las infraestructuras TI de la empresa. Ello supone efectuar una completa evaluación del sistema y asegurarse de que se cumplen todos sus requerimientos en materia de seguridad de los documentos y protección de la información. En el caso de soluciones en la Nube, se trata utilizar la correspondiente encriptación –en nuestro caso SSL 128 bit, la utilizada como norma para transferencias bancarias-, y proporcionar una plataforma de servidor hospedada en centros de datos con monitorización 24/7, control climático, información replicada entre servidores, generación de back ups y cumplimiento de todas las regulaciones de seguridad”.

EL AUGE DE LOS SISTEMAS DE OUTPUT MANAGEMENT EN EL ENTORNO DIGITAL DE LAS ORGANIZACIONES

Manuel Pulido Jr., Country Manager Compart Iberia

Todavía sigue siendo un problema en las grandes organizaciones cómo separar el proceso de creación y diseño del documento de su forma de entrega; sin embargo ello es una necesidad que va en aumento a la hora de generar documentos adaptados a los nuevos canales digitales de comunicaciones orientadas a los clientes. Los sistemas de output management están contribuyendo a solucionarlo.

El concepto de "output management" abarca en realidad todo el proceso del documento: desde la generación a partir de contenidos suministrados a través de distintos sistemas de entrada, todo el procesamiento posterior, la transmisión a los destinatarios deseados, hasta el almacenamiento del archivo. Por lo tanto, el output management consiste en la optimización de todo este proceso, incluidos la duración, la calidad y los costes. En los entornos digitales, donde los diferentes canales de salida tienen cada día mayor protagonismo dentro de las empresas y organizaciones, están demandando esta disciplina pues aporta una gestión centralizada para control y optimización de todo este proceso.

Pongámonos en una gestión habitual: muchas compañías programan el envío y distribución de sus documentos en sus

aplicaciones corporativas y mientras sólo haya un canal de salida es un método que puede ser eficaz. Pero cuando el número de canales de salida aumenta, también lo hace la complejidad de la producción de documentos. Hay que tener en cuenta que la era de internet está propiciando la necesidad de abarcar mayor número de vías de entrega de los documentos; desde smartphones, tablets, pasando por los tradicionales PCs e incluso buzones electrónicos. Esta variedad en la entrega hace imprescindible la centralización de la gestión.

Con el sistema de output management como eje central, podemos añadir nuevos canales de comunicación en cualquier momento. La capacidad de varios canales y el poder cambiar sobre la marcha la vía de salida son las mayores ventajas de un servicio centralizado. En cuanto a la composición de los documentos, esto supone un alejamiento del formato tradicional de impresión A4 y un acercamiento a la composición que contemple los diferentes dispositivos de salida con independencia del tamaño de la pantalla. Aquí, nos encontramos con otra traba que radica en que la mayoría de los sistemas y herramientas de composición de documentos de hoy es que asumen el formato A4, que está diseñado

para los canales tanto de impresión como archivo, pero es muy poco adecuado para los nuevos medios digitales. En lugar de proporcionar páginas completas, sería mejor entregar los datos en formato XML, junto con su hoja de estilo XLS-FO, para que la presentación fuera independiente del dispositivo a presentar. Además, con HTML5, incluso se pueden añadir elementos audiovisuales, web, links y charts. Esto no sólo crea una distribución multi-dispositivo de los documentos, sino que también añade inteligencia a los mismos más allá de la visualización de texto. Todo ello viene con un cambio de paradigma: las aplicaciones para producir documentos deben de disponer de un sistema de output management.

Así pues, hoy en día, debemos estar más cerca de la "fuente", de donde se originan los documentos para poder realizar una distribución adecuada a los requerimientos de los negocios. Por eso, los sistemas de output management se están imponiendo en grandes organizaciones con volúmenes importantes de producción de documentos ya que agilizan la gestión, reducen costes y optimizan los resultados dentro del mundo digital de las comunicaciones de empresa.

LA NUBE

Y claro, la nube es una de las principales causantes de que el apartado de la seguridad se encuentre en camino ascendente. Porque muchas de las soluciones de gestión documental pasan actualmente por el Cloud. En estos momentos se puede afirmar que la nube es el presente y el futuro. Aporta muchos beneficios a las compañías, no sólo en el ámbito de la gestión documental sino en todo lo relacionado con las comunicaciones, almacenamiento, hosting, etc. La famosa “nube” ofrece soluciones completamente flexibles que se adaptan a prácticamente cualquier entorno y necesidad, reducen las inversiones iniciales que en muchos casos son imprescindibles para poner en marcha cualquier nuevo sistema y por norma general ofrecen altos niveles de seguridad y fiabilidad. Todo esto, cuando hablamos de gestión documental es algo que se adapta como anillo al dedo permitiendo contratar la capacidad que se requiera en cada organización, siendo posible ampliarla de manera sencilla según se requiera y ofreciendo conexiones de alta velocidad para poder acceder de manera remota a la documentación. Esto son sólo algunas de las ventajas que puede ofrecer la “nube” a organizaciones que se plantean implantar soluciones de gestión documental. El modelo de Cloud Computing, representa una evolución en la forma de ofrecer y consumir servicios informáticos. Los aspectos fundamentales del nuevo modelo son el pago por uso y el acceso bajo demanda a una inmensa variedad de recursos y servicios, lo que proporciona al usuario una capacidad prácticamente ilimitada. El gran beneficio de la nube es el acceso a las tecnologías más novedosas y actualizadas sin necesidad de abordar grandes desembolsos o complejas implementaciones de nuevos sis-

temas. Lo fundamental es que el Cloud Computing tiene dos consecuencias para el mundo de la gestión documental: está permitiendo abaratar costes, por lo que para un determinado tipo de empresa la rentabilidad de una gestión documental puede ser asequible, y por otro lado, debido a este abaratamiento, el incremento de la demanda sigue creciendo. No obstante hay que poner atención al hecho de que el mercado nacional aún tiene reticencias a “externalizar” los documentos o informaciones de una empresa, sin embargo esta mentalidad muy española está cambiando claramente, sobre todo con la ayuda que ha aportado la llegada de las redes sociales. Y cuál es el porqué de esta apuesta clara por la nube. Desde Esker lo tienen claro: “Sin duda, los modelos en la nube están dinamizando este mercado. Están ofreciendo a las empresas retornos de inversión rápidos y beneficios tangibles: puesta en marcha inmediata, actualizaciones automáticas, menor riesgo, menor coste de propiedad, mayor seguridad, acceso y disponibilidad ilimitada... Las empresas lo están entendiendo, y de hecho los servicios bajo demanda están creciendo a ritmos en torno al 50% anual”. Por su parte el responsable de OKI en nuestro país asegura que “la nube ofrece un recurso valioso para los servicios de impresión gestionados. En el caso de las impresoras multifuncionales (MFP), por ejemplo, es posible convertir documentos en papel a formato digital y almacenarlos en la nube a través de un servicio de gestión de contenido de documentos en línea, ya que el dispositivo MFP está conectado directamente y sin problemas a la nube, a través de nuestras aplicaciones integradas. Esto es especialmente valioso para las pymes, que no buscan ni la preocupación ni los costes de complejos servicios adicionales de TI, pero sí se pueden



conectar de forma sencilla a, por ejemplo, Dropbox, Google Drive o Microsoft Office 365 en la nube. Al mismo tiempo, los documentos pueden convertirse de nuevo en analógicos, al permitir el acceso a documentos archivados y su impresión a través de una impresora multifunción o un dispositivo móvil”.

Las aplicaciones web y el mundo cloud han significado una enorme expansión, democratización, e innovación de las nuevas tecnologías. Han reducido enormemente el impacto del criterio geográ-

fico de las empresas. Esto ha provocado que el mundo sea más accesible y que la posibilidad de proyección internacional de las empresas sea mucho mayor, además de haber flexibilizado el mercado laboral, tanto en las relaciones internas como en las interempresariales. La aparición del cloud también se debe a la miniaturización y carácter móvil de la tecnología. Los cambios han sido simultáneos en el hardware y el software, en las empresas y los trabajadores... en las estructuras empresariales y en los modelos de negocio y fac-

¿CÓMO RESOLVER LOS MAYORES RETOS DE LA GESTIÓN DE DATOS?

César Cid, director regional de preventa para el Sur de Europa de CommVault

Asegurar el cumplimiento tanto de la ley como de las políticas corporativas es una necesidad fundamental para la mayoría de las organizaciones. Para ayudar a reducir el riesgo y asegurar el cumplimiento de todas las normativas, es necesario contar con un software que ofrezca un enfoque integral y automatizado para la retención y el acceso a la información en toda la empresa, eliminando la necesidad de consultores externos costosos, proveedores de servicios legales o abogados externos.

Muchas organizaciones acumulan datos no estructurados durante décadas, tanto en el crecimiento exponencial de recursos compartidos de archivos, como el de correo electrónico, de los PCs de escritorio, de portátiles, incluso en cintas de backup, y todos contienen muchas copias de datos antiguos que ya no tienen valor para el negocio. Además, según un reciente estudio realizado por la consultora IDC en colaboración con CommVault, el 90% de las grandes empresas en España tiene datos oscuros, información con escasa visibilidad y a la que es muy complicado acceder.

El dato se ha convertido en un activo esencial para los negocios. Bien sea para cerrar una transacción en tiempo real, colaborar de forma efectiva o innovar, cada vez es más importante poder acceder con agilidad al dato adecuado. Sin embargo, acceder a la información no siempre es fácil, debido a la creciente complejidad de los entornos empresaria-

les y al reto añadido de las normativas internas de las empresas, que muchas veces limitan este acceso, especialmente en el caso de los trabajadores móviles.

Por tanto, tenemos una ingente cantidad de datos sin importancia para la empresa que consume recursos y, por otro, tenemos escaso acceso a información que sí que puede ser importante para el negocio en un momento determinado. Un ejemplo: en caso de que las empresas necesiten, por motivos judiciales, acceso a la información protegida, debe garantizarse que la extracción de esta información sea posible de manera rápida, de forma que los procesos judiciales no se vean entorpecidos, y ofreciendo además garantías de que la información que se extrae del sistema conserva plenamente su integridad. De momento este escenario no es habitual en España, pero en otros marcos legislativos de otros países ya es una realidad, por lo que es importante que las empresas se vayan preparando.

El eDiscovery o Electronic Discovery es una terminología que comenzó a utilizarse en Estados Unidos y que cada vez está teniendo una mayor importancia en las empresas de todo el mundo. El objetivo primordial de eDiscovery es proporcionar herramientas para que la gestión de la conservación de la información implique también la gestión de la extracción de la misma. Esto no es sencillo, dado las cantidades ingentes de datos que almacenan las empresas y el hecho de que éstos

están ubicados en múltiples repositorios.

Como respuesta, CommVault ha creado un diseño de administración de registros y eDiscovery que permite asesorar a los clientes sobre los requisitos de las políticas de almacenamiento legal, copia de seguridad y archivado. El equipo trabaja con el personal legal del cliente, y conjuntamente deciden la mejor manera de gestionar los datos, incluyendo las mejores prácticas para gestionar su ciclo de vida, desde su almacenamiento hasta la eliminación. Todo esto facilita enormemente a las empresas la toma de decisiones y la gestión de sus datos, pudiendo tenerlos disponibles en cualquier momento de una manera sencilla, y facilitando su borrado cuando así lo precisen.

El software Simpana de CommVault reduce considerablemente el coste, la complejidad y los riesgos de almacenar los datos de negocio a través de la utilización de políticas de almacenamiento basadas en el contenido. Estas políticas, definidas por el usuario, pueden basarse en criterios tales como nombre de archivo, el tipo, el usuario/grupo, la palabra clave, etcétera. A diferencia de los métodos obsoletos que "mantienen todo", el almacenamiento basado en el contenido permite a las empresas mantener sólo los datos que son importantes para el negocio. Esto puede reducir los costes de almacenamiento hasta un 70%, y racionalizar su localización mejorando la comprensión y acelerando la toma de decisiones inteligentes.

turación. Podemos decir que estamos viviendo una transformación casi global.

MOVILIDAD

La movilidad es uno de los aspectos en los que la gestión documental está avanzando y modernizándose. Así, las apps para dispositivos móviles diseñadas al efecto permiten automatizar el proceso y seguimiento de los documentos desde cualquier lugar, por ejemplo para validar las facturas. Suponen por lo tanto una clara mejora para la eficiencia de los negocios y una mayor calidad de trabajo y de vida para los profesionales. El responsable puede tener en sus manos la lista completa de facturas y su estado, ver una factura tal y como es recibida, acceder a datos clave de la misma y decidir sobre ella –aprobarla, devolverla...- directamente desde su dispositivo móvil. Pero tal y como señala el portavoz de Esker, hay que dejar claro que este tipo de apps, “no tienen por qué comportar ningún riesgo e particular, ya que el acceso a la información está protegido como en cualquier otro servicio móvil”. Para Informática el Corte Inglés el gran avance de la movilidad es que “ha sacado a la gestión documental de las oficinas para llevarla al lugar donde se necesita y cuando se necesita. Ya no se entiende un sistema de gestión documental que no vaya asociado a soluciones de movilidad. La movilidad permite además del acceso a la información desde cualquier dispositivo adecuado, la generación en origen de documentos electrónicos. Y gracias a los sistemas de firma biométrica combinados con soluciones de certificados y sellos electrónicos, los documentos creados en movilidad permiten incorporar firmas manuscritas con idéntico valor a las firmas estampadas en soporte papel. No existen riesgos específicos más allá de los propios a cualquier sistema de gestión documental tradicional. Serán necesarias, eso sí, medidas de tipo funcional y operativo que faciliten el uso de los dispositivos móviles, aunque realmente estos dispositivos cada vez se encuentran más integrados en los hábitos cotidianos”.

Las aplicaciones móviles y la interacción a través de Internet, se erigen como tendencias clave. Los beneficios que implícitamente conlleva esta implementación son relevantes: uso de canales más baratos, cross-sell/up-sell, rápido ROI y fidelización de clientes. Todo ello dando un mayor protagonismo a las comunicaciones que son la base de la productividad y la eficiencia, e indispensables para la toma de decisiones así como para la innovación. La inversión en tecnología avanzada especialmente relacionada con las comunicaciones permite acercarse más al cliente y desarrollar nuevos modelos de interacción para dirigirse hacia un servicio más centrado en el cliente, directo y orientado a ventas.

Desde Wolters Kluwer se señala que en realidad, “el dispositivo móvil no deja de ser una canal de entrada y salida para la gestión documental. Además, es uno de los canales que más demanda tiene en materia de gestión documental, no deja de ser un paso más dentro del mundo cloud. La gestión documental debe proporcionar cobertura al mundo de la movilidad, por supuesto no una cobertura del 100% de las funcionalidades, pero sí las principales funcionalidades que un usuario en movilidad puede

necesitar”. La administración de los datos y documentos en movilidad es muchísimo más eficiente si la solución de gestión documental es cloud.

En este caso, se trata principalmente de un acceso a la información y documentación sobre la nube sin necesidad de complicación técnica o de sincronización de documentos con los posibles problemas de integridad de información que eso puede suponer. “El riesgo principal –apunta Tomàs Font- desde mi punto de vista, es la seguridad de los datos en caso de pérdida del dispositivo móvil, pero actualmente en el mercado se pueden encontrar muchas soluciones para dispositivos móviles que garanticen la total seguridad en el acceso a los datos corporativos desde dispositivos móviles. De hecho, en los foros de tendencias del mundo cloud y de la mobility los slots dedicados a la ciberseguridad en movilidad y en la nube cada vez tienen mayor presencia”.

EMPEZAR A CREAR UNA GESTIÓN DOCUMENTAL CORRECTA

Juan Leal Cárdenas, Director General de Lexmark España

Es primordial dar un paso atrás antes de lanzarse en un proyecto de gestión documental y resistir el impulso de comprar una herramienta de gestión antes de definir y medir cuales son los objetivos del proyecto:

- ¿Cuáles son los procesos a mejorar?
- ¿Cuál es el beneficio esperado?
- ¿Cuántos empleados se verán afectados?

Una vez definido el perímetro del proyecto, hay que investigar cuales son los recursos hardware y software utilizados actualmente e identificar los “gaps” para poder realizar las mejoras proyectadas:

- ¿Qué periféricos disponibles actualmente pueden capturar documentos?
- ¿En qué sistemas estoy almacenando los documentos actualmente?
- ¿Qué sistemas estoy utilizando para la gestión de mis documentos?
- ¿Cómo busco información?

Una vez que conocemos la situación actual y la situación esperada, se debe analizar el mercado para buscar el proveedor que permitirá a la empresa, mediante soluciones y servicios adaptados, obtener los objetivos deseados.

Los criterios de elección tendrán en cuenta:

- Las empresas que permitan a sus clientes reutilizar al máximo la infraestructura actual y que ofrezcan un retorno sobre la inversión más rápido.
- Las empresas que puedan cubrir la totalidad de las necesidades de Hardware, Software y Servicios

Gestionar el capital humano de las empresas

Cuando se habla de gestionar el capital humano de una organización no sólo hay que pensar en que es necesario hacer un seguimiento de la nómina o describir un puesto de trabajo. El activo más importante son las personas y una gestión óptima es fundamental para que las compañías sean más eficientes y productivas.

En cualquier compañía es fundamental consolidar una relación duradera con los empleados, motivo por el cual la gestión de las personas adquiere un peso importante. El departamento de Recursos Humanos (RRHH) debe facilitar, a este respecto, soluciones eficaces referidas a la gestión económica del personal, la prevención de riesgos laborales o el control de presencia, entre otros aspectos. La presencia de un portal del empleado también es importante para facilitar cualquier proceso de comunicación.

Partiendo de este planteamiento, la incorporación de programas RRHH son importantes si lo que las organizaciones precisan son soluciones integrales capaces de ocuparse y gestionar todos los temas relacionados con el personal de una empresa. Un aspecto importante es el relacionado con la captación, la motivación y la fidelización de los trabajadores, como también lo son las tareas legales y administrativas que hay que cumplir. Automatizar y agilizar las acciones de gestión administrativa, aprovechar los flujos de conocimiento de las perso-

nas, o buscar la implicación de los empleados son algunos de los objetivos que permiten alcanzar este tipo de programas. Asimismo, las soluciones RRHH son útiles para la automatización de procesos vinculados a la cotización, nómina, IRPF o afiliación, control de costes administrativos internos...

CONCLUSIONES

Los programas de recursos humanos que han participado en este artículo proporcionan una radiografía acerca de la oferta de productos y soluciones disponibles en el mercado. A la hora de elegir uno u otro las empresas deben conocer muy bien qué necesidades tienen que cubrir, aunque también es importante que estudien las características del software que van a adquirir porque habrá programas que prioricen determinadas funcionalidades y otros, en cambio, den más peso a otras prestaciones. En esta selección, además, encontramos soluciones basadas en la nube como la propuesta de Oracle y otras que utilizan la modalidad de pago por uso que reducen de manera considerable el importante que hay que realizar.



Innovación

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



Soporte Activo

Escuchamos tus necesidades y te sugerimos mejoras.



Proximidad

Queremos conocer que te mueve y movernos contigo.



Soluciones cloud a tu medida

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

Partners Tecnológicos



DATA CENTER DE NEXICA

- Alta eficiencia energética
- Homologación APC 'Blade Ready'

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

nexica
Critical cloud & hosting

Cezanne OnDemand

Un nuevo módulo para la gestión de los gastos de viaje y un sistema de seguimiento de candidatos que optimiza su selección y contratación son las principales novedades de este producto.

Es una solución on line de recursos humanos para empresas de tamaño medio con independencia del sector en el que operen y la actividad que desarrollen. Las últimas novedades que se han incorporado son dos: un módulo que ayuda a gestionar con eficacia las notas de gastos de viajes que realizan las compañías y un sistema de seguimiento de candidatos para optimizar su selección y su contratación. Veamos en detalle cada una de ellas.

Realizado en colaboración con la firma Sarce, el módulo de gestión de gastos simplifica las tareas de control y gestión administrativa, tareas que se realizan con bastante frecuencia y que restan tiempo para la puesta en marcha de otras de mayor valor para las empresas. Así, y en pocos clics, el sistema permite registrar las notas de gastos, los anticipos y cualquier otro dato relacionado su gestión; luego el sistema transfiere de manera automática la información vinculada a todo este proceso a un único entorno centralizado, seguro y accesible para el posterior análisis de los costes. Además de anotar los elementos característicos de un viaje de negocios como la naturaleza del mismo, la fecha, la cantidad asignada en dietas... el sistema gestiona la forma de pago o el kilometraje, y registra los nombres de los invitados a una cena o una comida de negocios, entre otras opciones. Existe, asimismo, la posibilidad de



establecer una serie de reglas y de hacer cumplir una política de viajes preestablecida. Otro de los elementos a indicar es su capacidad para facilitar el acceso y la autorización integrada de los flujos de trabajo y la opción que notifica al usuario si los gastos han excedido del límite establecido o si está a punto de sobrepasarlos. La solución también cuenta con informes-resumen



que facilitan la verificación de los datos y que permiten la exportación o impresión de los mismos: saldos de reembolso al personal, pagos hechos con tarjetas de crédito y registros financieros y contables. Se ha desarrollado, además, una versión para dispositivos móviles.

En otro orden de cosas, la integración de la solución de selección on line In-recruiting, un sistema de seguimiento de candidatos, es útil para optimizar su selección y contratación, reduciendo costes y aumentando el retorno de la inversión. Se trata de un sistema modular y escalable que centraliza los currículos en una única base de datos, con la publicación automática de las ofertas de empleo en la web de la empresa y en decenas de portales de búsqueda de empleo y redes sociales. El sistema permite, además, gestionar y realizar reuniones presenciales y generar automáticamente un ranking de los diferentes perfiles recibidos en base a las características y habilidades indicadas en la oferta de empleo. Como el sistema 'lee y comprende' determinadas partes del curriculum, existe un filtrado en base a, por ejemplo, los perfiles que estén más próximos por geolocalización a las oficinas de la compañía que han hecho pública una oferta de empleo. Durante el tiempo que dura el proceso de selección, el cliente puede compartir información relativa a cada perfil, pertenezcan o no al departamento de RRHH para añadir comentarios, adjuntar más documentación...

A DESTACAR

- Política de viaje clara y transparente
- Acceso y aprobación integrados de los flujos de trabajo
- Control y gestión administrativa simplificada
- Solución para móvil
- Opción In-Recruiting

Cezanne HR España

Calle La Basílica, 19
28020 Madrid

Teléfono: 91 826 02 65

Web: cezannehr.com/es

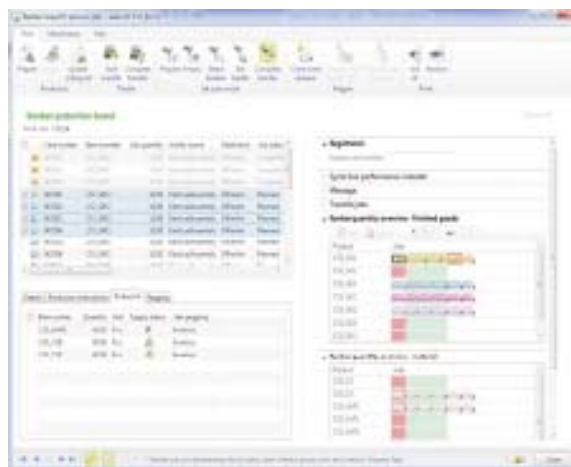
Precio: 1,25 euros empleado/mes/módulo

Microsoft Dynamics AX

En este sistema de planificación de recursos empresariales descubrimos un módulo de recursos humanos que ayuda a gestionar el talento de los trabajadores.

El ERP Microsoft Dynamics AX 2012 R3 tiene un módulo de RRHH que es útil para reducir la complejidad asociada a la gestión de la información de trabajadores y compañías, minimizar costes, u obtener el máximo potencial de los empleados. Dicho módulo gestiona estructuras organizativas, realiza el mantenimiento de la información de los usuarios a lo largo de su vida laboral en una compañía, y ayuda a controlar el nivel de absentismo a través del establecimiento, la comunicación y la supervisión de directivas de ausencias. Otra opción es la gestión de las competencias del trabajador para identificar y asignar de manera efectiva a las personas más adecuadas para la realización

de determinadas tareas. También es posible hacer un seguimiento de registros de entradas y salidas basadas en los perfiles de los empleados, generar información de sueldos exportables al sistema de nóminas, gestión de iniciativas de contratación...



Microsoft Ibérica

Pº del Club Deportivo, número 1
C. Empresarial La Finca, edificio 1
28223 Pozuelo de Alarcón- Madrid

Teléfono: 91 391 90 00

Web: www.microsoft.es

Precio: A consultar

A DESTACAR

- Gestión de las competencias de los trabajadores
- Control del absentismo
- Revisión de los niveles de rendimiento
- Registros de entradas y salidas
- Gestión de estructuras organizativas

Wolters Kluwer a3EQUIPO

Las compañías pueden elegir entre la modalidad cloud o intranet, proporcionando las siguientes áreas de trabajo: retribución, organización y desarrollo de recursos humanos.

Más de 30 años de experiencia en software de gestión y servicios especializados en el ámbito laboral y más de 3,5 millones de nóminas calculadas mensualmente avalan a esta solución, que proporciona un producto integral en la gestión de los recursos humanos mejorando e incrementando la productividad de las compañías. Disponible bajo dos modalidades (cloud y pago por uso), comparte con otros productos del mercado las características escalable y modular, adaptándose a las necesidades de cada empresa para cubrir todas las funciones del departamento de Recursos Humanos, desde el área de Retribución, cuyo eje es una avanzada so-

lución de nómina y administración de personal con notas de gastos y análisis salarial, hasta el área de Organización (selección y gestión del tiempo) y Desarrollo para mejorar los índices de productividad y de competitividad, teniendo la formación, la evaluación y la presencia de un portal del empleado. Se actualiza automáticamente y permite ahorrar tiempo y costes al descentralizar tareas administrativas que cumplimentan empleados y mandos. Con una interfaz intuitiva y fácil de manejar, su implantación es ágil y sencilla.

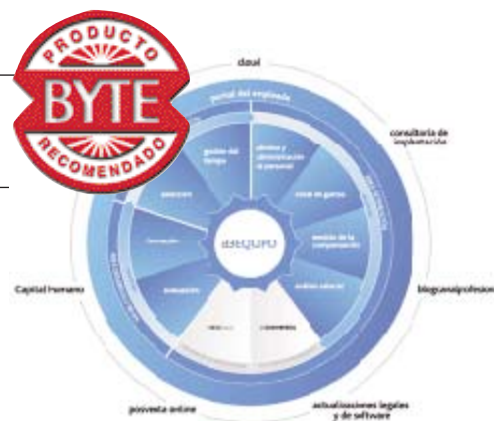
Wolters Kluwer

Calle Collado Mediano, número 9
28231 Las Rozas (Madrid)

Teléfono: 902 250 500

Web: www.wolterskluwer.es

Precio: A consultar



A DESTACAR

- Modalidades cloud e intranet
- Área de retribución: nómina y administración de personal, notas de gastos, análisis salarial y gestión de la compensación
- Área de organización: selección y gestión del tiempo
- Área de desarrollo de RRHH: formación y evaluación
- Rápida implementación

Exact Synergy RRHH

Formación y desarrollo, planificación de recursos, gestión de vacantes y candidatos... Son algunas de las funciones disponibles en esta propuesta que también cuenta con un portal de autoservicio del empleado.

Exact ha desarrollado Synergy RRHH, una solución de gestión basada en Internet que permite que los responsables de recursos humanos (y también el resto de empleados de una compañía) accedan a la información que necesitan con independencia del momento y el lugar en el que se encuentren. El objetivo es facilitar el proceso de comunicación y el conocimiento que tienen las organizaciones.

Para los responsables de personal, Synergy RRHH brinda un reporting estándar y la posibilidad de analizar y de visualizar el trabajo de los empleados, organizando, haciendo un seguimiento y priorizando no sólo los esfuerzos sino también los progresos de recursos de una compañía. Por otro lado, y gracias a la tecnología del portal web integrado, los trabajadores tienen a su disposición una única fuente de información que incluye documentación de carácter general, actividades relacionadas con el personal e información corporativa relevante.

Con esta solución, también se proporciona un ahorro de costes porque se minimizan los excesos de comunicación redundante; en este caso, toda la información financiera, comercial y de clientes se en-



cuentra centralizada en una base de datos que aporta una visión consolidada y completa del negocio. Synergy RRHH permite definir niveles de seguridad y de roles, planificar recursos, y gestionar vacantes y candidatos.

La planificación y los calendarios de formación pueden gestionarse de manera online. El historial de formación de cada empleado se encuentra disponible en la ficha del recurso, así como una evaluación del nivel de formación y las necesidades propias de cada trabajador. De igual forma, los responsables tienen acceso tanto a la planificación general de la formación como a la gestión del día a día, generando sistemas de evaluación e informes relacionados con las actividades de formación que se realizan (costes, presupuestos, desviaciones con respecto a las previsiones...). En otro orden de cosas, se contempla la evaluación de los empleados y la gestión por competencias.

Finalmente, a través del portal del empleado, los trabajadores podrán mantener y modificar sus datos personales y hacer peticiones de gastos, reservas de activos o solicitar vacaciones, entre otras acciones.

Adicionalmente, los responsables tendrán acceso a un portal, a través del cual, se gestionan recursos y consultan informes e indicadores clave predefinidos. Con Exact Synergy, cada empresa puede definir el Employee Self Service Portal (ESS) y el Manager Self Service Portal (MSS) que mejor se adapte a sus necesidades. En relación al primero de estos portales, el de autoservicio del empleado, las compañías dispondrán de toda la información referida a recursos humanos y eventos al que los trabajadores tienen acceso. También se puede obtener estadísticas de toda la plantilla, contar con procesos automatizados, disponer de programas de formación y desarrollo del personal... Los flujos de trabajo mejoran, los procesos de trabajo son más eficientes y la información siempre se actualiza en tiempo real.

A DESTACAR

- Incremento de la capacidad de auto-gestión del empleado
- Solución integrable con cualquier nómina
- Posibilidad de medir la satisfacción de los empleados
- Total visibilidad del trabajo de cada empleado y todo el equipo
- Comunicación interdepartamental mejorada

Exact España

Avda. Sur del Aeropuerto de Barajas, número 34, 2ª planta. 28042 Madrid

Teléfono: 902 504 114

Web: www.exact.es

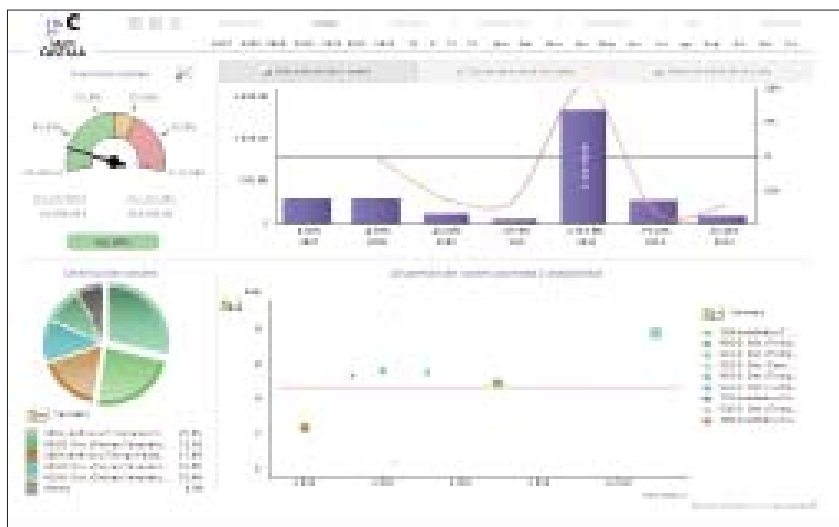
Precio: A consultar

Grupo Castilla Epsilon RH

Cubre las necesidades de gestión de RRHH y nómina de medianas y organizaciones tanto privadas como públicas. Asimismo, Grupo Castilla ha desarrollado su app del portal del empleado y del manager para dispositivos móviles.

La solución ofrecida por Grupo Castilla es un sistema de información integral que engloba la parte dedicada a la gestión de recursos humanos (desarrollo y gestión del personal, gestión por competencias, evaluación del desempeño, formación, salud laboral y PRL, portal del empleado y del manager, gestión del tiempo...) y nómina. Epsilon RH gestiona, además, toda la información de una organización en una única base de datos que está orientada a facilitar las tareas de los departamentos de Recursos Humanos en la toma de decisiones. Simplificar y mejorar la calidad de la gestión del personal, y proporcionar información estructurada y en tiempo real para el análisis y toma de decisiones en materia económica y de personal son otros de los objetivos de esta propuesta que también mejora la racionalización de los procedimientos internos y dota a los gestores de personal de una herramienta integrada, homogénea y unificada para la gestión de los recursos humanos.

Epsilon RH se encuentra totalmente adaptada al nuevo Sistema de Liquidación Directa ya que Grupo Castilla ha sido, desde principios de 2013, uno de los proveedores elegidos por la Tesorería General



Epsilon RH se encuentra totalmente adaptada al nuevo Sistema de Liquidación Directa

de la Seguridad Social para colaborar de manera activa en la puesta en marcha de este nuevo sistema. Por otro lado, el fabricante ha diseñado un Cuadro de Mando de RRHH estándar para cualquier compañía. En este caso, descubrimos un sistema de indicadores sobre el área de personal que facilita la toma de decisiones y permite medir el grado de avance de las empresas para la consecución de sus objetivos en materia de recursos humanos; este proceso incluye indicadores de previsión de costes laborales, indicadores de evolución de plantillas y puestos de trabajo, indicadores de absentismo y estadísticas del Instituto Nacional de Empleo.

Además, el Grupo Castilla ha desarrollado una aplicación móvil para el Portal del Empleado y Manager que permite acceder a todas sus funcionalidades, pero con una visión adaptada a los teléfonos móviles que

resuelve necesidades concretas sin tener que contar con un ordenador en un momento dado. Además, Grupo Castilla ofrece la opción de desarrollar aplicaciones específicas de RRHH para cada cliente, dando respuesta a las necesidades particulares que puedan requerir. La app está disponible para los sistemas operativos iOS y Android. Epsilon RH puede adquirirse en modo SaaS para acceder mediante el pago por uso a todas las funcionalidades de la herramienta sin necesidad de realizar un gran desembolso inicial.

A DESTACAR

- Adaptada al nuevo Sistema de Liquidación Directa
- Desarrollo de Cuadro de Mando de RRHH
- Aplicación móvil para el Portal del Empleado y Manager
- Opción de desarrollar aplicaciones específicas de RRHH
- Modalidad SaaS

Grupo Castilla

Polígono el Prat - Calle Informática, 5
43330 Riudoms (Tarragona)

Teléfono: 902 021 022

Web: www.grupocastilla.es

Precio: A consultar

Grupo i68 IZARO RRHH

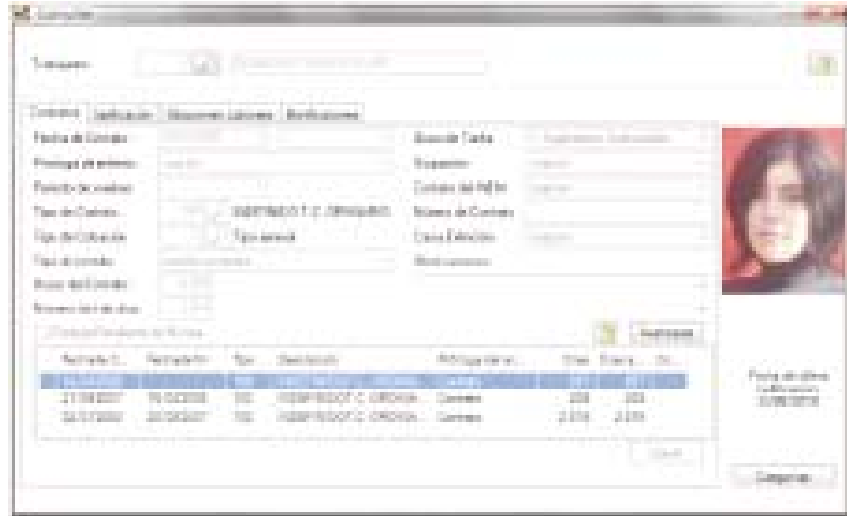
Multiempresa, multicentro y multiidioma. Así es IZARO RRHH, un programa en el que todos sus módulos poseen una potente gestión documental y con la que el usuario genera los listados que desee cruzando datos según sus necesidades.

Izaro RRHH es la solución de Grupo i68 para la gestión del departamento de recursos humanos de las organizaciones y su principal característica es su carácter global, ya que integra todas las áreas de dicho departamento: Nómina y personal, Portal del Empleado, Control de Presencia, Gestión de Personas y Prevención de Riesgos Laborales (área técnica y médica); además, la introducción única de los datos es una ventaja al centralizar y coordinar diferentes áreas a partir de un mismo programa.

Todas las aplicaciones de IZARO RRHH se encuentran totalmente integradas entre sí, lo que permite hablar de un 'código único' para toda la vida del trabajador y su historial laboral. Y dado que es modular, puede adquirirse e implantarse en función de las necesidades que vayan surgiendo.

Como solución global para el departamento de recursos humanos, tanto para el régimen general de la seguridad social como el de cooperativas y el especial de artistas, la propuesta de Grupo i68 tiene en cuenta la comunicación con las diferentes administraciones, el cálculo de atrasos y liquidaciones complementarias, el control exhaustivo de los costes siempre con un enlace a contabilidad, la contratación, y la retribución y tributación. También se proporciona una simulación de nóminas.

En el área de control de presencia se incluye un número ilimitado de horarios, calendarios e incidencias, así como la explotación de datos a través de informes configurables o gráficas, la gestión de visitas y de las taquillas, el traspaso de incidencias a nóminas... Además el Portal del Empleado permite que los propios trabajadores justifiquen



A DESTACAR

- Área médica
- Módulos con una avanzada gestión documental
- Gestión de coordinación de actividades empresariales
- Prevención de riesgos laborales
- Solución específica para las Sociedades Cooperativas

sus incidencias, pero validadas siempre por sus responsables.

Izaro Prevention, integrado en Izaro RR.HH. cubre las áreas técnica y médica. Gestiona los informes y documentos de manera normalizada, abarcando las cuatro especialidades preventivas conforme a la normativa establecida: Seguridad en el Trabajo, Higiene Industrial, Ergonomía y Psicología Aplicada y Medicina del Trabajo. Además cubre las especificaciones OHSAS, y la legislación vigente en prevención. El área técnica cuenta (como eje

central) con la evaluación de riesgos donde, una vez identificados y valorados, es posible planificar actividades preventivas que lleven a anular o en su defecto minimizar estos riesgos. Posee para ello un panel de planificación que ofrece información crítica de la situación de la empresa en materia de prevención. También encontramos un apartado de formación, planes de emergencia, investigación de accidentes, inspecciones, gestión de contratos, auditorías, gestión de epis y un amplio apartado de información para la consulta y participación de los trabajadores. Además de todas las funcionalidades anteriores, Izaro RR.HH. dispone de una solución específica para las Sociedades Cooperativas.

Grupo i68

Calle Zuatzu, número 4. 1º
20018. San Sebastián

Teléfono: 943 311 455

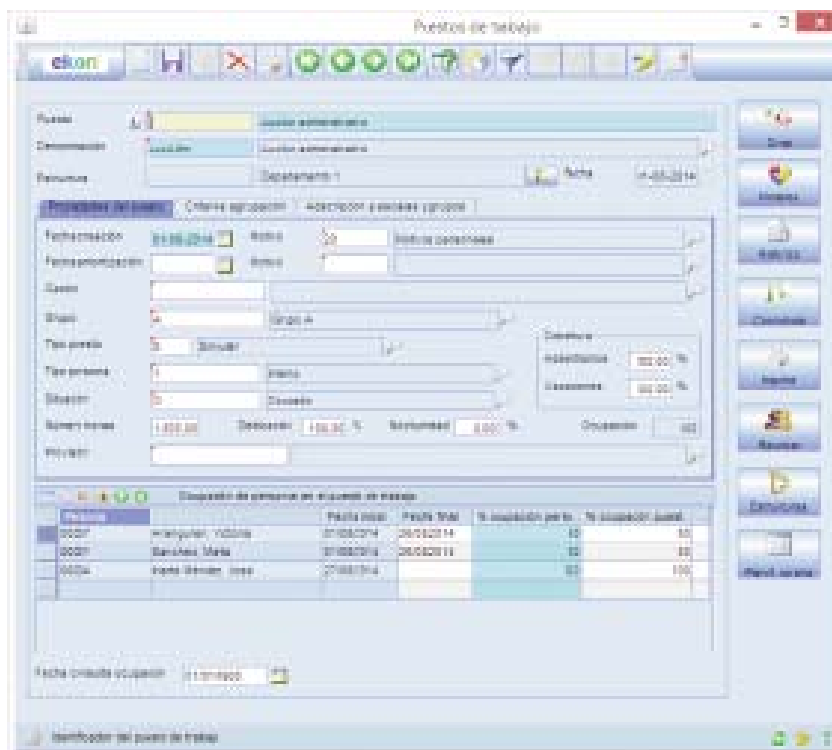
Web: www.grupo68.com/es

Precio: A consultar

Unit4 ekon HCM

Una herramienta completa y avanzada para la gestión del capital humano que incorpora el portal del empleado, RRHH, gestión de riesgos laborales y control de presencia, entre otras características.

Automatizar los procesos administrativos y de nómina y potenciar el valor empresarial de los trabajadores son algunos de los objetivos de la solución Unit4 ekon HCM, un programa enfocado a organizaciones cuyos trabajadores están repartidos en diferentes centros de trabajos, utilizan conceptos retributivos personalizados y complejos, cuentan con numerosas contrataciones y bajas de personal, precisan de una gestión global de RRHH, control de presencia y portal del empleado. Entrando en detalle, se trata de una solución modular que se integra con la tecnología más habitual que utilizan las empresas, pudiendo elegir entre bases de datos como Oracle, Microsoft SQL, My SQL o Intersystems Cache. También es posible disponer de ella en la nube desde cualquier lugar y en cualquier momento. Unit4 ekon HCM permite que tanto las empresas como los organismos públicos y despachos profesionales tengan a su disposición una herramienta que garantiza una gestión avanzada. Así, automatiza los procesos administrativos y legales como la filiación y la contratación, integrándose con los sistemas de RED, Contrata y Delta, y facilita un cálculo de nómina configurable que reduce los tiempos de preparación. Otras prestaciones es que dispone de un asistente de formula-



ción que facilita la libre definición de los conceptos retributivos complejos, y ayuda a la selección de los candidatos más idóneos al proporcionar una exhaustiva definición de puestos de trabajo y un sistema de reclutamiento exhaustivo. La solución desarrollada por Unit4 también ayuda a que las organizaciones incrementen su productividad a través de acciones y planes formativos que adecuen a las personas a sus puestos de trabajo, estableciéndose las correspondientes medidas de seguridad aplicables a cada caso.

Existe la posibilidad de facilitar la gestión del control de presencia, la planificación de horarios y tareas de los colaboradores, y la consolidando en el mismo sistema de toda la documentación referida a la parte de gestiones que se encuentra in-

tegrada en la aplicación. Por otro lado, la interactividad que proporciona el portal del empleado facilita el intercambio de información en ambos sentidos.

Intuitiva y rápida de implementar, sin renunciar a la personalización, permite la completa integración de la información, evitando redundancias y errores. Gracias a su flexibilidad, se controlan de manera sencilla todos los procesos vinculados a la gestión y permitiendo la realización de cálculos.

A DESTACAR

- Tecnología 100% Internet
- Herramientas de supervisión y alertas
- Incluye portal del empleado
- Herramientas de búsqueda, la navegabilidad y trazabilidad
- Tratamiento de la nómina sencillo, detallado y profesional

Unit4 Ibérica

Avenida Castell de Barberà, números 22-24
08210 Barberà del Vallès (Barcelona)

Teléfono: 902 227 000

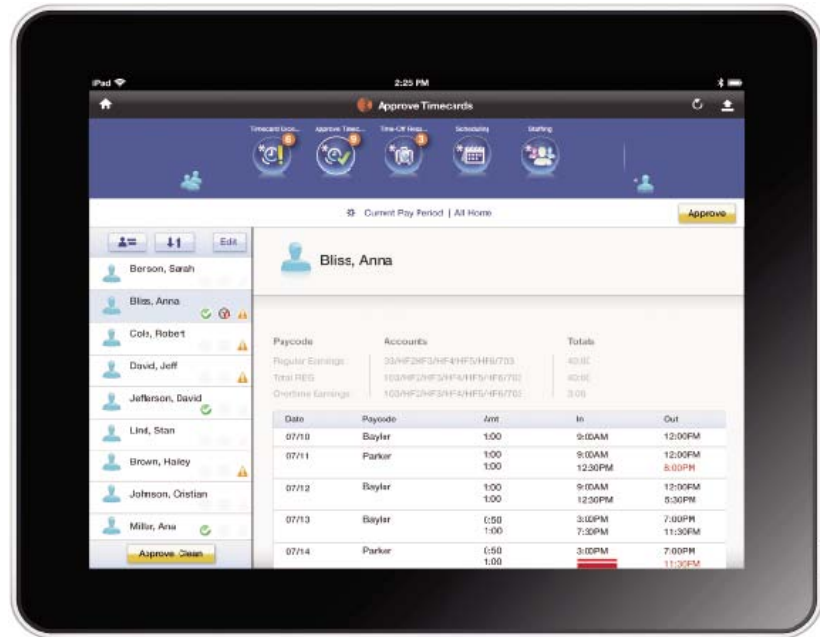
Web: www.unit4.es

Precio: A consultar

Kronos Workforce Central 7

Combina facilidad de uso y la incorporación de un amplio abanico de características que mejoran la gestión de la fuerza laboral. Los clientes tienen la opción de desplegar la información disponible en la nube.

Con esta propuesta, Kronos quiere hacer más fácil la gestión de la fuerza laboral. A este respecto, y teniendo en cuenta que las organizaciones precisan de sistemas que les provean de información clave sobre sus trabajadores, Workforce Central 7 proporciona capacidades de búsqueda inteligente con las que los directivos gestionan de forma instantánea y directa (a través de la tienda o del establecimiento) a sus empleados, los horarios, las excepciones, cualificaciones y habilidades que necesitan. Asimismo, se brindan más de 50 alertas basadas en prioridades que entregan notificaciones en tiempo real a múltiples dispositivos con un solo clic en la navegación para acceder al contenido. Kronos Workforce Central 7 también cuenta con alertas que mantienen a los empleados informados y está dotado de capacidades para la dotación del personal que facilitan el cambio de empleados entre ubicaciones, departamentos, unidades o tiendas. Sus prestaciones incluyen, de igual forma, capacidades de 'pinning' que permiten a los responsables seleccionar y dar prioridad únicamente a las ubicaciones consideradas más importantes y una navegación contextual enriquecida que ayuda a los directivos a encontrar la información que ne-



cesitan de forma fácil y sencilla. Cambios en la planificación y envío de mensajes, actualizaciones de balances de acumulados, aprobación de vacaciones y cambios de estado en el proceso de validación se entregan de forma inmediata a los dispositivos de los empleados seleccionados ya sea a través del teléfono móvil, el ordenador o relojes de control de asistencia Kronos InTouch. La facilidad de uso es otra de las características a indicar de Kronos Workforce Central 7. Para ello, incorpora vistas configurables de la planificación que hacen que sea más fácil para los responsables ver a más empleados de forma simultánea y tomar decisiones con mayor rapidez. Por otro lado, el interfaz de usuario soporta un mayor desplazamiento por la pantalla, vistas panorámicas y nuevos iconos con los datos de la planificación basados en las preferencias individuales. También es de interés la posibilidad de acceder a vistas de horarios

que los empleados pueden utilizar para introducir sus disponibilidades y preferencias de uso; solicitudes de turnos que se pueden iniciar desde la nueva vista de los horarios y dirigirlos sólo a aquellos trabajadores que cumplan con los requisitos idóneos; y la planificación por perfil que hace que sea más fácil asegurar que cada puesto de trabajo está cubierto con la mezcla de habilidades del empleado adecuado basándose en la demanda laboral prevista. La función 'Smart Operations' permite crear múltiples ubicaciones al copiar o mover ubicaciones ya existentes.

A DESTACAR

- Tres nuevos idiomas: italiano, coreano y polaco
- Sencillo control de costes laborales
- Alertas que entregan notificaciones
- Planificaciones por perfil
- Nuevas extensiones de reglas de trabajo para adaptarse a las leyes específicas laborales de varios países entre los que se incluye China.

Kronos España

Paseo de la Castellana 153
28046 Madrid

Teléfono: 91 425 07 67

Web: www.kronosglobal.es

Precio: A consultar

Oracle HCM Cloud

Gestión, Incentivos, Optimización y Análisis del personal son las áreas principales de trabajo alrededor de las cuales se articula la propuesta de Oracle.

El software de RRHH elegido por Oracle forma parte de una completa suite de gestión del capital humano que engloba las áreas de Gestión, Incentivos, Optimización y Análisis del personal. Así, y gracias a ella, las organizaciones pueden eliminar los silos de información y aprovechar los datos del personal de todos los sistemas de gestión de recursos humanos para tomar las mejores decisiones operativas posibles.

Todos los miembros de una organización pueden disfrutar de la misma experiencia de usuario (productiva y uniforme) con Oracle HCM Cloud, una solución que proporciona a los departamentos de RRHH y directores la información que necesitan en el momento preciso para tomar decisiones.

Entrando en detalle, transforma una organización en una galería interactiva en la que cada empleado tiene asignada una página de 'Retrato' que muestra información específica sobre el trabajador y habilita determinadas funciones según el rol del usuario. Esto garantiza que la experiencia de los usuarios con el sistema sea la adecuada: los usuarios ocasionales ven una interfaz más sencilla y los usuarios habituales de RRHH cuentan con todas las herramientas adicionales necesarias. Oracle HCM Cloud también brinda maneras diferentes de personalizar y de configurar las pantallas, de ocultar información y campos, y de cambiar el diseño de las disponibles. Incluso los usuarios comerciales ocasionales pueden configurar el sistema de acuerdo con su estilo de trabajo personal.

La solución Oracle HCM Cloud es una sola instancia global con capacidad para funcionar en varios países y que permite alinear los procesos comunes, cumplir los requerimientos de confor-



midad locales y adaptarse rápidamente a los cambios legales y organizativos locales. Puede eliminar (de igual forma) diferentes sistemas con una solución global conectada que alinea los procesos de RRHH comunes y elabora informes a nivel internacional que garantiza el proceso de RRHH y la coherencia de datos. La solución proporciona soporte técnico a más de 200 países gracias a una configuración y extensiones específicas para cada uno de ellos.

A DESTACAR

- Tres nuevos idiomas: italiano, coreano y polaco
- Sencillo control de costes laborales
- Alertas que entregan notificaciones
- Planificaciones por perfil
- Nuevas extensiones de reglas de trabajo para adaptarse a las leyes específicas laborales de varios países entre los que se incluye China.

Oracle ha incorporado tecnologías Enterprise 2.0 dentro de las aplicaciones HCM que mejoran la colaboración del personal para empleados, directores y profesionales de recursos humanos por igual. Las redes sociales, los chats, los espacios de trabajo en grupo y el acceso móvil se utilizan con seguridad y confidencialidad para mejorar la calidad y el alcance de las interacciones de la plantilla. La compañía ha desarrollado la aplicación Tap para tabletas, que permite la descarga de una sola aplicación y con la que, según el rol y el perfil del usuario, es posible acceder al contenido de la plataforma HCM que desee.

Oracle España

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

Teléfono: 902 30 23 02

Web: www.oracle.com/es

Precio: A consultar

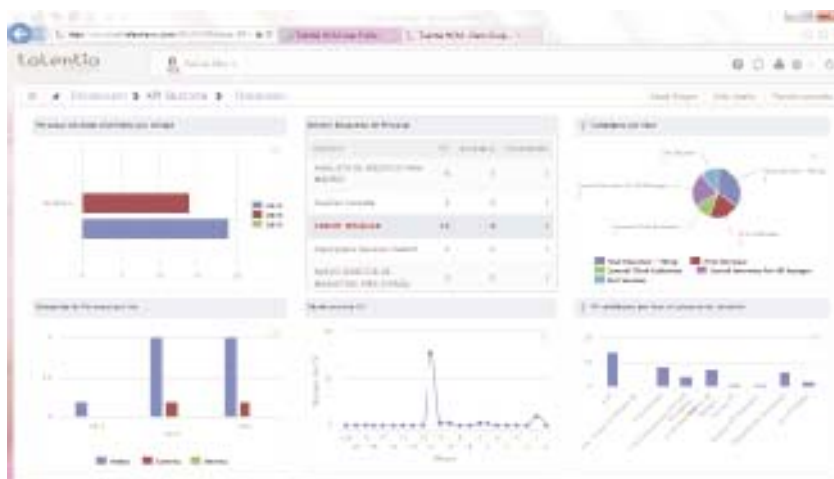
Talentia Software HCM 9.1

Se trata de una solución que lleva implementada en el mercado más de dos décadas y esta nueva versión es compatible con las últimas plataformas DBMS y nuevos sistemas operativos para servidores, así como iOS y Android.

Esta solución proporciona a las empresas una metodología que permite evaluar, desarrollar, motivar, retener y reconocer el talento en las organizaciones. Posibilita, de igual forma, implementar de forma completa e integral los principales procesos de gestión de las personas. La última versión de Talentia HCM, producto que lleva en el mercado más de 20 años, ha incluido nuevas funcionalidades en su módulo Selección y optimizado el proceso de adquisición de talento desde el nacimiento de la necesidad hasta la incorporación de la nueva persona; y todo ello gracias a su usabilidad, que ha sido completamente rediseñada desde el punto de vista del candidato y el área de selección.

Talentia Software HCM 9.1 incorpora como novedad la funcionalidad Job Board Posting, que se utiliza para ampliar la imagen de marca, publicar una vacante a muchos puestos con pocos 'clicks', aprovechar los canales sociales y publicar en Facebook y Twitter, además de monitorizar los currículums recibidos por diferentes canales. Asimismo, esta última versión ofrece una renovada experiencia de usuario para el candidato con un nuevo formulario de registro para darse de alta y sincronización perfecta al aplicar el curriculum a través del perfil de LinkedIn.

En relación al perfil del candidato, define las características clave de talento que se está buscando y permite la descarga, visualización y calificación de un curriculum desde un único punto de acceso. Incluye, además, comandos de filtrado rápido que han sido diseñados para gestionar un alto volumen de candidatos, con un fácil seguimiento de la agenda de entrevistas y del estado/resultado de las mis-



A DESTACAR

- Monitorización de currículums
- Filtrado y proceso de selección simplificados
- Nuevas analíticas que ayudan a supervisar con eficacia los mecanismos de selección
- Acceso desde el ordenador o la tableta
- Seguridad: protección contra ataques XSS en la intranet y reglas configurables de bloqueo de cuentas

mas, con plantillas de e-mail para interactuar con los candidatos.

Evaluación de competencias y nuevas analíticas para supervisar la eficacia del proceso de selección son otras de las nuevas características disponibles en la propuesta de Talentia Software, que también cuenta con mejoras de seguridad como la protección contra ataques XSS en toda la intranet y las reglas configurables de bloqueo de cuentas. También proporciona un nuevo tipo de

cuenta de usuario para cumplir con los requerimientos Single Sign-On y un nuevo conjunto de plantillas de workflows listas para usar y que facilitan la configuración de las revisiones del desempeño.

El aspecto y navegación de la solución, que ha sido rediseñada por completo, facilitan el uso y aumentan la productividad, ya sea accediendo desde un ordenador o una tableta. La nueva versión también incluye la compatibilidad con nuevos sistemas operativos de los servidores y las últimas plataformas DBMS. Los usuarios pueden acceder a través de Internet Explorer, Chrome, Safari y Firefox, incluyendo sus versiones para otros sistemas operativos que no sean Windows como Mac OS, iOS y Android.

Talentia Software

Calle Caleruega, número 67. 7ºB
28033 Madrid

Teléfono: 91 768 40 80

Web: www.talentia-software.es

Precio: A consultar



Desde
29€/mes

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

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

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

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

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

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

Universalidad: contacte con cualquier persona del mundo.

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



DFUTURA | 91 220 75 47

Medios sociales: ¿sabemos escuchar?

Laia Pont,
TECHEDGE SAP CRM Consultant

Nunca antes los consumidores habían tenido una vía tan directa para ser escuchados por las empresas. ¿Qué dicen? ¿Dónde lo dicen? ¿Por qué lo dicen? Conocer las respuestas a estas preguntas permite a las empresas ofrecer soluciones a las necesidades reales de sus consumidores.

Gracias a la evolución y expansión de las redes sociales, el comportamiento de los consumidores está cambiando a un ritmo superior a la capacidad de adaptación de las empresas. La facilidad de uso de las redes sociales permite a los consumidores utilizarlas como medio de comunicación directo con las marcas. Se realizan consultas, sugerencias, quejas, todo ello de forma rápida e inmediata. ¿Pero están preparadas las empresas para aprovechar las oportunidades que las redes sociales pueden proporcionarles?

Los medios sociales son una gran ventaja para estar cerca de nuestra audiencia. Para fidelizarla. Para ofrecerles un servicio de atención al cliente de calidad. Y para ello, el primer paso es escucharla. De este modo, las empresas pueden entender las necesidades de sus consumidores y estar al día de sus opiniones y quejas. No estar en las redes sociales

implica pérdida de visibilidad y, por tanto, de clientes potenciales.

Disponer de un servicio de atención al cliente de calidad es, cada vez más, una de las características más valoradas por los consumidores. Por esta razón, las empresas deben ser capaces de adaptar sus servicios de atención al cliente a las nuevas vías de comunicación que han abierto los medios sociales. No se trata sólo de resolver dudas, quejas o reclamaciones, sino de establecer vínculos con el cliente potencial. Se debe interactuar con el cliente, demostrarle su importancia para la empresa.

Debido a las características de las redes sociales, la mayoría de consumidores esperan una respuesta inmediata a sus consultas o reclamaciones. Escuchar es el primer paso, pero responder de forma eficiente y rápida es imprescindible para conseguir una mayor satisfacción del cliente. Éste espera que la comunicación sea bidireccional; sin embargo, casi un tercio de las consultas se quedan sin respuesta en Facebook, cifra que aumenta a dos tercios en Twitter. Toda consulta no respondida generará una sensación de desconfianza en el consumidor, que probablemente transmitirá a otros a través de las mismas redes sociales. Esto perjudica enormemente la reputación de nuestra marca y da mucha ventaja a las

empresas de la competencia que sí se preocupan de ofrecer una excelente atención al cliente.

Gracias a la gran información existente actualmente en internet, el 55% de los consumidores dedican mucho tiempo a buscar información de productos y servicios de diferentes compañías antes de efectuar una compra. Con tanta información disponible, es el comprador quien tiene el poder en el proceso de compra. Esto supone una gran oportunidad para las empresas que han sabido gestionar su marca, posicionándose en el mercado por delante de la competencia. Si sabemos hacerlo bien, estaremos influyendo en nuestra audiencia antes incluso de que se pongan en contacto directo con nosotros.

Mediante el uso de diferentes herramientas, es posible monitorizar, analizar, asignar y dar respuesta a las menciones que los consumidores realizan sobre la empresa. De hecho, los departamentos de atención al cliente que ya utilizan este tipo de plataformas, ofrecen un nivel de atención superior, repercutiendo positivamente en la percepción del cliente y consumidores.

Mediante herramientas de análisis lingüístico se puede analizar la impresión del mensaje recibido (positivo, negativo, neutro). Pero no sólo es importante el contenido del mensaje, sino su difusión



La respuesta al mensaje recibido puede gestionarse directamente desde el sistema, permitiendo de esta forma registrar la comunicación mantenida con el cliente

social. Por lo tanto, es imprescindible valorar también la influencia social del emisor (¿cuántos seguidores tiene?) y la repercusión que ha tenido hasta el momento el mensaje (¿cuántos retweets, 'me gusta' y comentarios ha recibido?). Ambos análisis permiten categorizar el mensaje y asignarle un nivel de prioridad acorde a su impacto en el negocio.

La categorización del mensaje permite su asignación al agente más adecuado para dar una respuesta eficiente al consumidor. Su priorización es imprescindible para valorar el tiempo de respuesta que la

empresa debe cumplir para ser capaces de detectar a tiempo un ataque a la reputación de la marca.

La respuesta al mensaje recibido puede gestionarse directamente desde el sistema, permitiendo de esta forma registrar la comunicación mantenida con el cliente.

Mediante la visión 360 los usuarios disponen tanto de información de negocio como de información social en tiempo real. Tanto la red de ventas, como el departamento de atención a cliente, como los procesos de generación de demanda necesitan de esta información social.

La evolución de las redes sociales es imparable. El consumidor está siempre conectado, cualquier día, a cualquier hora. Aporta ideas, expresa quejas, comparte información. Tiene poder. Se le debe escuchar y, lo que es más importante, hacer que se sienta escuchado. En TECHEDGE, tenemos muy claras las nuevas condiciones en que actualmente se desenvuelven las relaciones entre empresas, consumidores y usuarios en el mercado, aportando una visión estratégica que refuerza la competitividad de las organizaciones.

Convertir el uso del software en una experiencia atractiva

Juan Miró,
Sales Manager de Infor España

Rara vez la experiencia de utilizar un programa de software empresarial es algo excitante o inspirador. Aunque -sobre todo, en la última década- la mayoría de aplicaciones se han hecho mucho más funcionales, intuitivas e inteligentes, seguimos lidiando con algunos programas de software realmente anticuados y difíciles de usar. Sin embargo, transformar el uso del software -vinculado a la idea de tarea y obligación profesional- en una experiencia gratificante es posible. La clave: una estética atractiva acompañada de una alta usabilidad.

Incomprensiblemente, la usabilidad (no digamos ya la belleza) nunca ha sido una prioridad a la hora de construir software empresarial. El foco se ponía incansablemente en la funcionalidad. Sin embargo, aquellos usuarios veteranos de software, capaces de adaptarse al programa más complejo y de perder horas y horas luchando contra aplicaciones enrevesadas y confusas, empiezan a ser minoría. El nuevo talento que está entrando ahora en el mercado del software de gestión está ligado a la generación de los millennials. Estos nuevos usuarios no admitirían trabajar con aplicaciones que no les ofrezcan la misma usabilidad que su iPhone o no funcionen con la misma agilidad que Twitter.

La idea no es hacer simplemente un software bonito, sino lograr que sea más ágil, que evite pasos redundantes y que

facilite la vida al usuario en lugar de complicársela. La “belleza del software” es un concepto sobre el que Infor ha estado trabajando en los últimos años con su agencia creativa de Nueva York, Hook & Loop. En el equipo de este estudio de diseño trabajan todo tipo de perfiles creativos -desde publicistas a expertos en animación e ilustradores de cómics-, arquitectos de TI y desarrolladores de código con amplia experiencia en diseño gráfico. En el proceso de desarrollo, todos participan y opinan -desde el desarrollador de producto al recién graduado que acaba de incorporarse al equipo-, buscando siempre la apertura a las buenas ideas. Una simple charla en la cocina puede dar lugar a una brillante actualización de una aplicación. La creatividad y la tecnología no entran en conflicto sino que se estimulan la una a la otra.

LA BELLEZA ESTÁ EN EL INTERIOR

El propósito de la compañía es realmente revolucionario: reinventar la forma en la que se desarrolla el software, apoyándose en el talento creativo de los diseñadores en lugar de adoptar el tradicional enfoque de ingeniería. Gracias a esta nueva filosofía, las aplicaciones desarrolladas por los creativos de Hook & Loop destacan por su sencillez, con una estética impactante y un modo de uso similar al de las redes sociales con las que estamos hoy tan familiarizados. Se trata, en definitiva, de aplicaciones empresariales que realmente apetece usar. Algo que hasta ahora parecía un sueño inalcanzable.

Por supuesto, no solo se centran en esa primera capa, sino que la usabilidad refuerza los flujos de trabajo y aumenta la productividad agilizando la toma de decisiones. Más allá de una interfaz de usuario bonita, de lo que se trata es de crear una experiencia de usuario que permita mejorar la capacidad de respuesta e incrementar la agilidad de las operaciones. ¿Cómo? Por ejemplo, mostrando en una misma página la información relevante alojada en distintas aplicaciones. También, reduciendo el número de clics que debe dar el usuario dentro de un formulario hasta llegar a lo que busca, o incorporando herramientas sociales colaborativas para compartir contenidos y poder acelerar el cierre de un proyecto o sencillamente gestionar las excepciones del día a día de una forma colaborativa. El concepto, en realidad, es sencillo: reducir los pasos de navegación, incluir espacios en blanco que relajen la lectura, insertar iconos intuitivos, permitir que el usuario pueda arrastrar y soltar los contenidos que le interesen...

Uno de los principales objetivos es que los empleados tengan autonomía de decisión. Tradicionalmente, las aplicaciones empresariales parecían concebidas y envasadas al vacío el director de producto creaba una larga lista de funcionalidades, y el resultado final era una aplicación con muchas posibilidades pero de uso muy complejo. Pero, desde nuestro punto de vista, diseñar una experiencia de usuario gratificante exige la implicación de tres grupos distintos: el equipo directivo, los departamentos de la empre-



La colaboración dentro de la organización es muy importante, pero también es necesario escuchar y observar a los usuarios

sa y los usuarios finales. Solo así puedes detectar las carencias y solucionar los problemas antes de que impacten en las operaciones del negocio.

La colaboración dentro de la organización es muy importante, pero también es necesario escuchar y observar a los usuarios. Por ello, y reforzando su orientación práctica, las más de 50 aplicaciones de Infor han sido rediseñadas para atender las necesidades concretas de sectores como la fabricación, la restauración o la moda. Los creativos de Hook & Loop han tratado de crear experiencias de uso relevantes para los técnicos de servicio, para el personal encargado de la entrada de datos en un call center o para los receptionistas de un

hotel. Han tenido en cuenta para ello su forma de trabajar, las limitaciones a las que se enfrentaban y lo que esperaban de una aplicación empresarial. Finalmente, han puesto al usuario en el centro, estructurando la experiencia de uso alrededor de los flujos de trabajo que le afectan.

Yendo aún más lejos, la siguiente generación de software empresarial no solo localizará y distribuirá la información, sino que será capaz de aprender patrones, anticiparse a los problemas y aportar soluciones. Inspirándonos en las tecnologías predictivas que se utilizan en el mundo del consumo, estamos ya, por ejemplo, simplificando el trabajo de los fabricantes con una aplicación que pueda anticiparse a los

problemas en la planta y ofrezca soluciones inmediatas ante una caída de tensión o una avería en el equipo, evitando así los costosos y peligrosos tiempos de inactividad en la fábrica.

La evolución de la experiencia de usuario no ha hecho más que empezar. Cuando los millennials tomen el mando de las organizaciones, el relevo de las aplicaciones deberá ya haber concluido. Será prácticamente imposible distinguir las aplicaciones que utilizamos en casa de las que utilizamos en el trabajo. Los largos tiempos de aprendizaje para sacar el máximo provecho a un software serán cosa del pasado. El software, por fin, se habrá puesto al servicio del usuario.

Antes de nada debo advertir de mis condiciones: tras entrar en un hospital para una pequeña intervención casi ambulatoria, tuve que quedarme largos días por haber "pillado" una de esas terribles infecciones hospitalarias. Días ociosos con demasiado tiempo para pensar. Discúlpenme, pues.

En primer lugar les voy a pedir que hagan un esfuerzo de imaginación. Imaginen que un copiloto de una empresa aérea española como Vueling (la filial de bajo coste de Iberia) estrellara voluntariamente un avión para suicidarse matando, al mismo tiempo, a 149 personas. Y que después se supiera que tenía tendencias homicidas, estaba en tratamiento psiquiátrico y que el día

es la consideración que se mereció Benjamín Netanyahu por sus actos de septiembre de 2014. La sorpresa es que unas recientes elecciones le van a consolidar en el cargo por unos añitos más. Aunque aquí hay contrapartida, como esa madre de Badalona que, tras perder a su hijo al servicio del Estado Islámico, ahora quería enviar a lo mismo a sus dos gemelos de dieciséis años; o ese loco perturbado que, en una universidad de Nigeria, hizo matar a 147 personas por no ser musulmanes. Así va el mundo.

Más positivo parece ese acuerdo entre seis potencias y ese verso roto llamado Irán sobre el desarrollo de la energía nuclear en ese país. El miedo es que Irán llegue a desarrollar la energía nuclear

Repito: escribo tras la Semana Santa, ésa que he pasado internado y tal vez excesivamente sometido a los hechos de los últimos días.

Mi generación ha vivido siempre con la espada de Damocles de la posible destrucción atómica causada por un militar loco (¿recuerdan el personaje interpretado por Stephen Hayden en Teléfono rojo: volamos hacia Moscú de Stanley Kubrick?). Y todavía, tras setenta años de Hiroshima y Nagasaki, nos hemos librado de ello. Empezaba a creer que nuestra especie sería capaz de evitar su huida hacia la locura, pero esta semana me ha hecho repensarlo. Y mucho.

Soy de los optimistas incurables que siempre ha creído que la tecnología



¡VAYA FUTURO!

Por Miquel Barceló

del múltiple asesinato (no fue un accidente...) estuviera legalmente de baja. ¿Qué no habrían dicho los pulcros alemanes de esos españoles incapaces del sur? ¿Qué de dimisiones no habrían pedido? ¿Cómo pudo ser que el "sistema" y/o los procedimientos de seguridad no impidieran el disparate? Debo reconocer que lo que Bismark o Hitler no pudieron conseguir por las armas, lo ha conseguido Merkel con el dominio económico, pese a que no sepamos nada de sus muchas cajas de ahorro o que ese país tenga millones de "minijobs" que vienen a ser el colmo de la explotación, un colmo que ni el Carlos Marx más agorero hubiera siquiera imaginado.

Luego imaginen conmigo la incompetencia de un gobernante que, para destruir unos túneles del enemigo (que es, además, ciudadano suyo), matara a más de dos mil quinientos civiles, entre ellos centenares de niños. Incompetente y asesino, no hay otro juicio posible. Esa

Hay un único país en la historia que ha usado la bomba atómica como arma militar contra civiles. Y fue Estados Unidos que lo hizo el 6 de agosto de 1945

de manera que tenga acceso a la bomba atómica. Irán no es de fiar (no forma parte de "nuestros hijos de puta", como sí lo es Netanyahu...). Y así Obama dice que se comprobará que el pacto se cumpla y que, si Irán no lo cumple, se sabrá. Muy bien. Pero la realidad es que el mandamás de Irán desconfía. Y con razón. Hay un único país en la historia que ha usado la bomba atómica como arma militar contra civiles. Y fue Estados Unidos que lo hizo el 6 de agosto de 1945 sobre Hiroshima y, sólo tres días después, lanzó otra sobre Nagasaki. Algo que hace pensar en el cinismo de algunos.

podría ayudarnos a vivir en el mundo del futuro. Un futuro, el de nuestros hijos y nietos, que a veces veo cada vez más y más oscuro. Y no tengo claro que la tecnología haya añadido siempre más facilidades para vivir en él. Y si les hace falta otro botón, recuerden las redes sociales y las tonterías que se dicen en ellas por la inmediatez de dejar comentarios tantas veces inútiles e innecesarios.

Todavía nos faltan años de maduración y aprendizaje. Pintan bastos. Y, pese a todo, seguimos siendo una especie con gran potencial pero con excesivos errores a cuestas. ¿Cuándo maduraremos?

TIME TO SCAN



LA GAMA MÁS COMPLETA DE ESCÁNERES PROFESIONALES



PORTÁTILES

Pequeños y ligeros, son la solución para pequeñas empresas, hogar o profesionales en constante movilidad que necesitan escanear facturas, albaranes, presupuestos o recibos hasta A4.



DEPARTAMENTALES COMPACTOS

Con WiFi y escaneo a doble cara. Ideales para espacios reducidos. Muy útiles para empresas o departamentos que necesitan digitalizar documentos legales, DNIs, tarjetas de visita, recibos...



DEPARTAMENTALES

Productividad y ahorro de tiempo para empresas que necesitan escanear, gestionar y organizar numerosos documentos o compartirlos en la nube. Con WiFi y escaneo a doble cara. Compatible con Kofax VRS Elite.



ALTO RENDIMIENTO

La solución para empresas y organismos con un gran volumen de escaneado: administración, gestorías, notarías, buletines... Funciones avanzadas de mejora de la imagen - 6.000 págs./día (a doble cara) - USB 3.0

PARA TODOS LOS DOCUMENTOS. PARA TODAS LAS NECESIDADES

