#### ANÁLISIS

- Samsung Galaxy TabPro S
- Philips Ambiglow 27"

# La gestión documental se hace obligatoria

- Retos de las empresas
- Elegir la mejor solución
- El papel en la transformación digital



La situación de cloud en la empresa

Razones para digitalizar la empresa

INFORMÁTICA EL Corte ingles golT ASCIENDE Y ALCANZA NUEVOS RETOS, EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL. La Transformación Digital afecta a todos y es estratégica como motor del cambio. Contar para su modelo de negocio digital con un socio cercano, comprometido y con visión de continuidad puede marcar la diferencia para alcanzar su meta. www.iecisa.com

#### CARTA DEL DIRECTOR





#### Impotencia de Google ante la UE

N unca he ocultado mi desconfianza sobre el control que ejerce Google sobre todo lo que rodea a nuestra forma y manera de vivir. He escrito en más de una ocasión que con Google peligra nuestra intimidad y lo hace de una forma subrepticia. Con todo disimulo, puede llegar saber de nosotros más de lo que podamos imaginar: desde movimientos, gustos de todo tipo, preferencias, creencias, en fin un desglose total de nuestra personalidad.

No me gusta nada el control dictatorial, sin posibilidad de contestación, que ejerce sobre todo lo que se registra en la red, incluida la difusión de los medios de comunicación. A nosotros se nos paga por lo que dicen ellos que teóricamente nos leen, sin poder ponerles una décima.

He escrito también que hay que reconocerles el lado bueno. La parte decisiva que le hace imprescindible para facilitarnos la vida. Aquello que no somos conscientes, pero que nos facilita y resuelve multitud de dudas y tareas. Al margen de disponer de una completa enciclopedia a golpe de tecla, nos sirve de guía para no perdernos o nos abre las puertas de la última hora de la información.

Vistos pro y contras, y la realidad de que su uso no es obligatorio, nos encontramos en las últimas semanas con el expediente abierto por la Comisión Europea por abusar de su posición dominante "al obligar a los fabricantes y operadores de los móviles y tabletas que operan con Android a instalar de forma predeterminada servicios como su buscador y su navegador".

Es decir, es que como si yo invento un cristal especial para automóviles por el que es imposible que te deslumbre el sol, lo patento, me lo compran todos los fabricantes de coches, lo instalan y, cuando lo usan más del noventa por ciento de usuarios, me denuncian por prácticas monopolísticas. A Google hay que reconocerle el éxito de haber dado con el producto que demanda el consumidor: el sueño de cualquier fabricante.

No es justo castigarle ahora por la cantidad de productos y soluciones que nos proporciona. Y menos que lo hagan los sesudos funcionarios europeos que ya nos han demostrado con asiduidad su desconocimiento total sobre las implicaciones de los cambios tecnológicos: no saben, ni están preparados; solo obedecen a intereses comerciales.

Más les valdría regular de una vez la forma para que tanto Google, como sus compañeras empresas norteamericanas de nuestro sector, paguen sus impuestos en todos y cada uno de los países europeos donde operan.

Juan Manuel Sáez. Director



N.º 237 • ÉPOCA III

Juan Manuel Sáez (iuanmsaez@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, JL. Valbuena, MªJ. Recio, MA. Gombáu, J. Hermoso, JC. Hernández, C. Hernández, M. Barceló, A.Barba. 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 Tel.: 91 632 38 27 / 91 633 39 53 Fax: 91 633 25 64 e-mail: byte@mkm-pi.com

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 nin-gún medio, electrónico o mecánico, incluyendo gain mean, electronico d'inecanico, inciperiori fotocopias, grabados o cualquier otro sistema, de los artículos aparecidos en este número sin la auto-rizació 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.

ABRIL de 2016



**EDITA** Publicaciones Informáticas MKM



- 4 CARTA DEL DIRECTOR
- 6 **RECOMENDAMOS**
- 8 **NOVEDADES**
- 28 ANÁLISIS
- 32 **EN PORTADA** movilidad
- 42 **COMPARATIVA**Appliances de seguridad
- 56 **TENDENCIAS**
- 64 ENTREVISTA
- 66 **TEMPORAL**Por Miquel Barceló

## Portátiles profesionales Toshiba

Toshiba amplía su gama de portátiles profesionales con dos nuevas series en formato de 14 y 15", los denominados Tecra A40 y el Tecra A50. Estos se caracterizan por ofrecer configuraciones informáticas avanzadas, prestaciones de seguridad de última generación en formatos de apenas 2 kg y la autonomía necesaria para completar una jornada laboral. Asimismo, destacan por simplificar y reducir los costes de control, gestión y mantenimiento de los departamentos de TI.

Los nuevos Tecra resultan ideales para equipar al personal de grandes y medianas empresas para funciones donde la movilidad es imprescindible, como es el caso de los servicios generales, así como para sustituir el parque de ordenadores de sobremesa en entornos corporativos. Los Tecra ofrecen el rendimiento y la potencia infor-

mática necesarias para el trabajo multitarea, al integrar los procesadores Intel Core vPro de 6<sup>a</sup> generación i5 e i7, que, además, presentan un menor consumo de energía, como certifica el estándar ENERGY Star 6.1 de Categoría A. Ofrecen memorias de 8 o 16 GB de RAM, discos duros SSD de 256 GB o HDD de 500 GB y gráficasdedicadas NVIDIA de 2 GB. Asimismo, incluyen Windows 7, actualizable gratuitamente a Windows10 Pro y permiten total conectividad: 2 USB 3.0 y 2 USB 2.0, HDMI, RGB, ranura para tarjeta SD, entrada Ethernet y WiFi AC y Wireless Display, para visualizar los contenidos en pantallas de mayor formato de forma inalámbrica.



Otras prestaciones destacadas que permiten ofrecer alta productividad y ergonomía son su reducido peso, menos de 1,8 kg en el caso del Tecra A40 y 2,1 kg en eldel A50-, una autonomíade hasta 8 horas a máximo rendimiento, pantalla Full HD panorámica mate y antirreflectante, para trabajar al aire libre o con alta luminosidad, y teclado completo con módulo numérico y retroiluminado.

#### WorkStation All in One

HP Inc. ha anunciado una evolución y una serie de cambios en la primera estación de trabajo all-in-one del mundo – la nueva Workstation HP Z1 G3 – que combina la sencillez de un diseño All-in-One con el rendimiento que se suele encontrar en una estación de trabajo en formato torre tradicional.

Diseñada para los usuarios más exigentes, la tercera generación de la Workstation HP Z1 es más pequeña, más fina y más ligero, y aporta un potente rendimiento.

- Un 47 por ciento más pequeña, 51 por ciento más ligera y 21 por ciento más económica que la generación anterior.
- Una pantalla de 23,6 pulgadas (59,9cm) antireflectante UHD 4K para lograr la máxima claridad visual cuando se está trabajando en proyectos con muchos gráficos.



• Opciones de procesador Intel Xeon para aportar una potente tecnología de procesamiento de estación de trabajo y responder a las aplicaciones más exigentes.

La HP Z1 G3 continúa ofreciendo a los profesionales la capacidad de contar con todas las capacidades de una Workstation en un facto de forma AiO atractivo. Las nuevas funcionalidades y tecnologías incluidas en la próxima generación proporcionan mayor rendimiento y fiabilidad a las estaciones de trabajo de tipo all-in-one. La HP Z1 se ha diseñado aprovechando los 30 años de experiencia de las HP Z con amplias certificaciones ISV y un mínimo de 115.000 horas de pruebas en el Total Test Process de HP.

# VMware se adentra en la correcta gestión del e-mail

Dentro de su, cada vez más extenso portfolio de producto, a VMware sólo le faltaba poder gestionar el e-mail. Ya lo hace. El pasado mes de octubre VMware anunció la adquisición de Boxer, que ya está integrada en el portfolio de VMware como VMware Boxer y disponible para todos los clientes de AirWatch y Workspace ONE.

Impulsada por la retroalimentación de los clientes, Boxer, permite gestionar el e-mail, el calendario y los contactos, mediante la combinación en una sola aplicación de un interfaz agradable e intuitivo con una significativa variedad de funcionalidades avanzadas.

La visión compartida entre VMware y Boxer es aquella de proporcionar a los usuarios finales una experiencia simple cumpliendo con todos los estándares de seguridad empresarial. Los departamentos TI no deberían tener que elegir entre una buena experiencia de usuario o la seguridad de nivel empresarial y facilidades de gestión. VMware Boxer elimina esa decisión, proporcionando, tanto una



experiencia intuitiva como una gran cantidad funcionalidad adicionales de correo electrónico avanzado, calendario y contactos, dentro de una sola aplicación que le da al administrador TI la capacidad de configurar y gestionar las políticas de seguridad a un nivel muy detallado.

Como pionero en aplicaciones móviles de productividad, construimos la aplicación de correo electrónico más personalizable en el mercado hoy en día.

# Renovación de la gama de servidores Dell



Dell ha presentado nuevas mejoras en la 13ª generación de servidores PowerEdge, la gama de servidores más avanzada y fácil de gestionar desarrollada por Dell hasta la fecha. Clientes en más de 65 países en todo el mundo, utilizan los servidores PowerEdge de Dell para optimizar sus cargas de trabajo a todos los niveles. Además, ahora incluyen una mejora del rendimiento del 20% gracias al soporte de refrigeración diferenciada por aire y hasta un 12% más

de ancho de banda junto con la actualización de los procesadores Intel Xeon-E5-2600 v4. Con el anuncio de hoy, la 13ª generación de servidores PowerEdge de Dell se consolida como la oferta más avanzada de servidores en rack, torre, blade y arquitecturas de infraestructura convergente.

Las grandes tendencias actuales en el mundo de la TI (social, móvil, analítica y en la nube), están reescribiendo las reglas de la tecnología. Como resultado, la presión sobre los departamentos de TI, para que ofrezcan un mayor nivel de rendimiento en el día a día y que puedan responder con rapidez a los cambios en el entorno empresarial, es mayor que nunca. El diseño de los servidores PowerEdge de 13ª generación ayuda a los clientes a dar respuesta a estos retos para que puedan centrarse en la innovación y en el crecimiento del negocio.

#### NUEVO ERP DE UNIT 4

Unit4 ha dado a conocer Unit4 Business World On!, el mayor lanzamiento de su historia, que ofrece un ERP de última generación en Cloud con soluciones específicas para sectores, como la automatización de Servicios Profesionales y la gestión de estudiantes.

En un momento de acelerada transformación digital, las organizaciones de servicios necesitan capacitar a sus personas para ser más productivas. Business World On! está diseñada para dar respuesta a los procesos back-office y front-office de Servicios Profesionales, Educación, ONGs y organizaciones de Servicios Públicos, para que puedan aplicar nuevas ideas, estrategias y acciones para abordar las oportunidades y desafíos. Este enfoque centrado en cada sector permite a los clientes mejorar sus servicios y ser más competitivos al beneficiarse de una rentabilización más rápida.

Business World On! cumple con la promesa de ofrecer soluciones de negocio autoconducidas que liberen a las personas de las tareas repetitivas y les permitan concentrarse en las actividades de alto valor. Gracias a ello, ofrece una mayor productividad y una gran flexibilidad, ya que todas las capacidades de negocio son totalmente accesibles a través de una aplicación móvil. En combinación con su capacidad para la colaboración de equipos y para la innovación diferenciada, centrada en las personas, es también una de las soluciones más intuitivas y fáciles de usar.

#### **BIG DATA>>**

# La seguridad se convierte en el principal reto de Big Data

El reto de Big Data es garantizar la seguridad tal y como se ha puesto de manifiesto durante el Hadoop Summit que se celebró el pasado mes de abril en la capital irlandesa, Dublín.

Manuel Navarro Ruiz Dublín (Irlanda)

l auge de Big Data tiene un actor como paradigma: Hortonworks, una empresa creada hace sólo cinco años y que en ese breve espacio de tiempo ya cuenta con 1.600 partners a nivel mundial que trabajan para que sus clientes puedan transformar los datos en valor.

Con Hadoop como base, esta compañía se ha posicionado, junto a su competidor Cloudera, en un referente en el mundo de la analítica de datos.

Durante el transcurso del evento, Herb Conitz, presidente de Hortonworks, aseguró que "por primera vez se tiene la posibilidad de interactuar entre cliente y producto. La oportunidad para las empresas es que pueden tener unas relaciones más fuertes con los clientes de las que tenían antes, gracias a los datos. Hasta ahora se podían tardar días o semanas para averiguar qué había sucedido con un cliente, con un producto, etc. Gracias a la gestión y el análisis de datos ahora se puede hacer en tiempo real". Y es que las empresas, para el máximo responsable de la compañía (que además es la encargada de organizar el Hadoop Summit) están envueltas en un nuevo modelo de negocio. "Se puede interactuar con clientes, con la cadena de suministro, con los productos y sacar al mercado, por ejemplo,





productos en "tiempo real". La oportunidad se encuentra en que se pueden desarrollar experiencias personalizadas para cada cliente", señaló Conitz.

Pero eso no quiere decir que Big Data no tenga que renovarse. Tal y como pusieron de manifiesto los máximos responsables de la compañía durante las sesiones de presentación, el principal reto de Big Data pasa por la seguridad. "Seguridad y gobernanza deben ir de la mano" afirmó a BYTE TI, Tim Hall, vicepresidente de producto de Hortonworks. Para ello la compañía apuesta por un enfoque abierto

de la ciberseguridad acelerando el proyecto Metron y que pretende ofrecer una plataforma de análisis de seguridad avanzada extensible y escalable para detectar y mitigar riesgos de seguridad en tiempo real.

#### SOLUCIONANADO EL RETO DE BIG DATA

Para solucionar los problemas asociados a la seguridad, y el reto de Big Data, Metron ayuda a los usuarios a procesar grandes volúmenes de datos por segundo, cambiando el juego para detección y prevención de malware. La característica es que cuando una organización es atacada, los usuarios de Metron pueden procesar y comparar datos de suministros complejos en la plataforma en tiempo real. Esto no sólo facilita la detección mejorada de campañas de malware, sino que también afecta a la economía para los atacantes requiriendo que personalicen el malware para cada objetivo.

Tal y como afirmó Jamie Engesser, vicepresidente y director general de productos emergentes, Hortonworks, "los profesionales de la ciberseguridad necesitan análisis de grandes datos en tiempo real para ofrecer una visión completa y contextualmente inteligente de todos los datos de seguridad para permitir la detección rápida y respuesta a amenazas de seguridad avanzadas. Las herramientas de seguridad tradicionales con un enfoque basado en las reglas no escala para corresponderse con la velocidad y frecuencia de las amenazas de ciberseguridad modernas, y por ello estamos tan muy involucrados en el dinamismo de la comunidad de Apache Metron orientado a abordar este problema para la empresa".

Pero aún hay más. Para superar el reto de Big Data con la seguridad, Hortonworks ha apostado por la integración en el gobierno de los datos y la seguridad. Considera que esta fórmula garantiza mejor la seguridad. Para ello, y por vez primera, Apache Ranger para la seguridad y Apache Atlas para la gestión de los datos se integran para empoderar a los clientes que definen e implementan políticas de seguridad basadas en la clasificación dinámica. En esta vista previa técnica, disponible ahora, las empresas pueden utilizar Atlas para clasificar y asignar etiquetas de metadatos, que luego se aplican a través de Ranger para permitir varias políticas de acceso. Además, Atlas ofrece ahora linaje de componente cruzado, por lo que se ofrece una visión más amplia de movimiento de datos a través de múltiples componentes.

#### **VISUALIZAR BIG DATA**

Otro reto de Big Data es la visualización de los datos. Una de las características en las que más se han esforzado en Hortonworks es en la explotación y visualización de los mismos a través de un interfaz sencillo. Según se puso de manifiesto durante el Hadoop Summit de Dublín, es la mejor manera para analizar de forma correcta los datos. La propuesta pasa por Apache Zeppelin, una interfaz de usuario basada en navegador que ofrece una capacidad de estilo portátil para los analistas y científicos de datos para explorar sus datos interactivamente y realizar análisis de datos sofisticados. Esta vista previa técnica final proporciona a los clientes una experiencia de usuario analítica ágil para Apache Spark funcionando en un clúster Hadoop seguro. Tim Hall, vicepresidente de gestión de producto, aseguró a Byte TI que "En Hortonworks creemos que es necesario poder ofrecer un gobierno de confianza y seguridad empresarial para Hadoop. Este hito y la nube adicional, las operaciones y los avances de la ciencia de datos en HDP, permiten a los clientes moverse a la velocidad de sus datos".

# SOBRESALIENTE

#### **GRUPO CMC**

La consultora española Grupo CMC obtuvo una facturación de 31,5 millones en su ejercicio 2015, lo que significa un crecimiento del 31% respecto a la cifra de negocio de 2014 (un 5% más de lo que esperaban crecer en 2015). La firma ha mantenido también su ritmo de creación de puestos de trabajo en 2015 y ha incrementado su plantilla un 25% hasta los 700 profesionales.

#### **SPOTIFY**

CrowdAlbum ha sido comprada por Spotify, por lo que ésta pordrá empezar a emitir vídeos. Esta adquisición ayudará ala compañía a mejorar el desarrollo de productos que ayudan a los artistas a entender, movilizar y activar a sus seguidores. CrowdAlbum es una herramienta que agrega fotos y vídeos de las actuaciones de los artistas. Estos álbumes proporcionan a los artistas una historia visual de sus giras y les ayudan a identificar y conectar con su fans más acérrimos



#### **COMPARTIR DATOS**

Una encuesta elaborada por Kaspersky Lab en colaboración con B2B International revela que muchos usuarios continúan compartiendo información privada de manera imprudente a través de Internet, a pesar de que esta información podría haberles costado el puesto de trabajo o afectado a su relación de pareja. El informe confirma que entre todos los datos que se comparten en la red en España destacan: fotografías de sí mismos (58%), datos de contacto (43%), imágenes de otras personas (51%), datos personales sensibles (28%) e información relacionada con el trabajo (27%).

#### **EMC**

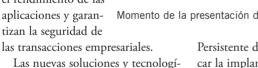
EMC ha anunciado sus resultados financieros del primer trimestre de 2016. La compañía registró unos ingresos consolidados de 5.500 millones de dólares, lo que supone un descenso interanual del 2%.

#### SERVIDORES >>

### Memoria persistente en los servidores de HPE

HPE apuesta todo a la memoria. Concretamente a la memoria persistente: una innovación que combina el rendimiento de la memoria de alta velocidad y la permanencia del almacenamiento para, de esta manera, ofrecer nuevos niveles de rendimiento a las aplicaciones. HPE también ha anunciado los nuevos servidores HPE ProLiant Gen9 y unas soluciones relacionadas que ayudarán a las

empresas y clientes a modernizar sus centros de datos. Los nuevos servidores ProLiant Gen9 de HPE integran la tecnología Memoria Persistente, aceleran el suministro de servicios, incrementan el rendimiento de las aplicaciones y garantizan la seguridad de



as del portfolio HPE ProLiant Gen9 ofrecen:

HPE Persistent Memory. Los nuevos servidores HPE ProLiant Gen9 se encuentran optimizados para incorporar el primer producto de la cartera Memoria Persistente de HPE, HPE 8GB NVDIMM. Esta tecnología ha sido diseñada para acelerar las cargas de trabajo en las bases de datos y aplicaciones de análisis de datos. HPE 8GB NVDIMM ha sido diseñado basándose en la tecnología NVDIMM-N estándar del sector, en colaboración con organizaciones encargadas del desarrollo de estándares como JEDEC y

SNIA, e incluye una gran capacidad operativa, gracias al uso de HPE Smart Storage Battery, que ofrece soporte de hasta a 16 NVDIMM para la transferencia de datos desde DRAM a Flash en caso de corte de suministro. HPE colabora con los suministradores de aplicaciones y sistemas operativos del sector para facilitar al ecosistema de software el uso de la tecnología Memoria



Momento de la presentación de nuevos servidores.

Persistente de HPE y para simplificar la implantación de los servidores HPE ProLiant. De entre las caracaterísticas destacan:

- Nueva plataforma Intel Xeon. Diseñada para ofrecer soporte de hasta 22 núcleos y una velocidad de memoria de hasta 2400MT/s.
- Transferencia rápida de datos con DRAM de alta velocidad en múltiples configuraciones. La memoria DDR4 2400 MT/s de HPE se encuentra disponible en varias capacidades a partir de 8GB. Para entornos de más alto rendimiento, los HPE 128GB LRDIMM ofrecen una densidad extra que ofrece hasta un 23% de incremento de rendimiento.



Por Fernando Jofre

#### No todos los bots son malos

En mi columna de este mes vov a centrarme en la incidencia de los bots, que como sabemos, son programas informáticos que imitan el comportamiento de un ser humano, y como tales, pueden ser buenos o malos, según su finalidad. Unos pueden hacer funciones rutinarias de edición, ser conversacionales imitando la interlocución en un chat, otros hacen el trabajo sucio de los motores de búsqueda, los hay que se dedican a abrir cuentas de servicios online de forma automatizada, otros recopilan precios de un eCommerce, llenan cestas de la compra para provocar rotura de stocks, realizan clics automatizados para aumentar los beneficios por publicidad de forma fraudulenta, reservan alojamientos para que no haya disponibilidad para los verdaderos clientes, o los hay que juegan por sí mismos en los videojuegos.

Los que trabajan para motores de búsqueda resultan esenciales para estar seguro de que nuestro sitio web está bien posicionado precisamente en los resultados de una búsqueda. Otros también buenos pueden proceder de proveedores y partners comerciales, que necesitan llegar al sitio web como parte normal de sus interacciones de negocio.

En fin... que como dije, los hay buenos y malos. Y como tal es importante saber distinguirlos, porque quizá cuando intentamos proteger nuestras inversiones online (nuestra página web, sin ir más lejos) estemos bloqueando precisamente a algunos que nos puedan beneficiar.

Los análisis del tráfico en la Plataforma Inteligente de Akamai muestran que los bots pueden generar hasta el 60% del tráfico web de una organización. De hecho, durante pruebas llevadas a cabo en el Reino Unido, observaron casos en los que el tráfico de bots alcanzaba picos del 90% del tráfico total.

Por lo tanto, una solución de gestión de bots efectiva debería ofrecer la posibilidad de priorizar los "bots buenos", ya que un rendimiento pobre del sitio web podría tener un impacto en las clasificaciones de los motores de búsqueda. Separar a los usuarios y bots legítimos de los malos puede ayudar a mejorar de forma significativa el rendimiento de un sitio web. Porque denegar los bots puede ser sencillamente un craso error.



#### **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.





#### **RESULTADOS** >>

# Tecnilógica apuesta por la tecnología emergente

Tecnilógica, empresa española especializada en el desarrollo de soluciones digitales, creció un 50% en volumen de negocio durante 2015 y un 60% en el número de personas que integra su equipo. La compañía, que ya aglutina a 80 profesionales, facturó 4,1 millones de euros en 2015, prevé crecer un 40% durante 2016 en facturación y mantener el ritmo de incorporación de nuevos profesionales hasta superar el centenar de personas. Todo esto se contó en el curso de una reunión de los máximos responsables de la empresa, Jorge Gutiérrez y Ángel Barbero, con representantes de medios de comunicación especializados.

Los directivos destacaron asimismo que durante 2016, la compañía abrirá oficina propia en Londres y pondrá en marcha una nueva área centrada en la seguridad digital.

Tal y como destacaron, Tecnilógica ha obtenido estos resultados impulsada por los proyectos estratégicos de transformación digital de los que se ha responsabilizado durante 2015, fundamentalmente en los sectores de banca, utilities, turismo, retail y salud.

Según Jorge Gutiérrez, CEO de Tecnilógica, "la tecnología se ha convertido en un factor tan esencial que es capaz de crear nuevos modelos de negocio. Llegados a este punto, pensar tecnológicamente, ser flexibles y, sobre todo, rápidos para lanzar al mercado un desarrollo o una aplicación, son los factores que permiten a una organización mantenerse en el mismo nivel

tecnológico que sus clientes. A esta situación no han logrado adaptarse las consultoras tecnológicas clásicas que, en numerosas ocasiones, sufren a la hora de ayudar a sus clientes ágilmente debido a su rígida forma de pensar y a sus pesadas estructuras".

#### COLABORAR PARA TRANSFORMAR

Tecnilógica promueve un acercamiento distinto a los proyectos de evolución tecnológica, basado en una serie de factores diferenciadores y únicos, así como en la disrupción digital y de negocio, el uso de metodologías lean y ágiles, y de nuevos paradigmas de innovación aplicados a los proyectos en los que acompaña a sus clientes.

Con esta misión, a lo largo de 2015, y durante el principio de este año Tecnilógica continuó su política de acuerdos de colaboración para el desarrollo de soluciones y firmó distintos acuerdos con Future Lighthouse, estudio pionero en la realidad virtual en España y creadores del episodio de Ministerio del Tiempo en VR; asI como con Pirendo y Novelti, empresas españolas centradas en la inteligencia basada en big data en redes sociales e Internet de las Cosas; o Graphext, especializada en el mapeado semántico de información.

Con estos acuerdos Tecnilógica refuerza su apuesta por tecnologías emergentes tales como la realidad virtual, big data, Internet de las Cosas y analítica, que ya están incorporando a múltiples proyectos.



Por Manuel Navarro

## ¿Por qué compras en Internet?

El comercio electrónico se ha asentado en nuestro país. Lejos quedan ya esos tiempos en los que la gente no se atrevía a dar los datos de su tarjeta de crédito para realizar la compra.

Fue la compra de billetes de avión y el hecho de que bajaran los precios los que empezaron a cambiar la tendencia. Después comenzamos a comprar música, DVDs o productos electrónicos. A día de hoy compramos casi cualquier cosa, tan sólo el apartado de alimentos frescos, es el que anda un poco resentido.

Así que, ante la gran cantidad de objetos que se venden cada día en Internet, ¿qué es lo que nos lleva a elegir entre uno y otro? A no ser que tengamos muy claro el producto concreto que queremos adquirir, las dudas en el comprador, existen. El precio sigue tirando mucho, pero hay otro elemento clave: las valoraciones de los clientes. Si un producto se ajusta al presupuesto del comprador, pero tiene muchas valoraciones negativas por parte de otros usuarios, lo normal es que se decida por otro producto, aunque esté cueste más dinero.

Ocurre que no siempre todas las valoraciones (negativas o positivas) suelen ser reales. De hecho este es uno de los problemas a los que se enfrentan los portales de e-commerce. Según una encuesta realizada por Trusted Shops el 90% de los consumidores confía en sus valoraciones auténticas de clientes. En el debate sobre las valoraciones suele citarse al comerciante como autor de las mismas aunque hay que tener en cuenta que cualquier usuario del sistema de valoración podría ser el origen de una valoración falsa. Pongamos como ejemplo a un cliente enfadado: tras una experiencia negativa con una compra, desea desahogarse y decide hacerlo repetidamente utilizando diferentes direcciones de correo y, sin indicar el número de pedido, reitera la queja de la misma compra. Este tipo de valoración no sólo daña al comerciante, también a otros consumidores que pueden tomar una decisión de compra errónea. Lo mismo sucede en el caso completamente opuesto. Así que no siempre conviene fiarse de lo que los "comentaristas" ponen en los portales.



"Por fin una compañía española le ha dado la vuelta al **QNO13**"

CLOUDBUILDER NEXT desde

15€/mes

#### Cloudbuilder Next de Arsys. El nuevo Cloud.

Una compañía española, creadora de la primera plataforma Cloud Hosting en Europa, le da la vuelta a los servicios Cloud con el lanzamiento de Cloudbuilder Next.



4 Centros de Datos en España y EEUU



Servidores cloud desplegados en 1 min



Almacenamiento SSD



Tráfico Ilimitado



Balanceo de carga

EL MEJOR SERVICIO AL CLIENTE

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

19 AÑOS DE EXPERIENCIA



www.arsys.es | 902115530

#### **ALMACENAMIENTO >>**

# SSD t3 de Samsung: 2 TB en 50 gramos

Samsung anuncia la llegada a España de Samsung Portable SSD T3, una unidad de estado sólido (SSD) externa Premium, que cabe en la palma de la mano y que cuenta con capacidad de almacenamiento multi-terabyte (TB).

Equipada con la tecnología propietaria de Samsung Vertical NAND (V-NAND) y SSD Turbo Write, la unidad T3 ofrece un rendimiento avanzado, permitiendo a los consumidores, creadores de contenido, y profesionales de IT almacenar y transferir de forma rápida y sencilla contenidos multimedia de gran tamaño entre una gran variedad de dispositivos. Los precios empiezan en 139 euros para la unidad de 250 GB, hasta los 799 de los 2 TB.

Como un gran paso adelante en el almacenamiento externo móvil, los SSDs ofrecen una solución versátil y fiable. Samsung está liderando el mercado con un nuevo SSD T3 de 2 TB, junto a una amplia gama de opciones de capacidad, incluyendo 250 GB, 500 GB y 1 TB.

Tal y como destaca la propia compañía, con la llegada del contenido UHD enriquecido, los consumidores dependen cada vez más de las soluciones de almacenamiento externo, al mismo tiempo que buscan velocidades más altas de transferencia de archivos y una mayor capacidad en múltiples dispositivos. La unidad T3 resuelve estos problemas al permitir una transferencia de archivos increíblemente rápida, basada en velocidades de lectura y escritura secuencial de hasta 450 MB/s con una interfaz USB 3.1, que es hasta cuatro veces más rápida que las soluciones HDD externas alternativas .

#### **MOVILIDAD Y RESISTENCIA**

Diseñada específicamente para el actual estilo de vida móvil, SSD T3 portátil es compacta, ligera y duradera. La unidad es más pequeña que una típica tarjeta de visita, y tan solo pesa aproximadamente unos 51 gramos, permitiendo a los usuarios llevar consigo a cualquier parte grandes cantidades de datos.

A diferencia de un disco duro externo, las unidades SSD no tienen partes móviles, por lo que la T3 está mejor protegida de forma inherente contra los daños o pérdidas de datos a causa de golpes o caídas. Con una nueva estructura interna y cubierta metálica resistente a los golpes, T3 puede resistir una fuerza de hasta 1500 G y sobrevivir a una caída desde una altura de hasta dos metros.





Por Óscar González

#### Open 365

El mercado de las suites ofimáticas, pese a lo que podría parecer hace unos años, no para de crecer.

El puro segmento de aplicaciones de escritorio hace tiempo que llegó a un nivel técnico y funcional que parecía claro que no le quedaba mucho margen de mejora. a día de hoy nos encontramos con que los procesadores de texto ya escriben, y las hojas de cálculo ya calculan. Todo ello lo realizan de forma muy óptima y, además, desde hace ya bastante tiempo.

El siguiente paso lógico al que se enfrentaban este tipo de soluciones se encontraba en la nube. Con algunos servicios pioneros, y con la presión omnipresente de la suite de Google, han sido varios los competidores que han entrado de forma efectiva en este mercado, entre ellos la mismísima suite Office de Microsoft.

El actor que parecía quedarse en segundo plano era la alternativa libre, ya se llame OpenOffice o LibreOffice.

Sin embargo esto ya no es así. La iniciativa Open365 intenta llevar el uso de LibreOffice a la nube. Para ello, ofrece una curiosa combinación de LibreOffice, OpenCloud, Jitsi y KDE para proponer una experiencia de trabajo ofimático colaborativa y basada totalmente en cloud.

El servicio se encuentra todavía en fase beta, pero representa un soplo de aire fresco en el mercado de la ofimática basada en código abierto, que será muy bien recibido por la comunidad.

Las principales características es que ofrecen clientes para Windows, Mac, Linux, IOS y Android, lo que de partida es cubrir la práctica totalidad del mercado objetivo. Si está interesado en probarlo, es posible desde ya apuntarse al programa "Early Access" y ver de primera mano las bondades o fallos del sistema.

Desde aquí, les deseamos el mejor de los futuros.



El mayor evento anual de open source y software libre de España

Jueves 2 de junio 2016 | Espacio MEEU – Madrid Ático Estación de Chamartín

#### THE FUTURE IS OPEN



+60 expositores



+100 empresas participantes



+50 medios y colaboradores

Más información sobre contenidos y empresas participantes en

www.openexpo.es

#### **BIG DATA>>**

# Oracle acerca la analítica de datos al negocio

Acercar la analítica de datos a todas las áreas de negocio es el objetivo que se ha marcado Oracle con la solución Oracle Data Visualization.

Y es que, por cada euro invertido por las compañías en soluciones de análisis, el retorno de la inversión se multiplica por 10. Sin embargo, las herramientas analíticas tradicionales tienen una adopción muy baja en las organizaciones (por debajo del 18%), al percibirse como lentas y poco flexibles para adaptarse a las necesidades del negocio. A ello se suma que los usuarios demandan una mayor autonomía para no tener que depender de los departamentos de TI a la hora de generar informes y tomar decisiones de negocio rápidas.

#### ACERCAR LA ANALÍTICA DE DATOS Y VISUALIZACIÓN

En este contexto, la visualización de datos o Data Visualization se está convirtiendo en el nuevo paradigma de explotación de la información, al permitir a los responsables de cualquier área, dialogar con los datos de forma ágil, flexible y en tiempo real, sin depender de los expertos del departamento TI.

Visualizar datos permite que los informes sean más rápidos de generar y que la extracción de conocimiento sea más sencilla. Data Visualization ofrece una experiencia rica y un manejo sencillo por parte de los usuarios de negocio basándose en los siguientes principios:

- Visualizaciones inteligentes: permite visualizar datos con solo arrastrar y soltar atributos en la pantalla. En función de la naturaleza de estos, Data Visualization muestra la visualización más óptima de forma automática.
- Visualizaciones conectadas: los datos y las visualizaciones están conectadas por



Mar Montalvo.

defecto, de modo que, cuando se marca un dato en un gráfico, aparecen automáticamente resaltados en otros relacionados, mostrando correlaciones y patrones ocultos.

• Compatible con cualquier tipo de archivo:Data Visualization permite cargar ficheros (texto, hojas de cálculo) y mezclarlos con los previamente cargados o con datos corporativos de forma sencilla e intuitiva.

Todo ello permite convertir las soluciones de analítica de datos en un autoservicio para los responsables de cualquier área de la compañía, que podrán responder a preguntas críticas de forma inmediata, incorporando las fuentes de datos necesarias y de forma intuitiva. "Este nuevo paradigma de visualización permite conversar con los datos para encontrar nuevos patrones y obtener el conocimien-

to necesario para una toma de decisiones de forma rápida", ha comentado Mar Montalvo Responsable del Área de Preventa BI de Oracle Iberia.

#### ORACLE DATA VISUALIZATION ELIMINA LAS BARRERAS

Oracle Data Visualization es la propuesta de Oracle para eliminar las barreras en la adopción de las herramientas de análisis y permitir una completa autonomía para los responsables de negocio a la hora de responder ágilmente a los retos de sus organizaciones.

Oracle contempla Data Visualization en todas sus soluciones de analitycs, ofreciendo una experiencia de usuario única en cualquier dispositivo, facilitando soluciones on-premise o en la nube y standalone o embebidas en la plataforma de Business Intelligence. Esta extensa propuesta de Oracle proporciona flexibilidad completa independientemente de la modalidad de despliegue que se quiera adoptar.

"Oracle Data Visualization ofrece a las organizaciones una experiencia rica que permite a los responsables del negocio manejar los datos y extraer conclusiones de forma fácil y rápida, dos aspectos críticos para las actuales necesidades de los negocios", ha comentado Mar Montalvo. "Tamizar de forma sencilla el desorden de datos existente para descubrir patrones ocultos y compartirlos con el resto de la organización, sin necesidad de implicar a los expertos del departamento de TI, supone un ahorro de tiempo y un incremento del ROI", ha concluido Montalvo.



#### 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 Habilitamo

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





#### **OPENSOURCE>>**

# El esplendor de las tecnologías OpenSource

Más de 1.000 profesionales de la indurtia TIC se dieron cita en el mayor evento OpenSource que se celebra en nuestro país. Organizado por Red Hat y Accenture, profesionales de todos los sectores del ámbito empresarial español, pudieron comprobar de primera mano las ventajas que las tecnologías de código abierto ofrecen a todo tipo de organizaciones. Manuel Navarro

El congreso OpenSource se centró en seis ejes fundamentales. Cloud Computing, DevOps, Big Data, Movilidad, IoT y el DataCenter definido por Software acapararon la atención de los asistentes al evento. Todos ellos se juntaron bajo una premisa común. Las tecnologías OpenSource para el entorno empresarial han dejado de estar en un segundo plano para liderar proyectos innovadores y fundamentales para realizar la transformación digital de las organizaciones. Y es que como se puso de manifiesto en la inauguración, el código abierto está contribuyendo a transformar los negocios de manera eficiente y a la par segura.

La arquitectura es fundamental. El mundo vive en una rotación digital que exige una definición de arquitecturas y dentro de esa definición de arquitecturas opensource es un player de facto.

La transformación digital se va a imponer claramente. Santiago Madruga, Country Manager de Red Hat y Adán Plaza, director general de tecnología de Accenture mantuvieron un encuentro exlusivo con la prensa especializada, al que asistió BY-TE TI en el que hablaron de la importancia de las tecnologías OpenSource en esta transformación digital. Tal y como expuso Plaza, "en esta transformación, lo importante es que no se produzca una disrupción para que no se produzca una disrupción de negocio. Tiene que cobrar una importancia vital, la parte de arquitectura que sirva de engranaje para cumplir con las expectativas de negocio".

Por su parte, Madruga aseguro que "nos encontramos ante una transformación de eficiencia. Y aquí, el modelo de código abierto es más eficiente y requiere menos costes. Si nos fijamos, "todos los negocios que han nacido Internet tienen una escalabilidad no sólo técnica sino también de costes. La tecnología tiene que ser escalable en estos dos



casos y nuestra obligación es ayudar a los clientes a desarrollar su negocio. Para desarrollar esta transformación digital es, a su vez importante, el apartado del coste. Por ejemplo, cuando desde Red Hat pasamos a un cliente desde VMware a nuestra tecnología, los ahorros que va a tener son muy importantes".

#### MODELOS

Los modelos de prestación también están cambiando. Como se puso de manifiesto durante el evento, se trata de modelos que están en crisis. Los nuevos modelos ganan por goleada en velocidad, tiempos de implementación. Adán Plaza aseguró que "lo que está creciendo de manera exponencial es la prestación de servicios en modo "as a service" y esto es así porque los servicios tradicionales están en crisis porque son más ineficientes" hay que fomentar y ahí el negocio se esta disparando está en los nuevos modelos de prestación de servicios as a services. Los servicios tradicionales están en crisis porque son más ineficientes".

Es en este nuevo modelo de servicios en el que Red Hat y las tecnologías OpenSource juegan un papel fundamental. Como expuso Santiago Madruga, "por ejemplo, las acciones de Accenture se compran y se venden en la bolsa de Nueva York sobre una infraestructura de código abierto. Esto se produce porque la innovación en OpenSource se está produciendo. El que monte una nueva empresa lo va a hacer con este tipo de tecnología. La ventaja de trabajar con Red Hat es que no solo desarrollamos software sino también trabajamos con el ecosistema. Otro claro ejemplo es que en el mercado español, se nota un cambio año a año: las tecnologías de código abierto están en el ojo del huracán y los CIOs están valorando cada vez más adoptar infraestructura de OpenSource empresarial. Somos de las casas de software más importantes del mundo".

Un claro ejemplo del desarrollo que están experimentando las tecnologías de código abierto es que Accenture tiene más de 6.000 personas trabajando para este tipo de tecnología. Además en esta compañía han creado un set de normas estrictas que abarcan desde la utilización a las normas de control de seguridad para poder trasladarlas a sus clientes. "OpenSource está totalmente certificado y tiene una gran seguridad", concluyó Plaza

#### MOVILIDAD>>

## Con el P9, Huawei compite de verdad con Samsung y Apple

Huawei ha dado un paso cualitativo decisivo para colocarse a la altura de todo un Samsung o Apple, con la puesta en el mercado de su nuevo Smartphone P9, presentado el mes pasado en Londres, ante más de 2000 invitados y medios de comunicación de todo el mundo, incluidos más de medio centenar españoles. Juan Manuel Sáez. Londres (R.U.)

Importantes prestaciones, como doble cámara Leica con una calidad única, y otras muchas, todas ellas cuidadosamente comparadas (mostrando su superioridad) en ilustrativas imágenes con sus competidores, Samsung Galaxy S7 e iPhone S6, fueron el foco de este destacado anuncio que tuvo lugar en el Battersea Evolution de Londres.

El Huawei P9 es el primer teléfono inteligente co-diseñado con la icónica marca mundial, Leica Camera AG. La cámara de doble lente del smartphone P9 lleva la fotografía a un siguiente nivel, permitiendo a los usuarios capturar tanto colores vivos como imágenes en blanco y negro de forma increíble. Además, también se ha presentado mundialmente la nueva pulsera Talkband B3 de Huawei.

"A Huawei le complace poder dar a los usuarios del P9 la mejor experiencia de fotografía en smartphone aprovechando las capacidades incomparables de Leica, el líder en el mundo de la imagen desde hace más de 100 años", afirmó Richard Yu. CEO de Huawei Consumer Business Group. "Los usuarios utilizan sus dispositivos móviles para realizar miles de millones de fotografías cada año, lo que hace que la fotografía sea crítica en la experiencia de usuario. Los usuarios de P9 pueden ahora captar imágenes con una claridad inigualable, riqueza y autenticidad, con un smartphone potente y con un diseño excepcional y un aspecto increíble".

Tal y como se puso de relieve, la clave de



las capacidades superlativas de toma de imágenes del dispositivo P9 es su diseño de cámara dual que maximiza el potencial de las lentes ópticas de Leica, reconocidas por su precisión y atención al detalle, sujetas a los requisitos más exigentes del sector en cuanto a exámenes de calidad. La cámara RGB del P9 está especializada en la captura del color, mientras que la cámara monocroma destaca por captar todos los detalles de la fotografía. Las dos cámaras traseras del P9 trabajan en tándem para permitir que los usuarios creen imágenes con detalle, profundidad y color superiores. El P9 es realmente excelente en condiciones de baja luminosidad, puesto que la cámara dual garantiza que se pueda captar más luz y detalles.

Los usuarios pueden escoger entre tres modos de película Leica: Estándar, Colores Vívidos y Colores Suaves, según sus preferencias personales. Con una calibración meticulosa de los parámetros de la cámara del P9, cada modo de película reproduce fielmente el color y estilo auténticos de Leica. Seleccionando el modo monocromo, los usuarios de P9 pueden utilizar su dispositivo como verdaderas cámaras monocromas que captan imágenes poderosas y evocadoras en blanco y negro de una calidad superior.

Con el despliegue de la tecnología Hybrid Focus de Huawei, el P9 capta imágenes con velocidad, precisión y estabilidad superiores. El P9 permite un enfoque de la cámara basado en tres metodologías-lá-

ser, cálculo profundo y contraste- y automáticamente selecciona la que proporcione el mejor resultado en cualquier entorno.

La función de fotografía de gran angular en el Huawei P9 permite a los usuarios experimentar con efectos visuales innovadores para crear imágenes y contenido únicos. El P9 hace que sea muy fácil ajustar la apertura de la cámara para crear efectos bokeh (desenfoque profundo) así como otros efectos de profundidad de campo, manteniendo enfocado simultáneamente el objeto principal.

#### **NIVEL SUPERIOR**

La versión 64GB del Huawei P9 ofrece un acabado en Haze Gold, estableciendo nuevos estándares en el diseño industrial, con la utilización de técnicas que incluyen líneas cepilladas y metal pulido a un nivel de precisión del orden de micras para crear una superficie de metal translúcido. Adicionalmente, la versión Ceramic White del P9 es más lisa que la carrocería pintada de los coches premium, reflejando la luz para presentar distintas sombras de imponentes colores según cambian las condiciones ambientales.

# Premios 2016



El pasado 21 de abril tuvo lugar, en un evento celebrado en la sede de la Asociación de la Prensa de Madrid, la tradicional entrega de Premios Byte TI 2016. Mª José Talavera, directora general de VMware, recibió el Premio "Personalidad del Año". Las tres responsables de marketing de HPE, Catalina Roa, Isabel Benavente y Mónica García Manzanares, fueron destacadas como mejores directoras de marketing, y Fabián Gradolph, responsable máximo de la comunicación de Oracle, recogió el de Mejor director de Comunicación.

Juan Manuel Sáez, director de Byte TI, se dirigió a los invitados, premiados y personalidades del sector, para resaltar la buena marcha de la publicación ("una de las pocas que todavía tiene edición impresa", dijo) y poner de relieve los méritos de todos los premiados. Por su parte, Mª José Talavera

fue la encargada de cerrar el evento con palabras de agradecimiento para Byte TI. La directiva cree que a pesar de la difícil situación política por la que atraviesa nuestro país, hay que ser optimista por el futuro del sector que, con toda seguridad, saldrá adelante: "Nos encontramos en un mercado, el de las TIC, que genera valor, que va a ser el responsable de la transformación digital de la práctica totalidad de las empresas de hoy en día y que va a ser el impulsor necesario para el desarrollo económico. Es verdad que la situación de crisis parece que no se acaba nunca, pero este sector va a ser el encargado de que las empresas salgan adelante. Debemos felicitarnos por pertenecer a él", aseguró la premiada directiva.

En las siguientes páginas encontrará un reportaje fotográfico con la entrega a todos los premiados.







Mejor Directora de Comunicación Fabián Gradolph

Director de comunicación de Oracle





Mejor Empresa de Servicios IT.

IECISA. Enrique Muñoz García, director de marketing y relaciones institucionales de Informática El Corte Inglés



Mejor Empresa de Ciberseguridad. Trend Micro. Raúl Benito, major account manager para España y Portugal de Trend Micro.



Mejor Servidor.

Fujitsu Primergy BX900 S2. Adriano Galano, director de desarrollo de negocio



Mejor Workstation.

Toshiba Tecra Z40-C-106. Emilio Dumas, B2B business unit director IBERIA



Mejor Solución Productividad Empresarial.

Microsoft Office 365

Pilar Torres, directora de operaciones y marketing



Mejor Solución de Seguridad Corporativa.

Barracuda Backup.

Miguel López, director general.



#### Premios 2015



Mejor Solución Cloud. Vodafone Cloud Contact Center David Álvarez, jefe de producto Cloud



Mejor Impresora Multifunción Inteligente. Kyocera Smart Office Centre Jesús Contreras, director de marketing de Kyocera



Mejor ERP. Wolters Kluwer a3 ERP. Narcis Magriñá, product management director en Wolters Kluwer



**Mejor CRM.** Ahora Freeware CRM Express. Ignacio Herrero, director general.



Mejor Impresora de Inyección. Epson EcoTank ET-4550. Carlos Alvaro, director de comunicación de ATREVIA



Mejor Solución de Almacenamiento. Red Hat Storage. Ana Rocha, business developer manager storage





**Mejor Tablet Profesional.** 

HP Elite x2.

Miguel Ángel Fiz, director de sistemas personales de HP.



Mejor Monitor.

LG 34UC97.

Francisco Ramírez, director de B2B de LG España.



Mejor Smartphone.

Samsung Galaxy S7 Edge.

José Luis Arranz, director de comunicación de Samsung



Mejor Impresora Multifunción Láser.

Brother MFC-9340CDW.

Ana Fernández, directora de marketing.



Mejor Proveedor de Internet. Arsys. Álvaro Rudíez, Jefe de Prensa de Arsys



**Mejor Aplicación Móvil.** SarenetApp. Jon Arberas, director general de Sarenet

# La nube se hace mayor

La nube está adoptada casi completamente por las empresas. Casi sin querer, la práctica totalidad de las organizaciones apuesta por cloud computing. Para hablar de la situación de este mundo BYTE TI mantuvo un encuentro con Jordi Marfany, BI & Cloud Strategy Director de Wolters Kluwer; Juan José Rey, Director de Ventas zona centro de Sarenet; Víctor López, Director de preventa de aplicaciones de Oracle; Javier Gallego, Solutions Manager de Dell; Miguel López, director general de Barracuda; Julio César Pereira, Sales Executive de HPE y Carlos Pérez, Solutions Consultant de Kyocera Document Solutions

oco a poco y casi sin querer la adopción de servicios en la nube se ha convertido en práctica habitual. Escalabilidad, flexibilidad o reducción de costes son algunas de las razones que esgrimen las empresas para subirse a la nube. Los frenos, principalmente aquellos que desconfiaban de las soluciones cloud por motivos de seguridad, poco a poco van desapareciendo, de tal forma que puede parecer que, una vez que la gran mayoría de las empresas ya han implementado servicios o tecnologías basadas en la nube, este mercado se empiece a frenar. Para Jordi Marfany, BI & Cloud Strategy Director de Wolters Kluwer, "no se ha frenado la adopción de cloud. Ha habido dudas pero las resistencias se están venciendo cada vez más. Las compañías cada vez más piensan en términos cloud. Además, hay que señalar que las barreras para la adopción de cloud en empresas pequeñas son mucho menores". Juan José Rey, Director de Ventas zona centro de Sarenet también asegura que la adopción de cloud no se ha frenado: "De hecho, las empresas ya no hablan de ir al cloud, porque tienen asumido que van a ir, sino que adoptan de forma natural soluciones y aplicaciones que ya corren en la nube, y que hace unos años sería impensable que fueran a ir hacia estos entor-

nos. CRMS, ERPs o centralitas, son ejemplos claros de esta situación etc. La nube es algo que se está adoptando de forma masiva". Miguel López, director general de Barracuda, afirmó que "la adopción de cloud mantiene un crecimiento acelerado tanto en la Pyme como como en la gran cuenta. Lo que si observamos es que los planes de migración se van profesionalizando cada vez más en las empresas de todos los tamaños. Las empresas no migran sin una razón justificada y eso obliga a sus departamentos de IT a justificar las razones, ventajas y beneficios de la migración así como a una definición exhaustiva de las fases de migración así como de las medidas de seguridad que se implantarán"

Por su parte, Víctor López, Director de preventa de aplicaciones de Oracle, no sólo niegue que haya un estancamiento, sino que todavía tiene un impulso mayor. Para este directivo, "la adopción de cloud se está acelerando. Y además se está produciendo un cambio importante en las empresas y es que lo que antes decidía el director de tecnología de una empresa ahora lo decide el departamento de negocio. Esto hace que se estén acelerando las decisiones y la adopción de soluciones y servicios cloud". Para Javier Gallego, Solutions Manager de Dell, "lo que está sucediendo es que se toman decisiones de una

forma más meditada e informada. Hay aspectos que obligan a las empresas que a decidirse de forma más consensuada entre el departamento de tecnología y el de negocio. Si bien no hay frenazo si hay repartición de ciertos servicios hacia un sistema de nube local más maduro o a un entorno de nube publica pero no hacia proveedores masivos". Por su parte, Julio César Pereira, Sales Executive de HPE considero que "el salto a la nube se ha normalizado porque la oferta es mucho más madura. Ahora mismo, todo el mundo tiene claros conceptos como IaaS, PaaS, etc. El cambio se encuentra en que ahora, hay muchas decisiones que se adoptan desde departamentos finanicieros y hay un hecho claro: el modelo híbrido es lo que va a perdurara". Finalmente, Carlos Pérez, Solutions Consultant de Kyocera Document Solutions cree que la diferencia con respecto a tiempos anteriores es que "hace unos años había que evangelizar. De unos años aquí, los servicios han aumentado. Las empresas grandes tienen alguna reticencia más por el tema de seguridad mientras que las pequeñas lo utilizan para liberarse de la carga de infraestructura".

#### **INNOVACIONES EN CLOUD**

Dado que el asentamiento de la nube en los entornos empresariales se ha convertido en



una realidad el siguiente paso que se tendría que dar es el relacionado con la innovación. ¿Se está innovando en la nube? ¿Por dónde van las tendencias? Para el portavoz de Kyocera, "Cloud posibilita la innovación y las empresas lo están utilizando para eso. Para mejorar los procesos. Otra tendencia es que los proveedores de software están lanzando las versiones onpremise a la nube, a lo mejor con menos características pero que resuelve los problemas de la empresa. Además, cloud favorece la movilidad para poder trabajar desde cualquier sitio, para tener contacto con los clientes, etc.". Por su parte Javier Gallego de Dell señaló que en el terreno de la innovación hay que decir que "en el plano de negocio, la nube facilita a compañías tipo startups o pymes, el acceso a tecnología sin tener que asumir costes importantes. Desde el punto de vista más tecnológico vienen por la capacidad de integrar o relacionar diferentes cloud. Esto no tiene que ver solo con la virtualización de los servidores sino con la virtualización de la red".

Para el portavoz de Oracle, la innovación en cloud se está produciendo cada día. Y pone un ejemplo: "Cloud nos está permitiendo abrir nuevas líneas de negocio como el DaaS (Data as a Service). Los datos en el mundo digital es una necesidad que el cloud ofrece todos los días y a la que hace pocos años no podíamos acceder". Por su parte el portavoz de Sarente cree que "hay dos lineas que se están produciendo. Por un lado, la forma en la que se conciben los servicios para ser desa-

rrollados en cloud, huyendo del entorno tradicional. Por otro, está la forma en la que la nube está generando un Big Data que antes no estaba al alcance de alguien que la gestionase de forma consolidada". Y es que, como señaló Jordi Marfany de Wolters Kluwer, "Cloud ha salido directamente del mundo técnico y se ha implantado en otros lugares. Antes, grandes compañías tenían que tomar decisiones y se hacía de forma lenta. Hoy estamos en un mundo más ágil, elástico y que favorece modelos innovadores. También estamos viendo que se abren la posibilidades de nuevos negocios y cambian los procesos de forma radical".

#### HÍBRIDO, PUBLICO, PRIVADO

Si hay algo en lo que proveedores, fabricante,s clientes o prensa especializada se están esforzando en los últimos tiempos es en evangelizar acerca de cada modelo de nube. Parece que se tiende hacía una cloud híbrida pero todos ellos aseguraron durante el desayuno que en unos años, nadie se planteará esa diferenciación porque las empresas la tendrán más que asumida. "Hoy en día, el mercado entiende que la cloud pública es la de los grandes proveedores masivos. Privada, no difiere mucho de lo que hacíamos hace unos años con un hoster. Cloud, da igual cual de ellas ofrece elasticidad y vinculación a modelos de pago por uso. Las barreras son muy difusas entre los dos mundos. Esta barreras con el tiempo van a quedar totalmente diluidas y los dos mundos van a convivir". Por su parte, el

director general de Barracuda aseguró que "los tres conceptos están "condenados" a entenderse y al final la adopción de uno u otro vendrá data por las necesidades concretas de cada entorno. En los tres casos, unos de los elementos claves que posibilitará su adopción es la posibilidad de disponer de herramientas y soluciones de seguridad capaces de dotar al cloud con una arquitectura de seguridad análoga a la del centro de datos tradicional y que además sea interoperable con ésta"

Para el portavoz de Dell, "la nube pública tiene las ventajas de acceso instantáneo a market places para poner servicios. de forma rápida, en marcha. A favor de la cloud privada está la capacidad de personalización. Hay barreras psicológicas pero también normativas para el desarrollo de uno u otro tipo de nube. Por ejemplo, cuando tenemos un problema serio, en una cloud privada tenemos más herramientas de análisis forense para saber qué ha ocurrido en comparación de una pública. El mercado va al medio: la híbrida". Por su parte el portavoz de HPE cree que "sí que hay diferencias entre los diferentes modelos de nube: en normativa, en barrera psicológica, en miedos hacia el monopolio,... La mayor diferencia la establezco en los términos normativos, que la legislación se va a endurecer, en términos de personalización de las soluciones y los SLAs". Finalmente el portavoz de Kyocera aseguró que "la nube privada puede tener mayores ventajas pero tenemos que ser conscientes de que los players que ofrecen cloud pública se están adaptando a toda la

normativa. En el apartado de seguridad, un proveedor público tiene unas normas de seguridad y de SLAs que son muy potentes".

El apartado de los costes es el que impulsó la adopción de servicios en la nube al principio. Ahora influyen también otras variantes. En la actualidad, y como señaló Julio César Pereira de HPE "los modelos SaaS o PaaS acercan la tecnología con a parámetros entendibles para el negocio. El CEO o el CFO entienden de lo que se les está hablando, y antes esto no ocurría. Hay además una tendencia que es que la adopción de modelos cloud es más rápida en las pymes". Para Juan José Rey de Sarenet, "desde el punto de vista del proveedor el que más nos interesa es el modelo de cloud privada. Las diferencias de coste ya no son tan evidentes como hace tiempo. Desde nuestro punto de vista puede ser más costos ir a un modelo híbrido donde no controlamos igual la parte pública que irse a una cloud privada". La realidad es que como señaló el Jordi Marfany, "Cloud va a ser una commodity tanto en público como en privado. La diferencia va a ser la capa de servicios que se ponga encima".

#### **SEGURIDAD**

Uno de los tradicionales frenos. El hecho

de no saber dónde se encuentran los datos hacía reticentes a las empresas a apostar por soluciones o servicios en la nube. Para el portavoz de Sarenet, "se ha hablado tanto del tema que ya no es una barrera. Ya se tiende más al aspecto psicológico. Los proveedores estamos haciendo un esfuerzo importante y también a nivel legislativo para garantizar la seguridad. Estoy convencido de que dentro de poco no se va a preguntar por este apartado.

Para el portavoz de Barracuda todavía queda camino por recorrer en materia de seguridad cloud: "lo básico es asimilar con claridad el concepto de que cuando se va a la nube hay que entender muy bien las medidas de seguridad que nos proporciona ésta, no darlas por supuesto. De esta forma veremos que a la seguridad que nos brinda el proveedor es imprescindible añadir nuestras propias herramientas de seguridad, monitorización y control ya que es la única manera de contar con un nivel de seguridad razonable y análogo a los que consideraríamos mínimos en un centro de datos corporativo tradicional. Un cortafuegos perimetral que nos permita una conectividad y gestión del ancho de banda con el cloud es una primera medida básica e imprescindible pero tras ésta vienen otras como la seguridad específica de las aplicaciones web (con un Web Application Firewall dedicado) o del Correo (antispam, antimalware, archivo,...).Creo que en este campo el canal de integración tiene mucho que decir y, sobre todo, mucho valor real que añadir ya que es precisamente su experiencia en seguridad lo que más va a diferenciar un despliegue en la nube de otro"

El portavoz de HP se mostró de acuerdo con Víctor López en que la seguridad perimetral ha dejado de ser un problema y una preocupación. Para este directivo, "el apartado de la seguridad se centra ahora en el tema de la legislación. El CSO cada vez más es un abogado y no un técnico. Ya no hablamos solo en seguridad a nivel de datacenter. Uno de los puntos más importantes no tienen origen en un problema técnico sino en el uso que hacen los usuarios y el acceso de los datos por su parte. Cada vez hay una mayor preparación de los clientes en este tema. Además, la legislación se va a endurecer cada vez más. Todo el mundo habla va de cumplimiento de normas y no de seguridad en el data center". Finalmente, el portavoz de Kyocera afirmó que "la seguridad era una barrera técnica, ya no. Existen legislaciones que son cada vez más duras y los proveedores se están poniendo al día y las cumplen".



Jordi Marfany, BI & Cloud Strategy Director de **Wolters Kluwer** 



Juan José Rey, Director de Ventas zona centro de Sarenet



Víctor López, Director de preventa de aplicaciones de Oracle



Javier Gallego, Solutions Manager de Dell



Julio César Pereira, Sales Executive de HPE



Carlos Pérez, Solutions Consultant de Kyocera Document Solutions



Miguel López, director general de Barracuda

**HPE:** Desde Hewlett Packard Enterprise estamos comprobando como el mercado español cada vez es más maduro en lo relativo a la adopción de modelos de servicio híbridos, con una gran penetración de modelos Cloud tanto en la variedad laaS como SaaS y en menor medida, PaaS. Dicha evolución de mercado es algo que encaja perfectamente con la estrategia de HPE y con la predicción de los analistas. Es por eso que HPE apuesta por un modelo de provisión de servicios y productos que permiten a nuestros clientes afrontar con garantías y de la mano de un partner tecnológico de confianza el viaje hacia el mundo híbrido, una realidad más que un futuro cercano. Para refrendar este acercamiento, HPE cuenta a nivel nacional con diferentes opciones de provisión de servicios, tanto desde la solución HP Helion Virtual Private Cloud, con sus dos centros de datos en Barcelona, como con las soluciones de creación de Cloud privadas a medida para nuestros clientes, como en el acercamiento conjunto hacia soluciones basadas en tecnologías de Microsoft, con quien mantenemos una alianza global. El éxito de esta estrategia se constata con las múltiples referencias e historias de éxito, que a pesar de lo novedoso de entorno híbrido ya existen en España.

**KYOCERA:** Desde Kyocera Document Solutions acercamos el ecosistema paperless a las empresas. El objetivo principal de este ecosistema es el de automatizar y optimizar en lo posible los diferentes procesos de negocio sustentados por documentos. Así, implantamos soluciones y desarrollamos servicios que abarcan desde la gestión de dispositivos de impresión de las compañías, soluciones de firma digital, consultoría y automatización de procesos de negocio, soluciones de gestión documental y procesos de digitalización, hasta herramientas de analítica de datos provenientes de los procesos involucrados en el ecosistema. En la actualidad, Kyocera Document Solutions, dispone de un portfolio de plataformas y soluciones cloud para resolver las diferentes iniciativas que se presentan a la hora de implantar un ecosistema paperless dentro de las organizaciones, entendiendo las necesidades planteadas por los clientes, asesorando en las mejores prácticas e implantando las soluciones más adecuadas.

**ORACLE CLOUD PLATFORM:** ofrece una cartera completa e integrada de servicios de plataforma que permiten innovar más rápido, aumentar la productividad y reducir los costes. La plataforma ofrece más de una treintena de servicios en las áreas de Desarrollo de Aplicaciones, Gestión de datos, Business Analytics, Integración, Contenido y Colaboración y Movilidad; y ha sido ampliada para permitir a las organizaciones ofrecer soluciones y aplicaciones en la nube sobre bases de datos seguras, escalables y fiables.

SARENET: es un operador de voz y datos especializado en empresas desde 1995, dedicado a prestar un servicio integral y de alta calidad. Con una plantilla formada por más de 80 profesionales, Sarenet tiene sedes en Bizkaia, Madrid y Barcelona, contando también con varios Data Centers en estas zonas. Recientemente la compañía ha apostado por la venta de servicios a través de nuevos partners, creando un canal basado en las relaciones de beneficio mutuo y buscando una sólida relación a largo plazo. Ofrece un servicio global que abarca desde conectividad de alta velocidad y fiabilidad, hasta servicios de Data Center de altas prestaciones, incluyendo soluciones de Cloud Computing, alojamiento de equipos y aplicaciones, redes privadas, soluciones de telefonía IP, telefonía móvil y Centralita Virtual, seguridad, desarrollos y albergue Web, y servicios de posicionamiento y gestión de reputación online.

**WOLTERS KLUWER:** acompaña a las empresas y despachos profesionales para hacer sus negocios más competitivos a través de soluciones tecnológicas inteligentes y fáciles de usar, con una decidida apuesta por desarrollos en entornos móviles y cloud computing. Entre sus soluciones en la nube, destacan a3facturago, de facturación online para autónomos y micropymes; a3ERPlnómina cloud, de gestión de nóminas y administración de personal para pymes y a3EQUIPO, la solución integral de gestión para Departamentos de Recursos Humanos.

**BARRACUDA:** Las potentes soluciones de seguridad y almacenamiento de Barracuda permiten asegurar su organización frente a todo tipo de vectores de amenazas; correo electrónico, aplicaciones web, Servicios en nube pública (como Azure o Amazon), acceso remoto, navegación, Internet móvil y perímetros de red ya sea en las instalaciones o en la nube. Barracuda es líder mundial en despliegues de seguridad en nube pública como demuestra el ser el Partner ISV número uno en ventas en el market de Microsoft Azure.

Barracuda aprovecha los beneficios de la combinación de hardware, la nube y la virtualización para responder a todo tipo de amenazas a su organización con la más alta eficacia y simplicidad permitiéndole contar con la máxima protección frente a amenazas "zero day", malware avanzado, amenazas automatizadas y otros ataques. Asimismo, las soluciones de Backup y Archivado de Barracuda le permiten proteger sus datos sensibles y correo electrónico (on premises o en cloud) frente a perdidas (borrados accidentales) o ataques (por ejemplo, Cryptolocker y similares). La gama "Essential" de soluciones de Barracuda complementarias a Office 365 le permiten migrar y proteger de forma completa y segura sus datos de correo y Onedrive frente a ataques y perdidas de todo tipo

**DELL:** tomó la decisión hace años de no convertirse en un proveedor de servicios cloud, sino colaborar con socios globales y masivos como los actuales proveedores más conocidos o los grandes buscadores de Internet. Así mismo colabora con integradores de sistemas locales y globales o proveedores de servicios en la nube para ofrecer servicios de valor a sus clientes. Con una visión de adaptar cada solución a las necesidades de negocio concretas, Dell posee un amplio abanico de soluciones de nube privada, pública e híbrida basadas en infraestructuras convergentes e hiperconvergentes como FX2, Nutanix o VxRail y VxRack. Así mismo, a través de históricas alianzas con Microsoft, Red Hat y VMware, Dell ofrece soluciones prediseñadas, testeadas e integradas desde fábrica que ofrecen una infraestructura de nube híbrida con cada uno de los fabricantes mencionados. La mayoría de nuestros clientes consideran que la nube híbrida es la mejor opción para controlar los costes de TI, mejorar en flexibilidad y agilidad y proporcionar los nuevos servicios TI que precisan las empresas.

Dell ofrece una completa gama de infraestructura, software de gestión, servicios y alternativas de pago para ayudar a los clientes a llevar a cabo esa estrategia.

#### Samsung Galaxy Tab Pro S

La Surface de Microsoft abrió el camino. Este modelo Galaxy Tab Pro S presentado por Samsung es una copia de calidad de la tableta de los de Redmond



asta hace unos años, las tabletas sólo jugaban en la división de consumo. Hasta entonces, ninguna se acercaba hasta el mercado profesional. Hasta que apareció la Surface y empezaron a aparecer productos que sí podían ser utilizadas para trabajar. La idea es básica, incluir un teclado que apenas pese en la pantalla.

En realidad, con este modelo nos encontramos con un modelo que es más tableta que portátil, por lo que podría entrar a jugar en el terreno de los híbridos, pero no deja de ser una tableta a la que se le añade un

teclado para satisfacer las necesidades de un mercado profesional. Se trata de un producto en el que prima el diseño sobre cualquier otro elemento y que cubre más allá de las necesidades básicas de cualquier profesional. Decimos que es tableta más que híbrido porque carece de aspectos exclusivos de los portátiles y ese es un detalle que salta a primera vista: carece de conexiones más allá del único puerto USB-C que incorpora. Si se trata de un equipo profesional, la coreana debería, al menos, haber incorporado dos puertos de estas características ya que si en un momento dado necesitamos cargar el equipo no podremos incorporarle ningún periférico adicional. Este, de hecho, nos parece el elemento más negativos de un producto que, por otro lado es más que aceptable. La tableta tiene 12 pulgadas y es más que manejable. El teclado viene de serie y sirve además como funda de protección. Se puede quitar de forma sencilla si queremos prescindir de él y aligeraremos el peso del equipo, aunque es verdad que tampoco mucho, ya que el teclado apenas añade unos gramos de más.



La Galaxy Tab Pro S viene con Windows 10, un elemento que ha hecho que este tipo de equipos mejore de forma notable con respecto a los equipos que añadían el sistema operativo de Microsoft hasta la aparición de éste. Cuanta con una memoria de disco de estado sólido de 128 GB y un procesador Intel HD 515.

La calidad de la pantalla es excelente peor también tiene un apartado negativo: En Samsung se han preocupado en exceso por el ahorro de energía y aunque programemos el oscurecimiento de pantalla cuando llevemos un intervalo concreto sin usarlo, la pantalla se oscurece



cuando pasa un minuto sin que hayamos tocado una tecla del teclado o la pantalla si la utilizamos en modo táctil.

En cuanto a diseño, es una copia clara de la Surface de Microsoft, salvo por el detalle de que no tiene ningún panel en la pantalla que permita sujetarse por sí sola en vertical sobre una mesa. Si queremos, por ejemplo, ver una presentación, tendremos que incluir obligatoriamente el teclado para que la pantalla se sujete. Esto nos parece un detalle que Samsung debería haber pensado a la hora de diseñar el equipo. La tableta presenta unos acabados excelentes con bordes redondeados en aluminio lo que le dan sensación de robustez.

Es el teclado otro aspecto que se puede mejorar: no es retroiluminado, por lo que en condiciones de oscuridad no podrás trabajar con él. Asimismo, no se puede trabajar de forma práctica con el teclado sobre las piernas. En lo que se refiere a la autonomía, el equipo nos ha sorprendido gratamente. En Samsung aseguraban que la batería era uno de los puntos fuertes del equipo y es cierto que es así: hemos trabajado con ella 12 horas seguidas sin tener que volver a enchufarla a la red. En definitiva nos encontramos la Galaxy Tab Pro S pretende atacar el segmento del mercado profesional, pero aunque sólo sea por el detalle de incluir sólo un puerto USB debería hacer que nos planteáramos su compra. Este detalle nos parece vital a la hora de decidirnos por este u otro equipo de similares características. A su favor destacamos la calidad de la pantalla y el buen funcionamiento de Windows 10 dentro del equipo.

Funcionamiento que puede mejorar sensiblemente si le incorporamos el lápiz externo y que Samsung vende aparte.

A FAVOR:
Duración de la batería
EN CONTRA:
Sólo tiene un puerto
USB



## ENERGY FOR GAMERS



# ENERGÍA RENOVADA PARA TU EXPERIENCIA GAMING Y VIDEO STREAMING

#### ROUTER GIGABIT INALÁMBRICO DE DOBLE BANDA

#### ARCHER C2600

- 4 Stream para mayor velocidad Wi-Fi
- MU-MIMO: Comunicación a múltiples dispositivos a la vez
- Multitarea con procesador Dual-Core 1.4Ghz
- 4 Antenas desmontables;
   Cobertura m\(\text{a}\)xima
- Gestion mediante APP Tether de TP-LINK

## ni ni



#### EXTENSOR DE COBERTURA WI-FI

#### RE450

- Ampliación de cobertura Wi-Fi en toda la casa
- Alta Velocidad Wi-Fi: 450Mbps en 2.4GHz y 1300Mbps en 5GHz
- Tres antenas externas ajustables para máxima cobertura
- Luz de señal inteligente para localizar la mejor ubicación
- Compatible con cualquier Router o Punto de Acceso







#### Philips Ambiglow 27"

Este nuevo monitor de Philips destaca por la luminosidad de su imagen



l Philips Ambiglow 27" que nos han prestado desde la compañía tiene un público objetivo: por un lado los profesionales del diseño gráfico y del vídeo y por otro, aquellos aficionados a los videojuegos. Para los primeros destaca por la luminosidad y la calidad de imagen que ofrece. Se puede trabajar además en 3D gracias a la tecnología patentada de Philips Ambiglow que amplía visualmente la pantalla y ofrece una experiencia de 3D envolvente. Y es que esta tecnología agrega una nueva dimensión a la experiencia de visualización por parte del usuario ya que amplía la pan-

talla creando un halo de luz en la pared que la rodea desde la parte posterior del monitor. Su rápido procesador analiza el contenido de la imagen entrante y adapta continuamente el color y el brillo de la luz emitida para coincidir con la imagen. Las opciones permiten ajustar el ambiente a las necesidades del usuario con facilidad y por lo que permite reducir la fatiga visual. Se trata por tanto de un monitor especialmente diseñado para editores de vídeo, arquitectos que trabajen en 3D y en el ámbito del ocio, perfecto para la visualización de películas tanto en 3D como en 2D. Es en la parte de las tres dimensiones donde el equipo muestra todo su esplendor. Habitualmente, se produce parpadeo en la visualización de contenido en 3D. Philips ha logrado que este desaparezca. El monitor incluye unas gafas 3D, que además no necesitan ninguna batería ni cable, por lo que la comodidad de la visualización está asegurada. El monitor incorpora la iluminación Smart Bias por la que se crea un halo de luz blanca suave y constante de 6500K en la pared que rodea al monitor. Este tipo de iluminación esta especialmente indicada para aquellas personas que pasan prolongadas horas frente a una pantalla, con lo que no sólo ayuda a reducir la vista cansada, sino también elimina los reflejos y resplandores de la iluminación de la habitación y mejora la relación de contraste y los detalles de imagen, manteniendo así la percepción correcta del color. Cuenta con una resolución de 1920 x 1080.



#### NO SÓLO PANTALLA

Pero donde destaca este equipo no es sólo en la calidad de la pantalla, sino también en apartados como la incorporación de un USB 3.0 que permite ver el contenido de cualquier periférico externo sin ningún problema. Ese mismo puerto USB está diseñado como puerto de carga rápida, por lo que nos aseguramos que podemos ver, por ejemplo, el contenido de un smartphone y a la vez, saber que se está cargando la batería del mismo de forma rápida. El aparato incorpora además tres puertos de salida HDMI, así como una salida analógica VGA. El monitor también destaca en el apartado del diseño. Esta pantalla destaca por ser de un espesor mínimo, ocupando sólo 0,25 cm. Las dimensiones totales del bisel son reducidas, lo que minimiza de manera significativa cualquier distracción y maximiza el tamaño de visualización. Especialmente apto para la visualización dividida o la configuración de la resolución como en juegos, diseño gráfico y aplicaciones de uso profesional, el bisel ultraestrecho de la pantalla da la sensación de estar frente a una pantalla grande. En definitiva, nos encontramos ante un monitor que ofrece un excelente rendimiento por lo que es una pantalla perfecta para aplicaciones que necesitan precisión en el color y brillo homogéneo en todo momento, como el retoque de fotos, las aplicaciones gráficas o la edición de vídeo.





#### NUEVO! Fundas para 9.7" iPad® Pro + Air 2 & 1

Gama Multi-Fit para 9.7" iPad® Pro + Air 2 & 1







Versavu<sup>™</sup> La funda patentada giratoria para iPad más vendida del mundo.







3D Protection Funda anti-impactos de alto rendimiento.

Las fundas **3D Protection** y **Versavu** cumplen con el estándar de especificación militar de EE.UU. que protege el dispositivo en caídas desde hasta 1,2 m de altura



PRUEBAS ANTI-CAÍDAS DESDE HASTA 1.2 M DE ALTURA

# GESTIÓN DOCUMENTAL para asaltar la transformación digital

El nuevo mantra que se extiende como una mancha de aceite en el sector tecnológico es el de la transformación digital. En un entorno cada vez más competitivo, cambiante e interdependiente, la transformación digital, además de la nube, el Big Data, IoT, etc. debería empezar por la gestión documental. Por Manuel Navarro Ruiz

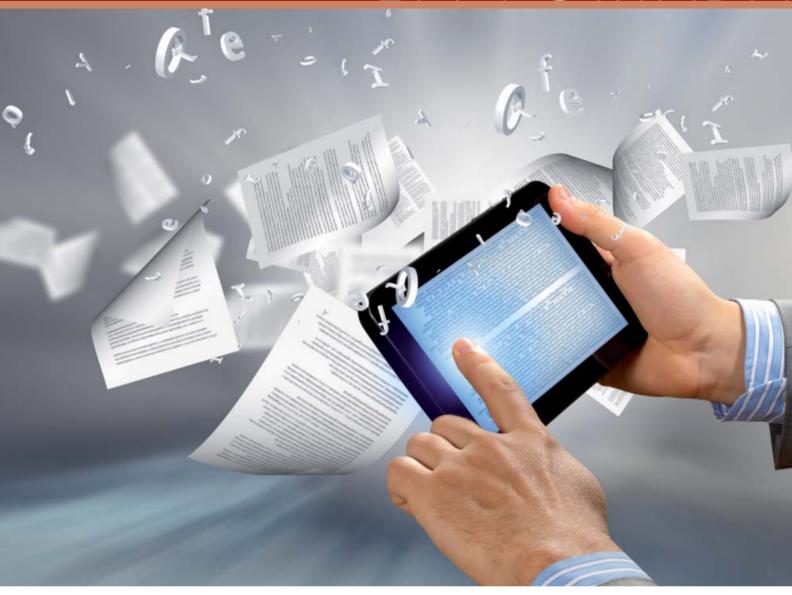
s curioso que cuando se habla de transformación digital, casi nunca aparece la gestión documental como uno de los pilares sobre los que se debe sustentar. Y eso, que las empresas, sobre todo aquellas pequeñas y medianas, no gestionan de forma eficiente sus procesos documentales: documentos que están duplicados y triplicados, excesivo consumo de papel que luego no se utiliza, desorden organizativo,... Puede añadir unos cuantos más, porque seguro que en su empresa sufre alguno de estos males a diario. Gestionar los documentos que se encuentran en una organización de forma óptima es algo cada vez más necesario, aunque sólo sea porque cada vez generamos una mayor cantidad de datos. Una buena gestión documental garantiza importantes ahorros económicos y lo que quizá es más importante, permite no perder tiempo en buscar la información adecuada. El dato es cada vez más importante y ese dato se encuentra princi-

palmente en los documentos, en un 90% de las ocasiones. Encontrar los sistemas, herramientas y aplicaciones que facilitan y optimizan el ciclo de vida de los documentos de la empresa, incluyendo los formatos y medios para la obtención y difusión de los mismos es algo cada vez más vital para el correcto funcionamiento de una empresa. Y sin embargo, las empresas, bien por desidia, porque es muy difícil cambiar las formas de trabajar, por costes o por que simplemente lo ven innecesario, no acaban de apostar por la gestión documental.

#### MERCADO DE LA GESTIÓN DOCUMENTAL

De esta forma nos encontramos con un mercado en expansión, porque lo cierto es que cuando una compañía empieza a realizar una correcta gestión del documento, ve cómo su productividad aumenta y sus costes se reducen. Por ello, la gestión documental debe de ser uno de los primeros procesos en comen-

## EN PORTADA



zar con la transformación digital de las organizaciones. Desde hace numerosos años, con la llegada de los primeros ordenadores personales y los escáneres, las empresas y organizaciones invirtieron muchos de sus recursos en la digitalización de sus documentos. Sin embargo, este proceso no paró en el mero escaneo y archivado y en la actualidad vemos que la gestión documental va más allá englobándose dentro de procesos como la gestión del conocimiento o la gestión de las solicitudes hacia departamentos de todo tipo: RRHH, TI, Facilities, etc. Podríamos decir que la eliminación de formularios y cuestionarios en papel así como la automatización de los procesos relacionados forman parte ya de la gestión documental.

Haciendo referencia nuevamente a la gestión del conocimiento, vemos que las empresas están comenzando a preocuparse más por la calidad de los contenidos que por la cantidad. De poco vale disponer de una gran biblioteca de manuales y guías de usuario en formato digital si los usuarios no "consumen" dichos recursos. Por tanto, a lo largo de los últimos años hemos pasado "del papel a los documentos digitales", de "a mayor cantidad, mayor beneficio" y

recientemente de "a mayor calidad, mayor beneficio". Tal y como señala José Luis Rubio Frontón, Principal Software Consultant en BMC Software, "podemos afirmar que durante los próximos años la cantidad de documentos digitalizados crecerá de forma exponencial por lo que el proceso de gestión documental seguirá siendo clave en todas las organizaciones".

El mercado se encuentra en pleno proceso de transformación digital. Vemos a las grandes empresas completamente inmersas ya en este proceso y a la mediana empresa también invirtiendo en ello. Se estima que para 2020 el 40% de las empresas que actualmente lideran el mercado serán suplantadas por empresas líderes digitales, ya que éstas últimas son hasta un 50% más rentables que las empresas que aún no han afrontado el cambio de la era digital. "Debido a este cambio de paradigma notamos que las grandes empresas están dando pasos en firme para conseguir transformarse al mundo digital, e igualmente el resto del mercado se mueve detrás de ellas, de forma ordenada, donde tras la gran empresa observamos movimiento en la mediana empresa, específicamente en aquéllas que no sólo buscan operar en el mer-

cado español sino que también quieren competir en mercados internacionales", señalan desde OpenText.

Las herramientas de digitalización y gestión de documentos se están posicionando como una solución clave para mejorar exponencialmente los resultados de las empresas, ya que está demostrado que ayudan a ahorrar tiempo y dinero, haciendo accesible no solo a las grandes organizaciones, sino también a las pymes, soluciones integradas para impulsar la productividad en menos tiempo.

#### Y SIN EMBARGO, NO CRECE

Las ventajas de una correcta gestión documental están claras. Sin embargo, según el último estudio de IDC, patrocinado por OKI, sólo un tercio de las pymes europeas está preparándose para el mundo digital. El hecho de que sean tan pocas las empresas que se encuentra en esa labor de transformación digital y por tanto, que tampoco apuesten de forma clara por una correcta implantación de soluciones de gestión documental se traduce en una oportunidad de crecimiento en un mercado que sufre la presión de aumentar la eficiencia y optimizar sus recursos.

Son precisamente las pymes las que más tienen que apostar por esta transformación ya que en este mercado hay que hablar de dos realidades: mientras las grandes cuentas llevan años introduciendo mejoras en sus procesos documentales, las pequeñas, no. Las grandes compañías ya están muy familiarizadas con este tipo de soluciones, por lo que debemos centrar nuestros esfuerzos en

hacer llegar este mensaje a las pequeñas y medianas empresas, que necesitan invertir en mejorar sus procesos y aplicaciones para la gestión de los activos más críticos: sus documentos.

La crisis económica puede haber sido uno de los factores que han influido negativamente para que las empresas no gestionen de forma correcta sus documentos. Al menos así lo esgrime Jesús León Muñiz, Managed Print Services & Solutions de la Sucursal de OKI en España: "No podemos olvidar también, que tras los ajustados presupuestos en TI durante el período de incertidumbre económica, las empresas tenían que minimizar sus inversiones adquiriendo productos tecnológicos que cubrieran sus necesidades principales y, aunque fueran conscientes de la mejora en eficiencia que podría suponer la digitalización en sus procesos documentales, no contaban con los recursos necesarios para acceder a las mismas. Además, el cambio de hábitos y rutinas es un proceso difícil de gestionar, sobre todo cuando no se cuenta con un socio o proveedor tecnológico que pueda trasladar dicho conocimiento".

Es cierto que el interés en este tipo de soluciones crece, pero el crecimiento no es espectacular. Además de la crisis pueden existir otros factores. Juan Martínez, Senior Solutions Consultant de Kyocera cree que "a lo mejor, lo que no saben, es que existen soluciones adaptadas a sus necesidades, sean las que sean. Hoy el mercado pone a su disposición equipos que integrados en el flujo de trabajo documental, permiten a las empresas superar todos los



## <u>EN PORTADA</u>

obstáculos relativos a la documentación, que obligan a los empleados a perder tiempo y tienen un importante impacto en la productividad, mejorando con ello sus ratios productivos independientemente de dónde o cómo trabajen los profesionales. El único pero que puede existir es la falta de conocimiento pero sí... yo creo que todas las empresas son conscientes de las ventajas que una plataforma o solución de gestión documental les aporta, especialmente el ahorro tanto de dinero como de tiempo. Nuestra labor ahora es mostrarles cómo son esas soluciones y guiarles para elegir la que mejor responda a sus necesidades". Por su parte, Manuel Pulido Jr., Country Manager de Compart Iberia cree que las empresas "son conscientes de que las reglas del juego han cambiado; La ciberseguridad, Internet de las Cosas o el cloud computing, toman un especial protagonismo en buena parte de los departamentos de IT de las grandes empresas y organizaciones comprometidas con el desarrollo. Los analistas por vez primera hablan, aunque Compart ya lo divisaba mucho tiempo antes, que está tomando especial relieve la gestión documental y la digitalización de los procesos documentales entre las empresas. Y es que las cosas están cambiando a un ritmo acelerado".

Finalmente otro de los factores que pueden influir lo ofrece Montse Serra, directora de Servicios y Soluciones de HP Inc. quien cree que el crecimiento en el mercado de la gestión documental "depende del sector industrial del que hablemos. Hay alguna más madura y consciente que otra. Pero un tema que afecta a todos en la actualidad es el de la seguridad. Esto lleva a la necesidad de una mejora de todos los procesos relacionados con los documentos y flujos de trabajo críticos del negocio. En la gestión segura de documentos influye también la eficiencia y la

para las empresas de automatizar los flujos documentales es agilizar su operativa, mejorar la satisfacción de sus clientes y facilitar una relación más colaborativa y satisfactoria con sus proveedores. Eliminar el papel es una consecuencia de esa digitalización de los procesos, y al mismo tiempo genera sus propios beneficios en la operativa, en la optimización de espacios físicos y en términos de sostenibilidad medioambiental".

El concepto de la oficina sin papeles sigue siendo un gran proyecto a abordar para muchas empresas, pero debemos pasar a un concepto mucho más amplio, que es el concepto de la empresa digital. En este contexto la empresa digital debe ser capaz de poder gestionar absolutamente toda su información de manera digital, y esto conlleva no sólo a pensar en la oficina sin papeles sino también a considerar que el 100% de la información que se gestiona internamente o con clientes o partners debe ser digital. Tal y como afirman desde OpenText, "la gestión documental debe integrarse con todas las aplicaciones líderes del mercado que llevan nuestro negocio como son SAP, Salesforce, Microsoft, AutoCad, entre otras, de manera que podamos ver toda la información de nuestro negocio de forma única desde cualquier aplicación de negocio. La gestión documental debe representar la fuente única de la verdad, a la hora de acceder a los documentos relacionados con la transacción de un cliente, un partner o un proveedor. La gestión documental además debe ser capaz de garantizar el cumplimiento de todas las normativas que se aplican en sectores altamente regulados como son el bancario, farmacéutico, energético, entre otros. Al mismo tiempo la gestión documental deberá proveer de una interfaz moderna para el desarrollo de aplicaciones sobre ella, basada en HTML5/CCS y garantizar el

# Las ventajas de una correcta gestión documental están claras. Sin embargo, según un estudio de IDC, patrocinado por OKI, sólo un tercio de las pymes europeas está preparándose para el mundo digital

productividad, así como la velocidad de una empresa que lleva a una mayor fidelidad y satisfacción de los clientes".

#### NO SÓLO ELIMINAR PAPEL

Son muchos los años que han pasado desde que a alguien se le ocurrió la idea de acuñar el término "empresa sin papeles". La realidad es que ni el papel ha desaparecido de las empresas ni se espera que lo haga. Pero este término ha hecho mucho daño, ya que en numerosas ocasiones se cree que todo lo relacionado con la gestión documental tiene que ver con la reducción del papel. Y aunque es una de las partes, la gestión documental va más allá. No obstante, son cada vez más las empresas que comprenden que la gestión documental no es sólo la eliminación del papel que se utiliza en las organizaciones. Jorge Corona, director de Desarrollo de Negocio de Esker Ibérica para España y Portugal, asegura que "Eliminar papel es un aspecto más, muy importante, derivado de la transformación digital. El principal beneficio

buen soporte de desarrollo de aplicaciones móviles basados en estándares de omnicanalidad ya mencionados. Una gestión documental bien llevada garantizará a las empresas un paso de éxito importante en la transformación digital". Por su parte, Xavier Ciaurriz, Mass Market Sales Director de Wolters Kluwer

Asegura que desde su compañía, "entendemos que la gestión documental es mucho más que solo eliminar papel y, por ello, para todas aquellas empresas que lo piensen así, entendemos que la gestión documental automatiza todos los procesos de negocio que tienen que ver con los documentos y su gestión. Por tanto, no es solo ahorro o eliminación de papel, sino también ahorro de tiempo, mayor eficiencia y agilidad en la gestión e incluso en la relación con terceros".

#### **EVANGELIZAR AL CLIENTE**

Uno de los pasos que se tienen que dar para hacer avanzar la gestión documental en los entornos empresariales es la de ins-

truir a las empresas que se han decidido a implementar soluciones de estas características. En muchas ocasiones las empresas, sobre todo las pequeñas, se encuentran perdidas en un contenedor que abarca desde soluciones, herramientas, servicios, equipos, etc. Para Jesús Cabañas, Iberia Regional Director & Senior MARCOM and Business Development Manager en PFU-Fujitsu cree que "Lo importante es convertirse en un verdadero aliado de los clientes y proporcionarles soluciones y apoyo en todo el proceso de digitalización. Si les damos a conocer nuestra amplia gama de escáneres documentales y opciones de software podrán elegir el que mejor se adapte a sus necesidades. Las soluciones de escaneo móviles cuentan ahora con Wi-Fi y batería integrados.

Es importante que los clientes sepan que escanear documentos en cualquier lugar nunca ha sido más flexible y fácil. Además, la nueva generación de escáneres es capaz de escanear documentos directamente a una amplia gama de dispositivos móviles – no solo a los ordenadores". Por su parte, el portavoz de OpenText cosidera que "los proveedores y partners deben poner foco en mejorar la experiencia del usuario a la hora de acceder a la documentación. Como comentábamos anteriormente, el principal beneficio a día de hoy de la gestión documental radica en el acces opráctiamente instantáneo a la información que podamos buscar. Por ello, los proveedores y partners deben intensificar sus esfuerzos en la mejora de la experiencia del usuario a la hora de

#### VISUALIZACIÓN DE LOS DOCUMENTOS OFICIALES

#### Por Manuel Pulido Jr. Country Manager de Compart Iberia

Es indudable que las comunicaciones cada vez se tornan más digitales en buena medida derivado del avance de las soluciones electrónicas como forma esencial de contacto entre clientes y empresas o incluso cada vez más entre servicios administrativos y ciudadanos. La tendencia nos habla de que cada vez son más habituales los distintos formatos electrónicos a la hora de recopilar información esencial o gestionar documentación tanto en la empresa privada como en los organismos públicos y ello está suponiendo una serie de trabas a gestores y usuarios que la tecnología debe erradicar. Si nos centramos en el caso de la administración pública, esta actividad se presenta incluso aún más problemática si cabe ya que hablamos de documentos oficiales de vital importancia pues deberán cumplir con las obligaciones estipuladas en la normativa.

Por eso, ¿qué ocurre cuando un organismo oficial se encuentra con diferentes formatos para visualizar diferentes documentos? No cabe duda que lo habitual es hacerse con programas diferentes de visualización de formatos que no permiten añadir los comentarios, notas o reseñas en ocasiones críticos para el procesamiento de los archivos PDF, ni facilitan un correcto funcionamiento del OCR (Reconocimiento Óptico de Caracteres).

La función de anotación es lo que hace que la revisión del contenido del documento y su recopilación sean mucho más fáciles. Esa es la clave de la actual administración electrónica, la agilidad del servicio y la gestión más eficaz.

Con todo ello la solución pasa por un software visualizador multiformato que permita, por ejemplo, capturar texto desde archivos de imagen utilizando OCR sin dificultad, además de ofrecer opciones de anotación más allá de la simple inserción de texto. Los diferentes documentos oficiales, como pueden ser los de registros de la propiedad, notarías, despachos de abogados, instituciones públicas, podrían beneficiarse ampliamente de esta posibilidad que ya ofrece la tecnología de hoy. A la hora de la revisión legal, los encargados de la supervisión tendrían una herramienta ágil que les facilita conocer en detalle que todos los criterios necesarios para hacer que el documento sea oficial están correctos. Además, esta solución deberá ser compatible con las aplicaciones existentes para una perfecta integración sin cargas adicionales de trabajo permitiendo dejar a un lado el tener que alternar diferentes programas.

Igualmente importante es estar en consonancia con la normativa. Ni que decir tiene el documento debe ser legal a

pesar de su archivo y garantizar que todos los cambios que se realizan cumplen con la normativa actual. Las herramientas de software más avanzadas disponen de esta finalidad al igual que la que permite la comparación de documentos de forma automatizada y que se ajusta realmente a la identidad original del documento. Las entidades oficiales ya no pueden permitirse el lujo de emitir sencillamente sin comprobar ni confirmar la autenticidad de los documentos utilizando un amplio periodo de tiempo. La tecnología cambia y lo hace también para la gestión pública, un ámbito quizás que deberá estar más sensibilizado con la evolución de los servicios a los ciudada-

Ya no basta solamente con irse adaptando paulatinamente, quizás ahora es más primordial anticiparse a las necesidades y prever que la tecnología cada vez facilita más la eficacia de los servicios. Los documentos oficiales y su gestión pasan ya por la multicanalidad, lo vemos como ha cambiado, por eso se hace esencial herramientas de primera línea tecnológica que colaboren en la tramitación permitiendo además no sólo el beneficio de los ciudadanos sino también agilizar el trabajo de usuarios y gestores que en definitiva son quienes mejor servicio podrán ofrecer.

## EN PORTADA

interacturar con los sistemas de gestión documental. Otro objetivo debería ser la automatización de trámites que a día de hoy siguen realizando su gestión mediante complejos formularios y cuestionarios de información". "Es esencial hacerles llegar ese mensaje de valor añadido que una solución de gestión documental puede aportarles. Para ello es fundamental aportar soluciones de uso sencillo que no provoquen rechazo en los usuarios, y que realmente permitan realizar tareas relacionadas con la gestión de los documentos en menos tiempo que de forma tradicional. También es importante comenzar a implantar estos sistemas para resolver situaciones concretas, e ir poco a poco ampliando a más procesos. La plataforma Smart Office Center, por ejemplo, está pensada para digitalizar de forma intuitiva directamente al gestor documental que integra, sin pasos intermedios, y es un buen comienzo para introducir la digitalización y archivo electrónico. Otros ejemplos son la digitalización y gestión de notas de gastos, uno de los mayores dolores de cabeza en las empresas, o la firma electrónica de contratos", afirman en BMC.

## REALIZAR UNA GESTIÓN DOCUMENTAL CORRECTA

En ocasiones, cuando las empresas apuestan por un gestor documental, muchas de ellas dicen que no son capaces de realizar una correcta optimización de sus procesos documentales, ¿dónde está el fallo? Tradicionalmente muchos gestores documentales han sido utilizados como meros "contenedores" de

información, con integraciones manuales y costosas con las aplicaciones de negocio causando frustración y cancelación de estos proyectos por ser muy complejos de implantar. La empresa debería buscar sistemas de gestión documental que contengan las integraciones con las principales aplicaciones de negocio del mercado (SAP, Salesforce, SuccesFactors, Microsoft, Oracle, etc) out-of-the-box y a partir de ahí, nos permitan focalizarnos en la parte de valor del proceso de negocio. Para Montse Serra, directora de Servicios y Soluciones de HP Inc., el problema radica en que "Muchas veces las empresas solo compran un componente del software y tratan de replicar uno a uno los procesos basados en papel a procesos en digital. A menudo vemos una falta de asesoramiento de los proveedores de software. Nuestra experiencia dice: lo que funciona con papel no funciona necesariamente en formato digital. Los procesos actuales necesitan ser analizados y comprendidos para que se optimicen y se transfieran a digital. Igual de importante es que todos los elementos de recursos humanos afectados tienen que ser incluidos en el proceso de cambio desde el principio. Finalmente, los procesos se vuelven más eficientes, pero hasta que se adaptan, una empresa tiene que tener en cuenta la curva de aprendizaje y la aceptación de la nueva forma de trabajar".

En lo que a la gestión documental y de salida se refiere, es más importante transferir el contenido y mantenerlo independiente del método de transmisión. Eso requiere separar la creación de la entrega del documento, fuera de la aplicación dada. Lo importante es



separar el contenido de la forma en el procesamiento de documentos, una metodología que gestiones centralizadamente los diferentes procesamientos de workflows en la gestión de salida. Desde Kyocera su portavoz cree que "la gestión documental no puede entenderse como "café para todos"; es necesario desarrollar soluciones concretas, adaptadas a cada empresa, a las características de su actividad y para ello la plataforma debe parametrizarse adecuadamente. Además los documentos no son objetos estáticos, sino que por un lado soportan procesos de negocio y "se mueven" por la empresa, y por otro se modifican con mayor o menor frecuencia, muchas veces con la participación de varias personas. Incluso si la solución escogida dispone de herramientas de workflow y colaboración, sin una consultoría de procesos inicial cualquier implantación estará abocada al fracaso".

En OKI intentan dar un pequeño consejo a las empresas para que la gestión documental se realice de forma correcta. Para su portavoz, "en primera instancia habría que evaluar si la elección inicial del gestor fue la correcta, pues tal y como comentábamos antes, la gestión documental no consiste solo en eliminar o reducir el papel del flujo de trabajo, también hay que tener en cuenta todos los procesos relacionados con los documentos empresariales, que varían en función del tipo de organización y sus necesidades. La elección de una buena solución de gestión documental depende mucho del apoyo que estas empresas reciban por parte de su proveedor o socio tecnológico, ya que el análisis inicial es uno de los procesos más importantes a la hora de desplegar una solución de estas características".

## **INTEGRACIÓN**

Implementar una solución de automatización no tiene por qué conllevar costes adicionales para una adaptación a su entorno informático. Si la solución de automatización de pedidos o facturas de clientes no se adapta a su entorno de gestión, el coste de desarrollo a medida será alto. Para el portavoz de Esker, "lo indicado es una solución que sea compatible con una amplia variedad de aplicaciones de gestión, configurable para satisfacer requisitos específicos de cada empresa, y que se integre fácilmente con su infraestructura tecnológica. En nuestro caso, Esker ofrece soluciones que facilitan opciones de integración flexibles, a fin de conectar las diversas aplicaciones utilizadas por diferentes subsidiarias o departamentos dentro de una compañía. No sólo se trata de ser compatible con el mayor rango de ERPs, sino también con aplicaciones de sobremesa y otras plataformas empresariales (CRM, SCM...)". Para Xavier Ciáurriz, de Wolters Kluwer, "La integración es básica. En nuestro caso, todas las soluciones de Wolters Kluwer están integradas con el gestor documental. En el caso en el que los sistemas corporativos no tengan integradas las herramientas de gestión documental, la propia gestión documental debería proveer de conectividad con cualquier tipo de sistema. Por ello, hoy en día, la implantación de un sistema de gestión documental debe incorporarse como un proyecto dentro de la compañía e involucrar a todos los sistemas de gestión".

Pero no sólo se trata de una integración técnica. Al menos así lo indica la portavoz de HP Inc: "No es solo una integración técnica. Para el proveedor es la comprensión de los procesos de negocio de principio a fin y los sistemas de negocio involucrados.

## MÁS ALLÁ DEL CLOUD Y LA MOVILIDAD

### Por Jorge Corona, director de Desarrollo de Negocio de Esker Ibérica para España y Portugal

Además de cloud y movilidad, desde Esker consideramos que en el ámbito de la gestión documental existen otros factores claves para este mercado. Estos son los siguientes:

Servicios Compartidos en la Nube.
Frente a al outsourcing que en su día se impuso en las empresas, se tiende ahora a externalizar la tecnología pero no las personas. Hablamos de unidades de negocio que centralizan determinadas funciones y servicios de la empresa, lo que permite reducir costes a la vez que unificar 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, a través de:

- Cuadros de mando. Ayudan a las empresas a controlar la operativa diaria de sus procesos. Se trata de una función 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, permite 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.

- Colaboración con proveedores. Las organizaciones están cambiando la forma en que interactúan con sus proveedores y empresas colaboradoras. En concreto, los portales autoservicio vienen a ofrecer intercambio electrónico de información en tiempo real sobre los proyectos en común, como por ejemplo el status de las facturas. De esta forma se fortalecen las relaciones entre empresa y proveedor, incrementado la productividad de los departamentos de compras.

## EN PORTADA

Una vez más, no es sólo poner una pieza de software en el entorno del cliente, es obligatorio para garantizar que la solución soporta todo el proceso de negocio. Esta es una combinación de conocimiento de la industria, consultoría, gestión inteligente de proyectos en el lugar del cliente, así como en el lado del proveedor / partner".

Una integración correcta se tiene que realizar, además, con seguridad. Para Manuel Pulido de Compart, esta integración se tiene que hacer "con herramientas de software seguras que permitan la integración fácil en las aplicaciones existentes. No hay que olvidar que aún existen sistemas que no fueron diseñados para este cambio rápido; los datos aún residen en sistemas de legado que no están preparados para la nueva arquitectura orientada a servicios, la virtualización o las aplicaciones móviles e Internet. Se requiere por tanto un sistema de gestión centralizado que reduzca significativamente el número de interfaces y por lo tanto evite posibles vías de pérdida de datos, trazabilidad inadecuada y deficiente cumplimiento de la normativa. La implementación de un único programa de software, que no sólo permite el procesamiento de cualquier formato de documento, sino que genera visualmente el documento, elimina las barreras de aquellos sometidos a revisión y permite la salida en cualquier tipo canal, así como ofrecer funciones para un procesamiento posterior"

## PERO TAMBIÉN MÓVIL

La integración además no sólo se tiene que hacer con el conjunto de las aplicaciones que se usan dentro de una empresa. Desde hace unos años, ha aparecido un nuevo actor que también influye en la gestión documental. Se trata de la movilidad. Al final los usuarios de este tipo de soluciones buscan obtener una experiencia similar a la que obtienen en sus vidas del día a día, donde pueden acceder a miles de aplicaciones en cualquier momento y desde cualquier lugar. Esta misma experiencia se está comenzando a demandar en las organizaciones, donde el acceso a la información corporativa se debería comenzar a poder consumir también desde cualquier lugar y en cualquier momento. Tal como afirma la portavoz de HP Inc., "con el paso del lugar de trabajo en la oficina a un entorno de trabajo móvil, creemos necesario que los dispositivos móviles puedan acceder a las soluciones de flujo de trabajo y gestión documental. Por ejemplo, cuando el director de ventas de una compañía quiere aprobar una propuesta mientras está viajando. En este sentido, podemos observar una tendencia hacia la movilidad, por ejemplo con el BYOD, que está impulsando a que nuestros clientes proporcionen soluciones móviles a sus empleados. Este una forma más de interactuar y trabajar con una solución de gestión documental además del acceso a canales que emplea, como los basados en PC y en web".



## GESTIÓN DOCUMENTAL Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Como se afirmaba al principio de este artículo, la gestión documental debería ser uno de los pilares en los que se debería apoyar la transformación digital. La gestión documental es un factor clave a la hora de afronta una estrategia de transformación digital, ya que permite romper los silos de información que residen en las aplicaciones heredadas, proveyendo de una fuente

única de la verdad para los documentos de la empresa que, integrada en las aplicaciones de negocio, es el motor de una buena y eficiente transformación digital.

Por otro lado, la innovación tecnológica va a generar mayor eficiencia y productividad, gracias en gran parte a la automatización de los procesos. Se trata de un factor esencial dentro de la transformación digital, y un paso más allá, en el escenario de la Cuarta Revolución Industrial, que va a dar lugar a un sustancial

## EL VALOR DE LA INFORMACIÓN

### Por Ignacio Chico, Director General de Iron Mountain España

Independientemente de la ubicación, del tamaño de la empresa o del sector, los líderes empresariales pueden ser sorprendentemente unánimes en cuanto a sus prioridades estratégicas. Cuando se trata de la importancia estratégica de las tecnologías digitales, por ejemplo, el 80% de los encuestados en el reciente estudio de PwC entre CEOs arrojó el dato de que la necesidad de extraer valor de la información a través de la minería y análisis de datos tiene una relevancia extraordinariamente importante, solo después de las tecnologías móviles con un 81%.

Quizás, como sugiere Forbes, los CEOs ya se han cansado de escuchar las ideas de negocio de sus colegas sin ninguna base respaldada por datos y evidencias. O de tener que tomar decisiones basadas en datos impenetrables e imposibles de entender, como apunta la Economist Intelligence Unit. Sea lo que sea, los responsables de las empresas aprecian que la información se haya convertido en un activo vital para la empresa y un diferenciador competitivo que es la clave para, entre otras cosas, tomar mejores y más rápidas decisiones, así como mejorar la productividad, la innovación y la experiencia del cliente.

Como muestra el estudio global de PwC, la mayoría de los altos ejecutivos saben que necesitan los recursos y habilidades prácticas para extraer el conocimiento y la inteligencia que ellos y sus unidades de negocios quieren de la información. Aunque la realidad muestra que, a pesar de todas las buenas intenciones de los responsables', muy pocas empresas están empleando o desplegando los recursos necesarios de forma eficaz.

Un nuevo estudio internacional realizado por Iron Mountain y PwC ha desvelado que la mitad (53%) de los altos ejecutivos consideran que su empresa no cuenta con las herramientas necesarias para extraer el valor completo de la información y muchas (48%) sospechan que sus competidores lo están haciendo mejor que ellos. Solo un 4% de las empresas parecen tener las competencias y recursos necesarios.

El estudio, que encuestó a 1800 ejecutivos senior en Europa v Norteamérica, incluyendo a 225 miembros de la alta dirección en Europa, revela que muchas organizaciones ignoran qué información está en sus manos y cómo la están usando.

Aproximadamente un cuarto de los altos ejecutivos en Europa afirman que sus empresas no saben qué información gestionan (23%) o cuál es la más valiosa (28%) o la más vulnerable (24%). Un 18% dice que su empresa no facilita la transmisión interna de información y un 27% que no saben calcular el valor de la misma para su negocio.

El acceso a las competencias correctas también representa un reto considerable para muchos. Un 27% de los altos ejecutivos encuestados admiten no estar empleando a analistas de datos para extraer su valor. El mismo número confiesa que no saben interpretarlos (27%) o que no saben cómo aplicar el conocimiento asociado a los mismos (26%) lo que les ayudaría a convertir la información en tomas de decisiones, campañas de marketing a medida y procesos mejorados e innovación.

A la luz de estos resultados no es sorprendente que un 43% de las empresas europeas y norteamericanas encuestadas obtengan muy poco beneficio tangible de su información y un 23% no extraiga absolutamente ninguno.

Para ayudar a las empresas a llegar a un punto de inicio para conseguir beneficios reales, Iron Mountain trabajó con PwC para crear un Índice de Valor de la Información basado en los resultados del estudio. El Índice mide cómo gestionan las empresas en diferentes países su información para conseguir ventaja competitiva.

El Índice ayuda a los responsables empresariales a comparar su rendimiento con el de otras empresas de su tamaño y mismo sector.

No hay tiempo que perder. Durante los últimos años todo lo relacionado con la información ha perdido importancia. El riesgo y la seguridad siguen estando en el punto de mira, pero no solo se trata de mantener la información encerrada para mantenerla a salvo. Los empresarios tienen ahora que saber desbloquear la información y usarla completamente para crecer y conseguir ventaja competitiva. Este nuevo enfoque de la gestión de la información impulsará cambios en muchas áreas. El impacto de algunos será fácil de encajar; otros, incluyendo el impacto en la cultura empresarial, puede que sean más difíciles de asimilar. Pero a largo plazo el impacto en el negocio si se fracasa en actuar será el más duro de todos.

## EN PORTADA

cambio en los modelos de negocio y en los mercados de trabajo. En el día a día de las empresas, tendrá efecto fundamentalmente en sus relaciones con clientes y proveedores, y en general en la gestión de su ciclo de venta y de la cadena de suministro.

Además hay que señalar que la gestión de las comunicaciones con los clientes (CCM) está suponiendo un revulsivo en la forma de dirigirse a los clientes y consumidores por lo que la tecnología tiene que apoyar el proceso y la multicanalidad que ello implica actualmente. Además, muchas organizaciones comienzan a darse cuenta de la importancia por ejemplo del almacenamiento digital para reducir el volumen de sus documentos. Las tendencias que divisan los principales consultores están alertando de la importancia que supone la digitalización de los documentos, como ejemplo, en los entornos de la transformación de empresa.

En este sentido, Jesús Cabañas señala que " la gestión documental es algo más que la digitalización de copias de documentos en papel. Es una parte fundamental de muchos procesos diferentes de negocio, tales como el marketing, la administración legal, la gestión de clientes y servicios, las ventas y operaciones, y es claramente, uno de los asuntos estratégicos para las grandes organizaciones hoy en día. La modernización y el futuro de las empresas pasan por la correcta gestión de los documentos y su

integración en los procesos de negocio. Los escáneres de documentos profesionales enlazan el mundo análogico con los procesos de negocios digitales. Así que en cada proceso de transformación digital, los escáneres de documentos llenan esta brecha digital". En Kyocera también están de acuerdo en que sin gestión documental no hay transformación digital. En opinión de su portavoz, "lo cierto es la gestión documental es uno de sus protagonistas. La transformación digital ha hecho que estemos ante la muerte de la oficina jurásica y el hola a la llamada oficina inteligente. Hay una nueva forma de gestionar el documento en todo su ciclo de vida, con equipos capacitados para ello como nuestros multifuncionales inteligentes, con soluciones de gestión de procesos de negocio que automatizan todas las tareas, manejables desde cualquier dispositivo incluido el móvil, con funcionalidad social para colaborar en línea en el trabajo con documentos, incorporando la firma digital y las notificaciones electrónicas para que el papel no resurja en mitad del proceso, y digitalización certificada. En definitiva, la gestión documental automatiza digitalmente los procesos soportados por documentos, que son prácticamente todos, y consolida en las empresas un ecosistema paperless, lo que supone un porcentaje muy amplio de las necesidades de transformación digital".



# Las últimas tendencias en appliances de seguridad

A continuación, repasamos las propuestas más novedosas que ofrecen los fabricantes de seguridad en torno a esta categoría de producto para empresas de distintos tamaños.

as amenazas y los riesgos que existen en Internet cada día son mayores y esto implica un doble peligro, pues además de afectar a la integridad de los equipos, hay que pensar en la seguridad de los datos que se almacenan. En este escenario, resulta casi obligatorio hablar de los appliances de seguridad, soluciones integrales que además de incluir un firewall ofrecen otro tipo de soluciones como las enfocadas al filtrado web, la lucha contra el correo basura o contra aquellos correos electrónicos que intentan suplantar la identidad del remitente.

Por lo general, este tipo de dispositivos están compuestos de dos elementos, un hardware y un software, que se integran en la red de una compañía sin que normalmente sea necesario realizar ninguna modificación a la infraestructura ya existente. En nuestro caso, la mayoría de las propuestas seleccionadas cumplen con estos requisitos, aunque hay dos que son un poco más especiales. Nos referimos a Trend Micro y a Symantec. La primera, de la mano de Deep Discovery, propone a los negocios una plataforma de protección que puede implementarse

como plataforma de ciberseguridad completa o por componentes individuales. Por su parte, Symantec cuenta con Advanced Threat Protection: se trata de una solución que detecta y repara amenazas a través de los puntos de control, y lo hace desde una única consola y sin que sea necesario instalar nuevos agentes en el endpoint.

Otro elemento que hay que tener en cuenta es la personalización, pues es habitual que los fabricantes cuenten con familias de producto dentro de las cuales encontramos diferentes modelos y versiones adaptables a las necesidades de los diferentes modelos de negocio. En lo que respecta a sus funcionalidades, los appliances garantizan el tráfico entrante y saliente que se genera, proporcionando una alta escalabilidad y balanceo de carga. Esto significa que si se incrementa el tráfico de red, se aumentará tanto el volumen de protección como el análisis de contenido. Los appliances de seguridad, por otra parte, también brindan una administración centralizada y remota a través de una consola web, filtrados de contenidos, actualizaciones automáticas y periódicas, y generador de informes y alertas útiles para tareas de monitorización en tiempo real que ayuden a la toma de decisiones.

## COMPARATIVA



## Barracuda NextGen Firewall F380

Se trata de un producto basado en la visibilidad y control de las aplicaciones, prevención de intrusiones, reconocimiento de la identidad de los usuarios y administración centralizada.

a F-Series de la firma norteamericana forma parte - junto a la X-Series- de una familia de firewalls de nueva generación que, según ella misma indica, ha sido concebida para la optimización de los flujos de tráfico de red en entornos híbridos.

Entre los puntos más destacados de esta gama hay que citar su potente cortafuegos de red, la detección de amenazas persistentes avanzadas, la calidad de servicio y balanceo de líneas integrado, y el control del tráfico inteligente y selección de ISP de subida por aplicación. Asimismo, apuesta por una configuración basada en roles y en plantillas, así como una visibilidad absoluta de aplicaciones y control granular.

Para optimizar el rendimiento, la seguridad y la disponibilidad de las redes de área amplia (WAN) de carácter empresarial dispersas en la actualidad, Barracuda apuesta por tres conceptos clave. Al primero de ellos se refiere como 'preparación empresarial' e incluye una administración centralizada, una optimización de WAN y



un control de la WAN global con Barracuda Earth. Por otra parte, y de forma paralela, la gestión centralizada se encuentra integrada en la arquitectura del propio firewall. ¿Qué significa esto? Que los administradores pueden definir desde los parámetros de seguridad globales a las configuraciones de políticas y acceso a la red, pasando por la gestión de los ajustes del usuario y el control de las revisiones referidas a la actualización del firmware de los firewalls.

El segundo concepto, seguridad, nos descubre una interfaz gráfica de creación de túneles de redes privadas virtuales (VPN) y puede activarse en entornos cloud. A este respecto, es posible optar a la integración con la nube Advanced Threat Detection. Ésta admite tanto un análisis estadístico como

en sandboxes de las amenazas de día cero y específicas que habitualmente tratan de engañar a los IPS y a los motores antivirus; el traslado a la nube informática de tareas de filtrado de contenidos; y la generación de informes que contribuyen a una mayor eficacia y rendimiento de los recursos disponibles. Por último, y para una administración WAN eficaz para los negocios, la multinacional ha incluido el balanceo de líneas de salida inteligente, la asignación de prioridades de tráfico por aplicación a través de la WAN y la reasignación de prioridades de tráfico inteligente si una línea de salida se cae.

Con un rendimiento del cortafuegos fijado en 3,8 Gbps, 1,4 Gbps para el siste-

ma de prevención de intrusiones y de 1,2 Gbps para la VPN, el dispositivo F380 cuenta - asimismo- con control de aplicaciones, enrutamiento dinámico, y filtrado para web y correo basura. De igual forma, soporta el protocolo criptográfico para comunicaciones seguras SSL. Dicho cortafuegos es compatible con el reconocimiento de la identidad del usuario, admite el antivirus y el filtrado web en una misma acción, cuenta con un soporte de YouTube para educación y es compatible con la activación forzada de búsquedas seguras, entre otras prestaciones.

### Barracuda

## Dirección general

### de ventas para España:

spainsales\_team@barracuda.com

Web: www.barracuda.com

Precio: Importe del appliance:
4.233,79 euros. Además,
es posible añadir diversas
suscripciones en función de
las necesidades del cliente.











## Visitanos en www.easymailing.es y solicita una prueba gratuita

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

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

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

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.



## **Check Point 750**

La propuesta de esta compañía se dirige a empresas de hasta 100 trabajadores, prometiendo una configuración rápida y un acceso remoto seguro en el caso de los empleados móviles. Asimismo, proporciona a los negocios informes fáciles de entender y gestión en la nube.

I pasado mes de febrero Check Point Software Technology anunciaba la llegada al mercado de una nueva serie de appliances enfocados al mundo de la pequeña y la mediana empresa, la familia 700 que está formada por los dispositivos 730 y 750.

Ambos presentan características bastante similares y las principales diferencias se encuentran en el rendimiento proporcionado. Sin embargo, antes de profundizar en las prestaciones técnicas del producto elegido, creemos necesario detenernos de manera pormenorizada en los elementos claves de esta recién estrenada gama. Así, su nuevo hardware permite dar respuesta a las necesidades actuales de rendimiento de la red con una velocidad de hasta 200 Mbps (cuando se activan las funciones de prevención de amenazas) y hasta 4 Gb de tráfico de firewall. La plataforma de gestión de la serie 700 se basa en un entorno web fácil de administrar y gestionar.

La funcionalidad de protección incluye, además del firewall antes indicado, prevención y detección de intrusiones, antivirus, antispam, control de aplicaciones, filtro URL, redes privadas virtuales (VPN), antibot, sistema de prevención de intrusiones (IPS), control de la seguridad de la red y capacidad de monitorización. Mientras, en lo concerniente al rendimiento, el fabricante pone a disposición de los negocios un portal de administración de seguridad y una solución de gestión basada en la nube informática, así como una tecnología automatizada de prevención y de detección. Check Point también recuerda que, en la actualidad, es posible controlar de manera remota los incidentes sin que la protección de las redes se vea comprometida. En último lugar, destaca el bajo mantenimiento y la fácil configuración de los dispositivos que forman esta serie, su intuitivo seguimiento y la posibilidad de contar con informes detallados.



### **TODO EN UNO**

Las pequeñas y medianas empresas descubrirán un appliance con protección todo en uno que protege redes y datos del ataque de virus, correos basura, páginas web maliciosas o aplicaciones de procedencia dudosa. Y lo consigue porque les proporciona diferentes elementos como una seguridad multicapa integrada, antivirus, filtrado URL, protección del correo electrónico, antibot, visibilidad y control de aplicaciones, redes privadas virtuales y sistemas de prevención de intrusiones; la identidad de los empleados también se ha tenido en cuenta.

Con un diseño compacto y un peso de tan sólo 1,3 kg, el proceso de configuración se completa en unos pocos segundos gracias a unas políticas de seguridad que vienen predefinidas y un práctico asistente de configuración paso a paso que guía al usuario. En este sentido, cualquiera de los dispositivos de esta familia se encuentra preparado para gestionarse tanto en local- a través de

una interfaz web- como de manera centralizada desde un portal de gestión de seguridad que la firma pone a disposición de sus clientes.

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Tanto el modelo 730 como 750 incorporan de serie ocho puertos Gigabit Ethernet, banda de radio de 2,4 y 5 GHz, conexión miniUSB, USB 3.0, puerto de consola, WAN, switch LAN y una 'zona desmilitarizada' conocida como DMZ que, entre otros beneficios, permite abrir puertos en caso de necesidad para que el tráfico que se genera se dirija hacia uno u otro equipo de la red.

### **Check Point**

Vía de las dos Castillas número 33, Edificio Ática 6, 3º planta. Oficina D1 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

Teléfono: 917 992 714

Web: www.checkpoint.com

Precio: A consultar

## Dell SonicWALL Network Security Appliance (NSA) 2600 Secure Upgrade Plus

Integra firewall e IPS, y forma parte de una familia de producto que incorpora arquitectura multinúcleo, control de aplicaciones, conexión inalámbrica segura, antimalware basado en la red y filtrado URL, entre otras características.



a familia Dell SonicWALL NSA está formada por los modelos 250, 2600, 3600, 4600, 5600 y 6600, y para este artículo, desde la redacción de Byte, hemos elegido la versión 2600. Se trata de un dispositivo enfocado a empresas pequeñas en crecimiento, sucursales y campus escolares que no quieren ver comprometida ni su seguridad de red ni su rendimiento. Asimismo, le respalda su facilidad de uso, su latencia baja y el hecho de que combina una arquitectura multinúcleo escalable con un motor patentado de paso único conocido como 'Inspección profunda de paquetes de reensamblado'. ¿Cómo operan este tipo de motores? Lo que hacen es una inspección de los datos útiles del tráfico par, a continuación, detectar las posibles amenazas en las capas 3-. A partir de aquí, se originan una serie de procesos cuyo fin principal es la neutralización de las técnicas avanzadas de evasión que persiguen la introducción de código mali-

Entrando de manera más pormenori-

zada en su funcionamiento, este modelo, al igual que el resto de compañeros de su serie, inspecciona todo el tráfico que se genera con independencia del puerto o protocolo utilizado. De igual forma, ha sido dotado de funciones de descifrado e inspección SSL en tiempo real, un sistema de prevención de intrusiones con tecnología antievasión y protección antimalware basada en la nube con una base de datos en continúa actualización.

Otra prestación a indicar es su servidor de autenticación integrado que se utiliza para reforzar las políticas de uso a través de los controles de las aplicaciones para permitir la gestión del ancho de banda y, de esta manera, incrementar la productividad. En lo que respecta a las tareas de administración, el fabricante propone a las organizaciones la plataforma Global Management System desarrollada por la propia firma y capacitada para gestionar desde una única consola miles de firewalls. Por otro lado, la función de visualización en tiempo real permite consultar lo que

está sucediendo en la red en cada momento gracias a unos informes que pueden ser tanto integrados como externos.

NSA 2600 funciona con el sistema operativo SonicOS 6.1 y sus especificaciones técnicas incluyen cuatro núcleos de seguridad, 8 x 1 interfaces 1 GbE, memoria RAM de 2 Gb, dos ventiladores fijos, un módulo de expansión y funciones de red que incluyen (entre otras prestaciones) asignación de direcciones de IP, protocolos de enrutamiento, autenticación, VoIP, y 50 interfaces LAN. También cuenta con una fuente de alimentación de 200 vatios de potencia y puede soportar hasta 250 usuarios de inicio de sesión únicos.

### Dell España

Ed. Valrealty, Calle Basauri, número 17

28023 (Madrid)

Teléfono: 91 722 92 00

Web: www.sonicwall.com

Precio: 3.539 euros

Otra prestación a indicar es su servidor de autenticación integrado que se utiliza para reforzar las políticas de uso a través de los controles de las aplicaciones para permitir la gestión del ancho de banda

## Fortinet FortiGate 200D Series

Este fabricante propone una familia de dispositivos para entornos de tamaño medio que cuenta con firewall, tecnologías de filtrado web y prevención de intrusiones. Su alta densidad de puertos facilita una alta escalabilidad y flexibilidad.



a gama FortiGate 200D está formada por un conjunto de dispositivos diseñados para pequeños y medianos negocios, empresas distribuidas, redes de venta al por menor y oficinas domésticas. En concreto, hablamos de los productos 200D, 200D-POE, 240D, 240D-POE y 280D-POE. De entre todos ellos, hemos querido centrarnos de manera más específica en el primero de ellos; sin embargo, conviene destacar que las organizaciones que deseen unificar el switch en el mismo dispositivo, las versiones el 240D y el 280D les proporcionarían hasta 54 puertos de red. Por otro lado, los modelos con alimentación sobre Ethernet (POE) resultarán interesantes de cara a alimentar teléfonos IP o puntos de acceso.

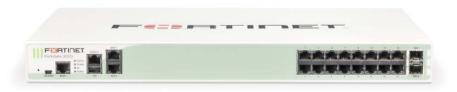
Desglosando las características de la familia a la que pertenece, sus desarrollado-

res han optado por procesadores especialmente diseñados para proporcionar un rendimiento del cortafuegos de hasta 4 Gbps, facilitando la protección de las aplicaciones y de la red sin que la disponibilidad se vea afectada. Sus interfaces GE de alta densidad facilitan el crecimiento y la expansión de la propia red, mientras que para blindar la seguridad y la protección frente a las amenazas, brinda características como firewall, VPN, prevención de intrusiones y tecnologías de antivirus, antispyware, antispam y filtrado web. Estas plataformas también proporcionan un control de las aplicaciones, prevención de pérdida de datos, enrutamiento dinámico para los protocolos IPv4 E IPv6 o inspección del tráfico cifrado con SSL.

La instalación de estos appliances se completa en pocos tiempo y la descarga de las actualizaciones se produce de forma automática, por lo que se garantiza una adecuada protección contra las últimas vulnerabilidades de virus, correos basura, gusanos, sitios web maliciosos o correos electrónicos que intentan suplantar identidades (phishing).

En lo referente a los procesadores, la elección ha sido FortiASIC. Entre sus ventajas, indicar que arroja el rendimiento necesario para bloquear amenazas emergentes y evita cuellos de botella de red. Por ejemplo, el procesador FortiASIC CP8 proporciona criptografía de alta velocidad y servicios de inspección de contenidos y el modelo de red FortiASIC NP4Lite trabaja en línea con el cortafuegos.

En otro orden de cosas, el software FortiOS controla la seguridad y las capacidades de red a través de la plataforma FortiGate con un sistema operativo intuitivo que incluye función de control, protección y supervisión, adaptándose igualmente a la tendencia cada vez más extendida del uso de dispositivos personales en el entorno de trabajo.



FortiOS controla la seguridad y las capacidades de red a través de la plataforma FortiGate con un sistema operativo intuitivo que incluye función de control, protección y supervisión

### Fortinet España

Av. Europa número 24. Edificio B. Planta 2ºB

28108 Alcobendas (Madrid)

Teléfono: 91 502 48 74 Web: www.fortinet.es

Precio: A consultar

## Encuentros tecnológicos



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

Byte TI te organiza un encuentro a medida con ellos.

Convénceles de que tus soluciones son las mejores.



## Panda Gatedefender e250

Proporciona firewall de inspección profunda de paquetes, VPN, antivirus en la pasarela de conexión a Internet, filtrado del tráfico web o anti-spam, entre otras características.



a compañía española ha elegido para este artículo la solución Gatedefender, de la que existen dos modelos: el e250 y el e500. Nosotros nos hemos decantado por el primero, que está recomendado para empresas de entre 100 y 250 usuarios.

Gatedefender nos descubre un dispositivo de seguridad de red que protege de ataques externos, cubriendo las necesidades de las siguientes áreas: gestión (facilidad en la gestión del servicio e información para la toma de decisiones); protección (de los servidores web, y navegación, correo y acceso Wi-Fi seguros); y productividad, por ejemplo facilitando el acceso remoto para empleados o entre oficinas y priorizando el tráfico más productivo. Partiendo de este planteamiento, su arquitectura dispone de un firewall que se encarga de filtrar el tráfico de red entrante y saliente, así como un sistema IPS (Intrusion Prevention System) cuyo cometido es inspeccionar los paquetes de red en busca de patrones de tráfico no autorizados.

¿Cómo funciona? La propuesta de Panda analiza los ficheros descargados durante la navegación, filtrando el malware y bloqueando las URLs que detecta como maliciosas, además del phishing. De igual forma, puede bloquear el acceso a páginas web no productivas durante la jornada laboral. En lo referente al correo electrónico, también filtra los adjuntos de e-mail de contenido poco fiable, enviándolos 'a cuarentena'; en este caso, los administradores de las compañías podrán gestionar estas acciones de manera centralizada. Mientras, para liberar el correo electrónico no productivo, incorpora dos motores antispam y permite la generación de listas blancas y negras por remitente, destinatario y clientes, entre otras opciones. Panda Gatedefender, en otro orden de cosas, brinda a las organizaciones la posibilidad de añadir una capa adicional de autenticación a los servidores web que se ven aislados del acceso directo externo.

En el caso de un acceso remoto para empleados o entre oficinas, el fabricante ha establecido conexiones VPN privadas y cifradas, tecnología OpenVPN e IPSec, soporte para dispositivos iOS y Android de forma nativa, etcétera. Incluso, propone un control de la calidad del servicio para el uso del ancho de banda de la red y establecer prioridades para aplicaciones críticas asegurando el máximo rendimiento posible. Es necesario reparar, por otra parte, en la op-

ción Panda Perimetral Management Console: accesible desde la nube de manera segura, facilita el acceso y la configuración de dispositivos desde cualquier lugar, incluyendo actualizaciones y seguimiento de las acciones que ya han sido ejecutadas.

Con unas dimensiones de 430 x 400 x 44 mm y un peso de 8 kg, posee las siguientes especificaciones técnicas: 4 Gb de memoria RAM, disco duro HHD de 2 x 320 Gb (Raid), ocho puertos Gigabit Ehernet, pantalla LCD, ventiladores y rack 1U. Su control de aplicaciones incluye más de 160 protocolos y, además, es posible obtener informes detallados del sistema, web, correo electrónico, ataques y virus. En definitiva, facilita una integración flexible en las actuales infraestructuras TIC de los negocios.

### Panda Security- Sede Madrid

Complejo Euronova

Ronda de Poniente, 14, 2ª planta. Ofs. A -B

28760 Tres Cantos

Teléfono: 902 24 36 54

Web: www.pandasecurity.com/spain

Precio: 2.600 euros (máquina más licencias

para un año)



## COMPARATIVA

## Radware AppWall

Como firewall de aplicaciones web, bloquea los ataques al perímetro y asegura una entrega fiable, segura y rápida, incluyendo también HTTP avanzado e inicio de sesión en páginas web.



on una cartera de más de 10.000 de todo el mundo, la propuesta que ha seleccionado Radware recibe el nombre de AppWall. Se trata de un cortafuegos de aplicaciones web compatible con lo que se conoce como PCI Compliance. ¿De dónde vienen las iniciales PCI? Este acrónimo proviene del término inglés 'Payment Card Industry Compliance' que traducido al español sería 'cumplimiento de la industria de tarjetas de pago', es decir, que vigila la normativa relacionada con la protección de los datos de las tarjetas de créditos cuando sus usuarios las están utilizando en transacciones económicas. ¿Y cómo logra esta compatibilidad? AppWall se basa en la mitigación de las amenazas y las vulnerabilidades de seguridad en aplicaciones web, evitando el robo, la manipulación de datos corporativos sensibles y la protección de la información referida a los clientes, como actuaciones principales.

Por otra parte, este dispositivo forma parte del sistema de mitigación de ata-

ques (AMS) de la compañía y cuyo foco de actuación se centra en la seguridad frente al robo de información, ataques de servicios web, propagación de software malicioso, etcétera. Asimismo, hay que indicar que este modelo se encuentra disponible como servicio WAF (firewalls de aplicaciones web) híbrido en la nube informática.

Analizando las características y las prestaciones que incluye la propuesta realizada por Radware, ésta dispone de tecnología patentada que ayuda a crear y a mantener las políticas de seguridad de las redes empresariales, con un esfuerzo operativo mínimo y con menos falsos positivos también. Así, una vez activado, el módulo de generación de políticas automático de AppWall analiza los atributos relacionados con la seguridad de la aplicación web protegida y deriva las amenazas potenciales en la aplicación. Llegados a este punto, la aplicación web resulta entonces mapeada a través de zonas de aplicación, cada una con sus propias amenazas potenciales comunes. Finalmente, se generan las normas de protección granulares individuales para cada zona y se establece una política en modo de bloqueo. Una vez se ha completado todo el proceso de optimización, los falsos positivos se reducen a la mínima expresión y se mantiene la mejor cobertura de seguridad de la red posible para la empresa.

### Fe de erratas

El la comparativa del pasado número aparecieron mal redactados los datos de la compañía TP-Link. Los datos correctos son los siguientes: TP-LINK Iberia
C/ Quintanavides 15, Bajo A, 28050 Madrid
Web: http://www.tp-link.es/

### Radware Spain (sede de Barcelona)

Paseo de Gracia número 12, 1º

08007 Barcelona

Teléfono: 93 492 03 74

Web: www.radware.es

Precio: Desde 7.000 euros

(AppWall VA de 50 Mb)

Este dispositivo forma parte del sistema de mitigación de ataques (AMS) de la compañía y cuyo foco de actuación se centra en la seguridad frente al robo de información

## **Trend Micro Deep Discovery**



Esta plataforma de protección centra sus esfuerzos en cuatro áreas de trabajo: protección de la red, correo electrónico, puestos de trabajo y protección integrada.

Proporcionar visibilidad y control sobre el conjunto de la red para que empresas y organismos públicos tengan bajo control los riesgos que suponen las amenazas avanzadas persistentes y los ataques dirigidos. Este es el principal cometido de una solución que detecta e identifica las amenazas en tiempo real mediante un análisis en profundidad, facilitando los datos útiles necesarios para la prevención, la identificación y la neutralización de los ataques dirigidos al ámbito empresarial.

En este sentido, la propuesta de la multinacional japonesa puede implementarse por componentes individuales o como plataforma de ciberseguridad, estableciendo la base de Trend Micro Custom Defense. Para su funcionamiento, Deep Discovery emplea motores especializados y recurre a análisis exhaustivos basados en la correlación de información sobre amenazas locales y globales buscando una respuesta para cada situación.

### PROTECCIÓN DE LA RED

Gracias a una supervisión del tráfico de la red de 360 grados, Deep Discovery Inspector brinda una visibilidad de toda la red controlando todos los puertos y más de 80 protocolos para identificar ataques en cualquier punto y, de esta manera, garantizar la protección más amplia posible. Así, los motores de detección especializados y el aislamiento de procesos personalizados identifican y analizan malware, comunicaciones de comando y control, y actividades evasivas de atacantes. Además, la información exhaustiva sobre amenazas posibilita una respuesta rápida y se puede compartir automáticamente con otros productos de seguridad para crear una defensa personalizada en tiempo real frente a los atacantes. Entre sus principales características, existe un único appliance disponible con diferentes capacidades y que se



puede implementar tanto en hardware como en configuraciones virtuales. Se encuentra preparado para detectar ataques ante cualquier sistema, ya sea Windows, Linux, Android o Mac OS X.

Viene dado de la mano de Deep Discovery Email Inspector, appliance de seguridad para el e-mail basado en técnicas de detección y aislamiento de procesos que ayudan a identificar (y también a bloquear) los correos electrónicos de phishing dirigidos durante la fase inicial de la mayor parte de los ataques dirigidos. En este punto, los riesgos de dichos ataques se logran reducir gracias a una capa de inspección transparente que descubre contenido, archivos adjuntos (como ficheros ejecutables de Windows, Office, contenido web, PDFs, etcétera) y enlaces de URL maliciosos que pasarían desapercibidos con respecto a la seguridad estándar o clásica del correo electrónico.

Email Inspector se aloja en la red junto con el gateway de correo electrónico actual o los productos de seguridad para el servidor. Puede funcionar tanto en modo MTA (bloqueo) como en modo BCC (supervisión únicamente) y no requiere de cambios en la política ni en la gestión de los productos ya existentes. En otro orden de cosas, las direcciones URL se analizan mediante reputación, análisis de contenido

y simulación de aislamiento de procesos, mientras que el desbloqueo de archivos protegidos por contraseña y archivos comprimidos se efectúa aplicando tecnologías heurísticas y contraseñas suministradas por el cliente. Para su protección, Tren Micro ha desarrollado Deep Discovery Endpoint Sensor: se trata de un monitor de seguridad sensible al contexto que genera informes de todas las actividades del sistema registradas para que los analistas de amenazas valoren la naturaleza y el alcance de un ataque.

A partir de aquí, y gracias a su información sobre ataques y otros indicadores de riesgo, puede utilizarse en combinación con los datos de seguimiento de puestos de trabajo para detectar infiltraciones y descubrir tanto el contexto global como la cronología de un ataque. Las investigaciones pueden utilizar parámetros individuales, archivos de OpenIOC y YARA o inteligencia de detección de los productos de Trend Micro.

### Trend Micro España

Plaza de las Cortes, número 4 – 8º Izq.

28014 Madrid

Teléfono: 91 369 70 30

Web: www.trendmicro.es

Precio: A consultar



## Suscríbete a Byte TI por sólo



## byte **a**

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

(*) EMPRESA:	(*) CIF:
(*) NOMBRE:	(*) APELLIDOS:
	(*) CARGO:
(*) DIRECCIÓN:	(*) C.P
(*) POBLACIÓN:	(*) PROVINCIA:
(*) E-MAIL:	(*) TLF: FAX:
FORMA DE PAGO:	
☐ Talón bancario a	al recibo de factura
Transferencia ba Publicaciones In	ancaria formaticas MKM: 2085-9727-18-0330043185
Domiciliación Ba	
Titular de la cue	enta:



Publicaciones Informáticas MKM, S.L. Avda. Generalísimo, 14, 2ºB

28660 · Boadilla del Monte · Madrid

Tif.: (+34) 91 632 38 27 Fax: (+34) 91 633 25 64

e-mail: suscripciones@mkm-pi.com

Publicaciones Informaticas MKM, S.L. le informa de que los datos de caracter personal que voluntariamente nos ha proporcionado, serán incorporados a muestros respectivos ficheros, con la finalidad de prestarle satisfactoriamente mestros servicios, informacion a cerca de otras publicaciones, promociones y otras informaciones comerciales que puedan ser de su intereses por cualquier via, incluido el correo electronico y/o medio equivalente. Al entregar sus datos CONSIENTE EXPRESAMENTE su tratamiento con dichas finalidades, así omo la recepción de comunicaciones por medios electrónicos. Puede ejercer sus derechos de acceso, sectificacion, cancelación y opsición, dirigitadose con una fotocopia de su DNI, a la Avda. Generalissimo, 14, 2°B · 28660 · Boadilla del Monte · Madrid · España

## WatchGuard Firebox M5600

Se trata de un modelo que ofrece una fácil configuración, despliegue y gestión, apostando por la personalización, la flexibilidad y la velocidad como criterios clave.



l dispositivo Firebox M5600 forma parte de los nuevos productos de gestión unificada de amenazas (UTM) de mayor rendimiento que la firma anunció el pasado mes de febrero, junto al modelo Firebox M4600. Brinda a los negocios un alto rendimiento y su firewall de seguridad proporciona flexibilidad en cuanto a modularidad de puertos y fuentes de alimentación redundantes. Con esta carta de presentación, es idóneo para organizaciones con entornos grandes y a menudo dispersos que demandan una alta velocidad y flexibilidad como las empresas distribuidas. Así, su papel sería el de un appliance 'hub' encargado de la gestión y la seguridad de todas las comunicaciones entre la central, los sitios de pequeñas empresas y trabajadores remotos.

Firebox M5600 está preparado para añadir, en el caso de que fuese necesario, módulos de red adicionales con más puertos de cobre o de fibra. Con opciones de 4 x 10 Gb para fibra (u 8 x 1 Gb) y 8 x 1 Gb para cobre para configuraciones flexibles, en su diseño encontramos dos ranuras para módulos de expansión; en este caso, la modularidad de la red permite a los negocios personalizar la configuración del puerto en función de sus necesidades, garantizando la flexibilidad necesaria que permita la adaptación del firewall a la evolución de la propia red.

Sus especificaciones ponen de manifiesto, por otro lado, que alcanza velocidades de firewall de hasta 60 Gbps y funcionalidades de seguridad UTM ampliables a 11 Gbps, poniendo a disposición de las empresas servicios de seguridad de red de carácter empresarial como detección avanzada de malware e IPS. El appliances UTM de la norteamericana también cuenta con fuentes de alimentación internas redundantes e intercambiables en caliente, las cuales vienen in-

cluidas de serie para ofrecer el mayor tiempo de actividad posible.

Por último, indicar que esta propuesta, al igual que otros appliances desarrollados por WatchGuard, facilita el acceso a Dimension. Se trata de una plataforma de inteligencia de amenazas procesables desarrollada por la firma y su labor es agregar los datos de todos los appliances WatchGuard a través de la red de los clientes que haya sido establecida. De esta manera, y una vez en su poder, estos datos se convierten en información procesable y visualmente rica que permite consultar lo que está sucediendo en la red, o tomar medidas (si fuese necesario) enfocadas a la seguridad a partir de informes de cuadros de mando que ayuden a paralizar aplicaciones, sitios y usuarios maliciosos.

## Alcanza velocidades de firewall de hasta 60 Gbps y funcionalidades de seguridad UTM ampliables a 11 Gbps

### WatchGuard

Avenida de Europa, número 19-3ºA

Parque Empresarial La Moraleja 28108 Alcobendas (Madrid)

**Teléfono:** 902 636 626

Web: www.watchguard.com/es

Precio: A consultar

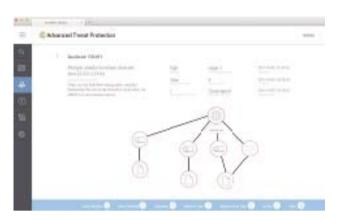
## **Symantec Advanced Threat Protection**

o que caracteriza a esta propuesta es que puede detectar y reparar amenazas avanzadas a través de los puntos de control, desde una única consola y sin instalar nuevos agentes en el endpoint. En este sentido, correlaciona la actividad sospechosa en todos los puntos de control y da prioridad a los elementos que suponen un mayor riesgo.

Las empresas interesadas en esta solución detectarán una amplia gama de amenazas, incluidos los ataques de día cero, a través de los puntos de control de la red, el correo electrónico y los propios endpoints, con detección cruzada

en los puntos de control y búsqueda basada en el entorno. Asimismo, se ofrece la opción de priorizar lo más importante, al correlacionar la información sobre las amenazas de los puntos de control locales con los datos globales de la telemetría masiva facilitados por Symantec

Por último, señalar que consigue reducir el ruido para los clientes de varias formas. Por un lado, la red masiva de información sobre las amenazas de Symantec a nivel mundial se combina con los datos locales de los clientes para ofrecer a las empresas una visión más precisa de las amenazas más peligrosas dentro



de su infraestructura.
Además, se ha incluido
Symantec Cynic, un servicio
en la nube con zona de pruebas y eliminación de la carga
dañina para detectar y priorizar las amenazas más avanzadas.

Symantec

Passa de la Castella

Paseo de la Castellana, 35 28046 Madrid Teléfono: 917 00 55 80

Web: www.symantec.com/es/es
Precio: A consultar

Faliritante	Benosts	Checa Paint	Portest	Pasts	Rabum	SmcWill	Trend Ware	Synates	Metaliand
Models	RindGer French FSE0	See 201 moles 201	Purige: 2000	Gentlemen v250	Apphil	Del Serica III. NSA 2001 Secure	Direct Discovery Inspector	WF (Adence) These Principal	Their stores
Precio	4.20,794		Alamatar.	2005	Desit 1000 C	339	A country	A toroider.	A constru
Prestaciones de seguridas	Cartalarya, cortos 16 autor tens. 195, EPA, Utigat, acti, Ma Galvery A Egan Filte Tantana Production antification, deba- ctivida encreasa petiological.	Cantal Electrical Vesal Cantal III antical III applications, (Walls III III III III III III III III III	Flessell, WN CFSer y TSL Limit scot de attrivioni er than is, a flegment, er flesser filledo wats, carted de gallosser en Propositio de parisco de datas. Sir una electricidade a carpen fielle PMS. Inspecial de histo- positio de datas.	Result to expection contained of parameters (F) is presented of the presented of the presented of the property of the collection and communication of collection (see parameters).	Verti Apellications Francel (WAF), partituded according alternative HTTP examplest, ethics and the palignate for malls did beauty, thoughts the steady, thoughts the steady, thoughts the steady, thoughts the steady are DOWS.	Permitted of Statemen, at he set agreement of the s	Decidation tray interest expension of following relation of following interest expension of following interest expension of following interest expension of following interest expension (following interest).	Doko to removant a major sik to puntos de los puntos de los puntos de como de como de como de como de los puntos de como de los puntos de combas y los puntos de combas de com	Firewall, Effective conflict enteration of all all plans (DOM) or delicated plans (DOM) of the all plans (DOM) of
Protocolo	PALING BLACKS NEW YORK TO SEE THE PROPERTY OF	Acontin	Almaka	Almaha	Acresto	Amerika	A remited	Pa.	Aneste
Sidene questivo	Scott in Aper site is opinion	(Aconstin	71005	Frontie:	Exercity:	380142	Alonehr	Assessed	Soon france. Also (6 X earns openin rold)
Puetas or rocesión	'Acrester'	WMN-1 serts K3- 45 20/30/300064 win2/W2-1 poorhiti-bi (3/30/2000644 1, Sett (AN- 0)-ports RIV-BI (3/30/2006445-1) Poorhit Ses (AR- 1 peets Win2-AR- 1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1 peets Win2-AR-1	USB Clin (Sever) III. Comple (Aski) 2 SE Ruis Wall, Modeland In Us RUIS (Ask Harris- ton, 2 SE-SEP DM2 Addresses	Ramin Derio	JOSONICOS Cocum Chermon S - 46.235 Julia J. 1004an - NOLLA Zil herb	1 BECopper contraced, 1 Gez Cappe Anappe rectifications 1, Experient Services (100 March 100 Card 100 March	Planta, ili genili 10/00/200 (460) TRHS, partis Harto el dess 10/10/900 (480) TRHS (paints)	31.64.2	Belitamile 100e

## La rapidez en los procesos empresariales para ser competitivo

## Carlos Dufour, Country Manager Iberia de Stibo Systems

o hemos oído una y otra vez: las empresas eficientes y ágiles son las que tienen más éxito. Pero, ¿qué es lo que determina si un negocio es suficientemente rápido y flexible? Me gustaría reflexionar sobre uno de los principales aspectos para una gestión eficiente de productos: el time-to-market (TTM). ¿Por qué es tan importante y cómo puede ayudar la Gestión de Datos Maestros (MDM)?

El time-to-market, es decir, el tiempo desde que un producto se diseña hasta que está disponible en el mercado, debería optimizarse para que siempre sea lo más corto posible. No importa cómo defines el TTM en tu compañía, ni tampoco si eres un fabricante, distribuidor o minorista, o si trabajas para una industria innovadora como la de la electrónica, el CPG (consumer packaged goods) o la moda; los beneficios son innumerables si dispones de un time-to-market reducido.

## 1. Ventajas competitivas

Es muy simple, si se trata de un producto único o uno de los primeros en el mercado, se venderá mucho. Aun así, para una empresa no es muy común ser el primero en lanzar un producto innovador, pero tampoco es imposible. Si es así, ¡felicidades! porqué entonces la empresa tiene la ventaja de estar por delante de sus competidores, que tendrán que reaccionar rápido. Aparte, como empresa, seguro que coincidimos que la segunda mejor opción es estar justo detrás del número uno, con una alternativa o con un producto similar.

Estas empresas que se mueven rápido pueden aprovecharse de numerosos beneficios y pueden generar ingresos masivos. Si el producto tiene poca competencia, o no la tiene, las ventas van a ser buenas y van a durar más en el tiempo. Además, mientras se mantenga en el mercado con poca o ninguna competencia, el precio podrá ser más alto.

## 2. Optimizar recursos

Cuanto más simple y más corto es el proceso time-to-market, menos recursos cuesta. Si se optimizan estos recursos que

se invierten en las fases de TTM, ya sea fabricación, contratación, coordinación de la cadena de suministro, acciones de marketing o una combinación de todas, las empresas pueden reducir los costes significativamente. Aun así, tiene que ser una optimización inteligente, no un recorte de costes sin más. Un proceso de TTM rápido nunca debe sacrificarse por la calidad empresarial (de producto, de procesos).

### 3. Agilidad y previsibilidad

El TTM no solo tiene que ver con la velocidad y la simplicidad, sino que también se relaciona con la habilidad de reaccionar ante los cambios y hacer un giro en la estrategia. Durante el proceso de lanzamiento de un producto nuevo suelen surgir varios cambios, por lo tanto, la habilidad de realizarlos con la menor cantidad de interrupciones, es muy valiosa. Es por esa razón, que el proceso de TTM no tiene que ser solo rápido, sino también bien estructurado y transparente.

La transparencia de los procesos ayuda a las empresas a predecir con mucha precisión el tiempo que se tarda en lanzar pro-

## TENDENCIAS



El time-to-market, es decir, el tiempo desde que un producto se diseña hasta que está disponible en el mercado, debería optimizarse para que siempre sea lo más corto posible

ductos, lo que les permite también sacar el máximo provecho de la temporada de compras y de reaccionar frente a las oportunidades de marketing.

## 4. Fidelidad a la marca

A diferencia de 'el más vendido', 'el mejor valorado' u otras posiciones superlativas de mercado, 'primero' es la única posición que el competidor no se puede llevar. Un TTM rápido puede consolidar una empresa como líder en el mercado y, por consiguiente, aumentar el reconocimiento de marca y la fidelidad de los consumidores. Ser el primero en atraer a los clientes, especialmente a los 'early adopters', probablemente hará que ellos recomiendan el producto y/o compren otros productos, aumentando así las ventas en todos los canales.

## ¿CÓMO ACELERAR EL TTM?

La aceleración de TTM contribuye a conseguir casi todos los objetivos de ventas y de marketing que una empresa tiene (o debería tener) en un mercado altamente competitivo y global como el de hoy en día.

Nuestra experiencia con nuestros clientes nos demuestra que la implementación de soluciones de Gestión de Datos Maestros, como la de Stibo Systems, optimiza el TTM dentro de la organización. Recientemente hemos realizado una encuesta entre nuestros clientes, donde se les preguntaba qué reducción experimentaron en el proceso TTM al utilizar la solución de Gestión de Datos Maestros de Stibo Systems, y estos son los resultados:

- Pasaron de tardar meses a semanas: 58%
- Pasaron de tardar semanas a días: 36%

• Pasaron de tardar días a horas: 7%

Con la gestión adecuada de la información, las empresas pueden automatizar y agilizar muchos procesos implicados en el TTM. Esto no solo hace que los procesos sean más rápidos, sino también más precisos y con menos riesgo.

Para la gran corporación belga, Colruyt Group, la implementación de la solución de Gestión de Información de Producto de Stibo ha reducido el tiempo de respuesta desde el desarrollo de producto hasta que sale al mercado en un promedio de un 40%.

Claramente, la información de producto y el TTM están estrechamente relacionados. Las empresas que lo entienden y actúan, son las más eficientes y ágiles, por lo que llegarán a ser líderes fácilmente.

# Garantizar la seguridad de los entornos móviles o cómo las organizaciones se convertirán en "cazadores" en vez de "presas"

## Olivier Bailliez, Regional Account Manager de Trend Micro para España y Portugal

menos que haya estado hibernando durante unos años, es muy probable que sepa que la Era de Internet ha evolucionado rápidamente para pasar a ser la Era de Internet Móvil (MIA, por sus siglas en inglés). Actualmente, parece que todo el mundo ha adoptado el estilo de vida MIA, utilizando un smartphone y, probablemente, una tableta también, para estar conectado. Ni que decir tiene si nos fijamos en el entorno empresarial, que está experimentando una nueva revolución industrial gracias al móvil, entre otras cosas. Y ¿qué hay de las aplicaciones? Hoy existe una app para hacer casi todo virtualmente. El modo en que se utiliza hoy la tecnología, ya sea para incrementar la productividad o desde el punto de vista del ocio personal, pasa por las innovaciones que se están produciendo en apps, dispositivos y servicios móviles.

Somos conscientes de que de un modo u otro, continuamente se está recopilando información sobre nosotros y también que estamos generando datos de forma constante. Nuestras actividades, gustos, hobbies, negocios, el comportamiento como compradores, los hábitos de navegación web... La lista es interminable y no hay ámbito que escape a esto.

Este proceso de creación y recogida de información se da con mayor frecuencia a raíz de incorporar la movilidad en nuestras vidas. La cultura del "siempre conectados" se ha impuesto. Hemos llegado a un punto en el que la cifra de dispositivos móviles en el mundo supera a la del número de habitantes. Todos estamos conectados y con los smartphones, los wearables, la nube y el fenómeno del Internet de las Cosas, los límites físicos del lugar de trabajo y la vida personal quedan desdibujados para ser uno sólo.

El resultado de esta transformación digital ha llevado a que los datos estén más arraigados en nuestros día a día y se conviertan en el objeto del deseo de propios y ajenos. La información es poder y el móvil una fuente de inagotables recursos susceptibles de convertirse en ingresos.

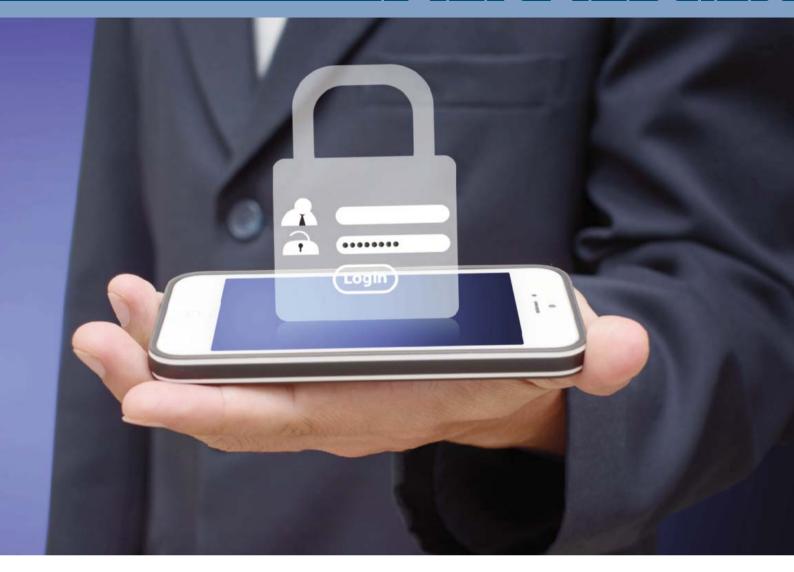
## SEGURIDAD MÓVIL MÁS INTELIGENTE

Con todo este acceso a la web, el poder de la computación y de los datos está a nuestro alcance, pero también nos hace más vulnerables que nunca ante una creciente masa de cibercriminales insaciables que acecha desde cualquier parte del mundo. Y que es la seguridad en el terreno de la movilidad, como en cualquier otro, es clave, por no decir vital. Empresas y usuarios deben tener esto muy presente si no quieren ver cómo su mundo o negocio se desmorona por culpa de un ataque informático. Las reglas del juego han cambiado en la medida en que cada vez más información se encuentra fácilmente al alcance de cualquier usuario, que puede acceder a ella desde cualquier punto del planeta y dispositivo.

Cada vez más personas realizan actividades tradicionalmente offline, como acceder a servicios financieros o comprar desde dispositivos inteligentes por lo que es comprensible que se requiera de una seguridad móvil más completa que permita proteger los datos personales y la información privada de los usuarios ante una potencial actividad maliciosa.

Las amenazas móviles se sofistican y aumentan. De hecho, en la primera mitad de 2015 se identificaron más de 7,1 millones de amenazas sólo en la plataforma Android, cifra que nos da una idea de lo esencial que es la seguridad si queremos dis-

## TENDENCIAS



frutar de una vida digital plena.

A medida que las amenazas crecen, se hace necesaria una protección avanzada, inteligente y en tiempo real que preserve nuestra privacidad, sin que merme el rendimiento del dispositivo y la capacidad de realizar operaciones. Esta seguridad debe proporcionarse desde la nube para ser más rápida y completa a la hora de detener los peligros antes de que alcancen a nuestros dispositivos y que nos ofrezca visibilidad y control de todo lo que ocurre en tiempo real en nuestra red. Se trata de estar lo mejor preparados posible para responder y mitigar un ciberataque que, sin duda, más tarde o temprano llega. Se prevé que el malware móvil aumente hasta 20 millones en 2016 y que esto afecte principalmente a China. ¿Y quién no realiza operaciones con China directa o indirectamente?

La llegada de nuevos sistemas de pago móviles de próxima generación inspirará a los creadores de amenazas para desarrollar nuevos métodos de ataque que les permitan robar información de las nuevas tecnologías de procesamiento de pago tales como tarjetas de crédito EMV, tarjetas de crédito RFID contactless y monederos móviles como Apple Pay y Google Wallet.

## PONGA UN DATA PROTECTION OFFICER EN SU ORGANIZACIÓN

Tal volumen de incidentes, y la importancia de preservar los datos dentro y fuera de la organización, crea un puesto de trabajo exclusivo del ámbito de la seguridad, y que podría denominarse Data Protection Officer (DPO) o Director de Riesgos. O bien, que tales funciones sean asumidas por el CISO. Independientemente de la denominación de esta figura, el perfil profesional que debe cumplir es el de ser un exper-

to en protección de datos y normativa de seguridad de datos y saber cómo deben implementarse de forma efectiva los reglamentos de seguridad; especialmente si se tiene en cuenta el control impuesto por la Directiva de Protección de Datos de la UE, que exige un alto nivel de protección de los datos. Aquí el papel del DPO / CISO será crucial para garantizar la integridad de datos y el cumplimiento de los reglamentos vigentes en los países donde se almacena los datos de la empresa.

En definitiva, la concienciación en torno a la protección de los datos allanará el camino para un cambio significativo en la mentalidad empresarial a la hora de desplegar una estrategia de ciberseguridad integral que abarque los distintos vectores de ataque, móvil incluido. Una vez que esto se consiga, veremos a más empresas asumir el papel de "cazador" en lugar de "presa".

# Razones por las que deberías digitalizar tu empresa

## Juan Aguado, Digital Marketing & eCommerce Consultant en Antal International España

Podemos afirmar que las empresas españolas están mejor posicionadas que la media mundial en cuanto al proceso de transformación digital se refiere. Sin embargo, todavía se encuentran muy lejanas al grupo de compañías punteras y por debajo de las empresas de Europa Occidental. Constantemente se desarrollan contenidos digitales y las empresas se adaptan cada vez más y mejor a las nuevas tecnologías, a los cambios culturales y a un nuevo enfoque en el ámbito empresarial, tomando gran importancia la reputación online.

La transformación digital ya no es una opción, sino el cauce para competir con ventaja en la economía digital. En este sentido, existe una nueva tendencia que consiste en atraer a nuevos clientes a través de los canales digitales. Para ello, es preciso contar con el liderazgo del máximo responsable de la organización, estando dispuesto a invertir y hacerlo desde todas las áreas de la compañía, no solo desde la de IT, conociendo las disciplinas y detectando las necesidades para la creación de puestos específicos.

Son varias las razones por las que la transformación digital de las compañías es altamente beneficiosa. Entre ellas, se encuentra la construcción de una buena imagen de marca. Adaptando la imagen que la compañía quiere dar al cliente a través de la página web, el cliente podrá percibir todos los valores de la empresa en un simple abrir y cerrar de ojos. Seguridad, confianza, fidelidad, transparencia en los precios y políticas... valores que generarán demanda gracias a una experiencia positi-

va. Para ello, es imprescindible que los departamentos de Digital Marketing tengan una estrategia digital eficaz, estando al tanto de las últimas tendencias tecnológicas y adaptándose a las necesidades de los clientes digitales, ofreciéndoles la mayor usabilidad posible.

Otra de sus ventajas es que mediante los diferentes canales digitales, ya sea mediante la web oficial de la compañía, redes sociales, blogs o portales web (Social media), es posible conseguir un mayor impacto en el mercado gracias a una mayor interacción empresa-cliente. Con ello, a través de la gestión digital, obtendremos toda la información del comportamiento del cliente, qué demanda y qué precio está dispuesto a pagar por un determinado servicio o producto. En definitiva, serán localizados y captados por el mejor canal según el tipo de cliente al que nos queremos dirigir.

## TENDENCIAS



## Un estudio de Simply Measure justifica que la presencia online de las empresas es, para el 71% de los encuestados, un aumento de la conciencia de marca

Un estudio de Simply Measure justifica que la presencia online de las empresas es, para el 71% de los encuestados, un aumento de la conciencia de marca. En un segundo orden de importancia, se encontraría la necesidad de remitir tráfico a la web (48%), alcanzar al mayor número de usuarios (38%) o generar leads (32%). Otros objetivos de menor prioridad para los marketers encuestados serían generar conversiones, aumentar la lealtad del cliente, ofrecer un mejor servicio de atención al cliente o el funcionamiento de las mismas como una herramienta para gestionar la

reputación.

En definitiva el estudio apunta que el 65% de los encuestados hace uso de las herramientas analíticas nativas que ofrecen las propias redes sociales; más del 50% usan Google Analytics y el 46% usan Excel para medir sus resultados. Otras opciones minoritarias son productos de software destinados a este fin o soluciones CRM. Sólo el 4% de encuestados afirma no usar ninguna herramienta para analizar las actividades de la empresa en Social media.

En conclusión, y observando la tenden-

cia a futuro de las grandes compañías, podemos ver que ya se están utilizando las mejores técnicas digitales para la captación de clientes. La venta a través de dispositivos móviles, publicando atractivas ofertas de productos o servicios utilizando estos mismos medios (Mobile Marketing); así como el desarrollo de innovadoras técnicas de reputación como empleador de la organización, lo que llamamos Branding, son sólo algunos ejemplos. Pero sin duda alguna, la capacitación del talento y la formación digital del empleado es crucial para la transformación digital.

## Arin Innovation profundiza en la nube

La compañía centraliza los procesos de tres países, elimina 500 horas de trabajo y adquiere escalabilidad para apoyar la expansión internacional

rin Innovation es una consultoría estratégica y tecnológica especializada en soluciones de Oracle Cloud con oficinas en España, en el Reino Unido y en Colombia. Su propuesta de negocio es ayudar al crecimiento y la modernización de los sistemas de gestión de las empresas a través de soluciones técnicas eficientes.

Recientemente se planteó un cambio en su estrategia de soluciones corporativas con tres objetivos fundamentales: mejorar la eficiencia y optimizar tiempos y costes; mejorar la visibilidad y la coordinación de las oficinas de la compañía en tres países; y reducir los costes derivados de procesos ineficientes.

Como partner de Oracle, la oferta

opción para poner en marcha este proyecto en el que se escogieron varias soluciones, entre ellas Oracle ERP Cloud, la suite de soluciones que incluye, entre otras: finanzas, aprovisionamiento, gestión de proyectos, etc., además de Oracle Sales Cloud, Oracle Social Marketing Cloud Service y Oracle Taleo Cloud Service. Todas ellas encaminadas a proporcionar a Arin Innovación datos y procesos centralizados y la eficiencia, análisis y escalabilidad necesarias para crecer internacionalmente.

Cloud de la compañía fue su primera



## ORACLE ERP, SEGURO, FÁ-CIL Y FLEXIBLE

Gracias a la implantación de Oracle ERP Cloud la compañía ha podido centralizar la solución de planificación de los recursos empresariales de la compañía para las oficinas de distintos países y distintas zonas horarias, facilitando a los responsables la toma de decisiones analíticas en tiempo real y un vehículo eficiente para la transmisión de las decisiones empresariales a las diferentes divisiones de la compañía.

Oracle ERP Cloud combina el poder de una herramienta global empresarial con la facilidad de uso de sus capacidades transaccionales y de reporting. La suite

## APLICACION PRACTICA

completa permite transformar la organización a través de las últimas tecnologías sociales, móviles y analíticas para optimizar la colaboración, la eficiencia de los procesos y la conformidad, al mismo tiempo que ofrece un mayor conocimiento de la compañía. Estas soluciones, al ser Cloud, hacen el software ERP más asequible, además de más fácil de implementar y gestionar. Por otro lado, incluyen funcionalidades innovadoras como herramientas colaborativas, business intelligence contextual, cuadros de mando basados en roles y aplicaciones móviles, poniendo así la innovación y la productividad dentro de la interfaz de usuario. Las capacidades de reporting en tiempo real y las posibilidades de actuar en tiempo real sobre la información obtenida aumentan la eficiencia de la toma de decisiones y fomentan la innovación, dos de los puntos clave para Arin Innovation.

"Las soluciones de Oracle Cloud no solo han superado nuestras expectativas a día de hoy, logrando optimizar nuestras ventas, actividades de marketing, recursos humanos y sistemas de planificación empresarial en la nube, sino que seguirán siendo la base de nuestro crecimiento internacional", afirma Hugo Amann, Director General de Arin Innovation

Y es que gracias a la implementación de soluciones de Oracle Cloud, Arin Innovation ha logrado ahorrar más de 500 horas de trabajo al año y eliminar costes de hardware mejorando la eficiencia de las ventas y del marketing, optimizando la contratación y el desarrollo de los recursos humanos, y permitiendo a Arin Innovation seguir expandiendo su negocio a nivel internacional.

Arin Innovation ha incorporado a su negocio también otras soluciones de Oracle como Oracle Sales Cloud, que les ha permitido centralizar los conocimientos de ventas para que el personal tenga acceso a toda la información actualizada desde cualquier dispositivo; Oracle Social Marketing Cloud Service, gracias a la que han reducido a la mitad el tiempo de implementación requerido para desplegar campañas, mejorando la segmentación por tipos de cliente; y Oracle Taleo



Gracias a la implantación de Oracle ERP Cloud la compañía ha podido centralizar la solución de planificación de los recursos empresariales de la compañía para las oficinas de distintos países y distintas zonas horarias

Cloud, para recursos humanos.

"Las soluciones de Oracle Cloud—incluyendo Oracle Social Marketing,
Oracle Sales Cloud, Oracle ERP Cloud y
Oracle Taleo— han transformado nuestra
empresa, proporcionándonos una escalabilidad ilimitada en la nube, lo que nos
permite llevar a cabo una ambiciosa
estrategia de expansión internacional",
asegura Amann.

## **FICHA**

Compañía: Arin Innovation Localización: Madrid, Spain Sector: Servicios Profesionales

Empleados: 80

Facturación anual: Alrededor de 100

millones de dólares



## "EN MARKETING DIGITAL, HAY QUE TENER CLARA LA ESTRATEGIA EN MARKETING TRADICIONAL"

Comunycarse es una empresa con la que trabaja la casi totalidad de las empresas del IBEX 35 y alrededor de 600 pymes. Ofrece proyectos de consultoría así como soluciones de inteligencia de negocio, seguridad y herramientas digitales. BYTE TI habló con Víctor Magariño, director de marketing y desarrollo de negocio y que a su vez es uno de los mayores expertos españoles en marketing digital.

## Manuel Navarro Ruiz

## ¿QUÉ ES COMUNYCARSE?

Hoy en día somos una empresa que damos servicios de consultoría tecnológica, el diseño, la implementación y el soporte de soluciones de tecnología y digitalización. Alrededor del 80% de nuestros clientes pertenecen a empresas del IBEX 35 aunque también ofrecemos servicios a pequeñas y medianas empresas e incluso autónomos gracias a que tenemos soluciones cloud y onpremise que se centran en inteligencia de seguridad de negocio, mensajería avanzada combinada con gestión documental y soluciones de Customer Engagement Optimization a través de analítica de voz, vídeo o Workforce Management.

## ¿En qué estáis trabajando ahora desde el departamento de I+D?

Nosotros tenemos una división de soluciones sofisticadas que implica a muchas tecnologías, fabricantes, hardware, software, etc. que es a lo que se dedica alrededor del 80% de los empleados de la compañía y por otro una división de soluciones cloud que se venden como servicio a través de la nube. Estos dos modelos de negocio son totalmente diferentes y por eso las dos divisiones están separadas.

En la nube tenemos una solución de fax electrónico, una solución de firma digital y trazabilidad de facturas y otra de grabación de llamadas. Todas estas han sido desarrolladas y están soportadas por nuestro departamento de I+D. Además se mejoran y actualizan cada poco tiempo.

En la parte de las soluciones complejas, nuestro departamento de I+D está especializado en unificar harware y software de diferentes fabricantes. Aquí jugamos el papel claro de ser un integrador para poder hacer esta integración de soluciones.

### ¿QUÉ ES LO QUE MÁS SOLICITAN LAS EMPRESAS?

Las soluciones cloud tienen gran tirón porque muchas empresas se van allí por el ahorro. Luego hay mucha demanda en todo lo relacionado con el control de aforos, que es algo que está a la orden del día. Ahora mismo, tenemos muchos clientes interesados en controlar el acceso de público a eventos, estadios, conciertos, etc. Otro tema importante es todo aquello que tiene que ver con la seguridad e inteligencia web. Casi no tenemos que comentar el tema de ciberseguridad porque cada vez hay más interés en ello. En este caso tenemos WebIntelligence que es una herramienta que es de un fabricante y que sirve para monitorear redes conocidas y no conocidas (incluido deep web y dark web) que investiga lo que está sucediendo en la Red y que tenga que ver con las líneas de negocio de una empresa, de la marca, de los ejecutivos de una empresa, etc.

## USTED ES UN EXPERTO EN MARKETING DIGITAL, ¿NO HAY UN EXCESO DE OFERTA ? ¿CÓMO SELEC-CIONA ALGUIEN UN BUEN CURSO?

Efectivamente, cursos hay muchos. Hay que saber elegir porque los hay de todo tipo. Yo, por ejemplo, ofrezco un curso de marketing digital que esta disponible en la plataforma Cursogram por sólo 39 euros en el que toco todas las teclas del marketing digital: marketing en buscadores, display advertising, real-time bidding (RTB), SEO, SEM, etc. Hay también cursos en entornos online, que están en torno a los 300 euros, y luego cursos intensivos para ejecutivos de unos seis días, que están a partir de los 4.000 euros,

que también están bien. Y luego cursos más largos que suelen tener una parte fuerte digital pero que también tienen una parte del clásico MBA y que están pensados para personas que tienen más tiempo.

## ¿Qué tiene que hacer un cliente para tener una buena estrategia de marketing digital?

Lo primero de todo: tener clara su estrategia de marketing tradicional, la estrategia de negocio. Para ello debe conocer muy bien su negocio para saber cuál es su estrategia de marketing: saber si quiere obtener visitas o si quiere tener posicionamiento, o vender,... Una vez que se tiene claro, sólo tiene que aplicar las teclas en función de los objetivos que quiere conseguir. En nuestro caso, nuestras soluciones no se venden online. Ni siquiera las puramente cloud. Nuestras soluciones hay que venderlas en directo porque somos una empresa de consultoría. Así que nuestro objetivo es generar leads. Leads lo más cualificados posibles. Así que nuestra estrategia, se basa en dos pilares: En marketing de buscadores es una estrategia always-on. Siempre tienes que esta "on" porque los usuarios buscan cuando buscan y no están esperando a que saquemos un producto o hagamos una campaña en radio. Por ello apostamos por el marketing de buscadores y en ello tenemos muy controladas las palabras clave de nuestro negocio para que aparezcamos siempre que se produzca una búsqueda y esto es lo que significa always-on.

Por otro lado, tenemos una estrategia de generación de contenidos tanto en marketing de buscadores como en redes sociales: blogs, webinars, etc. Siempre intentando añadir algo de valor, que no sea un simple retweet.

## TEMPORAL dddd

En los últimos meses, Apple ha tenido un enfrentamiento con el FBI. Éste último pedía a la empresa de Cupertino que le ayudara a entrar en el teléfono móvil del terrorista Syed Rizwan Farook y la empresa se negaba por lo que, decía, eso significaría de inseguridad individual y, supuestamente, de ataque al derecho a la privacidad. Al final, lógicamente, un hacker ha ayudado al FBI y sin necesidad de ayuda ninguna por parte de Apple, se ha entrado en ese teléfono móvil al margen de la voluntad de la empresa.

Imagino que esto no ayuda en nada a la imagen de seguridad que Apple quiere vender y, en general, forma parte de un debate general entre los derechos individconstruir la imagen de unos robots fiables y seguros. Esas Tres Leyes vienen a ser un código ético de comportamiento y, a menudo, suelo transponerlas a la sociedad humana como un ejemplo de código ético que no deja de tener su interés.

Fíjense cómo quedan esas leyes si se cambia la palabra robot por la de humano: PRIMERA LEY: Un humano no puede causar daño a un ser humano ni, por su inacción, dejar que le ocurra daño alguno. SEGUNDA LEY: Un humano debe obedecer las órdenes que le den los seres humanos, excepto en los casos en que estas órdenes entren en conflicto con la Primera Ley. TERCERA LEY: Un humano ha

ria de la humanidad (cuando la ideología estadounidense no era tan dominante...), ha sido perfectamente claro para todos: primero es el grupo social (familia, tribu, pueblo, etc.) y después el individuo. Y suele honrarse al individuo que se sacrifica por la comunidad.

Volviendo a aquello de lo que quería hablar, esta vez un hacker hoy anónimo ha superado, en un caso concreto, un problema que seguirá existiendo. Y es que esa pretensión de seguridad al cien por cien es una entelequia absurda. Y más en informática. Estoy firmemente convencido de que lo que un cerebro humano ha logrado crear puede ser siempre descifrado y comprendido por



## APPLE Y EL FBI

Por Miquel Barceló

uales y la seguridad colectiva.

Deseo hablar de otra cosa, pero déjenme hacer un inciso sobre el tema del individualismo. Creo que con el predominio mundial de la cultura estadounidense, estamos dando un culto exagerado al individualismo. El esquema habitual de las películas de acción de Hollywood es siempre el mismo: un individuo solo luchando contra el sistema, pese a vivir en una sociedad avanzada con todo tipo de recursos especializados: policías, bomberos, hospitales, etc. Ese individualismo a ultranza procede de una cultura que defiende la competitividad extrema, el individualismo exacerbado centrado en el egoísmo y la codicia y la falta más absoluta de solidaridad. Poca ética parece haber en ello.

En mis charlas sobre robótica e inteligencia artificial, suelo introducir una referencia a las llamadas Tres Leyes de la Robótica que acuñó, en la ficción, Isaac Asimov allá por los años cuarenta para Las pretensiones de Apple, movida por su propia publicidad, se han revelado del todo vanas. No ha hecho falta su colaboración

de proteger su propia existencia, siempre y cuando ello no signifique entrar conflicto con la Primera y la Segunda Ley.

El respeto a la vida e integridad del prójimo (primera ley), la obediencia a las leyes justas creadas por consenso (segunda ley) y el derecho a la propia supervivencia (tercera ley) crearían una sociedad posiblemente más justa de la que hoy tenemos.

Pero siempre que uso este ejemplo, debo explicar eso de que la propia supervivencia tenga menor prioridad que el respeto a los demás y a las leyes. Eso es algo que nos puede parecer extraño hoy pero que, en largos períodos de la histootro cerebro humano. Basta sólo disponer del tiempo suficiente (y el interés por lograrlo añadiría en mis peores días...). Y así ha sido en este caso. Las pretensiones de Apple, movida por su propia publicidad, se han revelado del todo vanas. No ha hecho falta su colaboración.

No sé si el FBI habrá conseguido algo de esa operación, quien sí sé lo que ha perdido Apple. Sin profundizar demasiado, ha perdido imagen y ha visto como algunos elementos de su publicidad eran, como suelen ser tantos y tantos elementos publicitarios, absolutamente falsos. Sic transit gloria mundi.





KYOCERA Document Solutions España, SA - Tif: 902 99 88 22 - www.kyoceradocumentsolutions.es KYOCERA Document Solutions, Inc. - www.kyoceradocumentsolutions.com



