

## ANÁLISIS

- Xerox Duplex Travel
- TP-Link Smart Home HS110

# Impresión e impresión 3D

- Hacia dónde va el mercado
- Las principales tendencias
- El crecimiento en tres dimensiones



Javier López Sóez



## Nueva sección: Empresas TIC

# Hacia una era virtualizada



## Reinventamos la impresión porque cuando su tecnología desafía las expectativas, su equipo también lo hace.

Presentamos la tecnología HP PageWide, una nueva generación de impresión exclusiva de HP. Gracias a HP PageWide, usted podrá disfrutar de una impresora más rápida que cualquier otra impresora multifunción en color de su categoría<sup>1</sup> y además, de un coste total de propiedad nunca visto, el más bajo de su clase<sup>2</sup>. Beneficiarse de un alto rendimiento sin ningún inconveniente.

[hp.es/Tecnologia-PageWide](http://hp.es/Tecnologia-PageWide)



keep reinventing



<sup>1</sup> Visite [hp.com/go/printerspeeds](http://hp.com/go/printerspeeds).

<sup>2</sup> Visite [hp.com/go/pagewideclaims](http://hp.com/go/pagewideclaims) y [hp.com/go/learnaboutequipment](http://hp.com/go/learnaboutequipment).

© Copyright 2016 HP Development Company, L.P. La información que contiene este documento está sujeta a cambios sin previo aviso.

Mientras tanto, la Agencia Tributaria española investiga las cuentas de las tiendas de Apple en nuestro país. Tienen abierta una inspección sobre las declaraciones del impuesto de sociedades, del IVA y del impuesto sobre la renta de no residentes liquidadas entre 2009 y 2012. Lo bueno de la noticia para ellos es que se trata de una investigación, sin que se presuponga que la compañía haya cometido alguna ilegalidad. Lo malo sería que les pillaran en algo, porque no sería de recibo que, ante el gran beneficio que perciben por las ventas, se les ocurra hacer alguna trampa.



## ¿Y si cerrara Google?

El pasado mes de julio, la Comisión Europea abrió un tercer caso anti-monopolio contra Google, en esta ocasión por el “dominio abrumador de la compañía en la publicidad online”. Refuerza sus cargos, además, “por favorecer sistemáticamente a su servicio de comparación de precios frente a los rivales en los resultados de su buscador”.

Como ya he escrito en varias ocasiones, a mí, Google me da miedo. Me da miedo el control que ejerce sobre nuestros movimientos, nuestros deseos y nuestras necesidades. Pero es un problema mío: me compensa el servicio que me da, frente a los inconvenientes que me pueda generar.

Aquí, el punto de inflexión, a mi juicio, debería ser el que todos seamos conscientes de que Google y sus aplicaciones son herramientas, que nos facilitan la vida, pero que hay que saber utilizarlas, y conocer cuáles son sus limitaciones. Un martillo es una útil herramienta, que te sirve para fijar un clavo de una estantería que tienes en tu salón. Si lo clavas doblado, se te caerá y, si no atinas bien al dar el martillazo, y te das en un dedo, no te quiero contar.

Particularmente, no me fío de nada y, casi, de nadie. Cuando busco algo en Google, siempre pienso que me van a engañar o que la respuesta responde a algún interés que me sobrepasa. Esto lo tengo claro.

Lo que no se puede pretender es que una empresa como Google, con los recursos que le ha costado montar el imperio que ostenta, venga ahora a tirarse piedras contra su tejado y recomiende en su propia casa, productos de la competencia. Es que no tiene sentido. Y, encima, que lleguen los sesudos funcionarios europeos, que no tiene ni idea de lo que hablan, y le pongan un multazo.

En definitiva, tampoco estaría de más que Google no presumiera de objetividad, que, al revés, avisara de su nula imparcialidad, y que nosotros, los usuarios, no nos creyéramos todo lo que nos cuentan. Siempre será mejor esto que quedarnos sin sus servicios.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Juan M. Sáez'.

Juan Manuel Sáez. **Director**

# Sumario

SEPTIEMBRE 2016

**EN PORTADA**

La nueva era  
del mercado  
de impresión



**LOS RESULTADOS HABLAN  
POR SÍ MISMOS**

**Director**

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

**Redactor Jefe**

Manuel Navarro  
(mnavarro@mkm-pi.com)

**Coordinador Técnico**

Javier Palazon

**Colaboradores**

S. Velasco, R. de Miguel, I. Pajuelo, O. González, D. Rodríguez, F. Jofre, M<sup>a</sup>J. Recio, MA. Gombáu, C. Hernández, M. Barceló.

**Fotógrafos**

E. Fidalgo, S. Cogolludo, Vilma Tonda

**Ilustración de portada**

Javier López Sáez

**Diseño y maquetación**

ERLON

**WebMaster**

NEXICA  
www.nexica.es

**REDACCIÓN**

Avda. Adolfo Suárez, 14 - 2º B  
28660 Boadilla del Monte  
Madrid  
Tel.: 91 632 38 27 / 91 633 39 53  
Fax: 91 633 25 64  
e-mail: byte@mkm-pi.com

**PUBLICIDAD**

Directora comercial: Isabel Gallego  
(igallego@mkm-pi.com)  
Tel.: 91 632 38 27  
Ignacio Sáez (nachosaez@mkm-pi.com)

**DEPARTAMENTO DE SUSCRIPCIONES**

Tel. 91 632 38 27  
Fax.: 91 633 25 64  
e-mail: suscripciones@mkm-pi.com  
Precio de este ejemplar: 5,75 euros  
Precio para Canarias, Ceuta y Melilla:  
5,75 euros (incluye transporte)

**Impresión**

Gráficas Monterreina

**Distribución**

DISPAÑA  
Revista mensual de informática  
ISSN: 1135-0407

**Depósito legal**

B-6875/95

© Reservados todos los derechos  
Se prohíbe la reproducción total o parcial por ningún medio, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, grabados o cualquier otro sistema, de los artículos aparecidos en este número sin la autorización expresa por escrito del titular del Copyright. La cabecera de esta revista es Copyright de MKM Publicaciones Informáticas S.L.

SEPTIEMBRE de 2016  
Printed in Spain



# 8

## NOVEDADES

4	<b>CARTA DEL DIRECTOR</b>	32	<b>EN PORTADA</b>
6	<b>RECOMENDAMOS</b>	44	<b>COMPARATIVA</b>
8	<b>NOVEDADES</b>	56	<b>EMPRESAS TIC</b>
22	<b>DESAYUNOS TECNOLÓGICOS</b>	60	<b>TENDENCIAS</b>
26	<b>EVENTOS BYTE TI</b>	72	<b>ENTREVISTA</b>
30	<b>ANÁLISIS</b>	74	<b>TEMPORAL</b>

Por Miquel Barceló



**Los resultados hablan por sí mismos**  
Las pruebas independientes están basadas en comparaciones realizadas con las Impresoras láser de la competencia

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



**DE AHORRO EN CONSUMO ENERGÉTICO CON WORKFORCE PRO**

Para más información, visita [www.epson.es/infotextwing](http://www.epson.es/infotextwing)



**EPSON**  
EXCEED YOUR VISION

Tecnología avanzada con la energía

ESTE MES

**RECOMENDAMOS**

## Red Hat Ansible Tower 3

Red Hat ha lanzado Ansible Tower 3, la última versión de su plataforma de automatización sin agente de nivel empresarial. Ansible Tower 3 permite a los equipos aumentar la automatización en toda la empresa, con una interfaz optimizada y notificaciones más potentes y permisos explícitos. Ansible Tower permite a los usuarios ampliar las soluciones de automatización para todo el equipo, para construir, compartir y aumentar la automatización de funcionalidad cruzada a medida que desarrollan sus capacidades DevOps. Ansible Tower by Red Hat está construido a partir del proyecto de automatización open source Ansible. Permite a los equipos de gestión implantar aplicaciones complejas multi-tier incorporando control, el conocimiento, y la delegación a entornos con motor Ansible. Contiene nuevas características e integración para administradores TI, entre las que se incluyen:

- Una interfaz optimizada, que ayuda a los equipos a administrar las implementaciones más complejas y la velocidad de producción.
- Soporte de notificación integrado, ahora las notificaciones se pueden enviar a destinatarios específicos o equipos enteros a través de una gran variedad de canales: email, IRC, HipChat, Slack, creando ChatOps para la empresa.
- Permisos simplificados y potentes para control de acce-

so basado en roles, permite una fácil delegación a través diferentes usuarios y equipos.

- Un nuevo soporte de gestión de redes basado en las capacidades de red de Ansible, que añade un nuevo tipo de permiso para la gestión de dispositivos de red.

- Mayor integración con las soluciones de Red Hat, incluyendo Red Hat CloudForms para la gestión de una nube híbrida y Red Hat Satellite.



Velocidad de impresión

**3,5x**

**VECES MÁS ELEVADA CON  
WORKFORCE PRO**

Para más información, visita [www.epson.es/inkjetsaving](http://www.epson.es/inkjetsaving)

**Los resultados hablan por sí mismos**

Las pruebas independientes están basadas en comparaciones realizadas con las impresoras láser de la competencia

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



Tecnología en armonía con la ecología



**EPSON**  
EXCEED YOUR VISION

## Monitores ultracolor de Philips

MMD, empresa asociada a la marca Philips Monitors, expande su gama de pantallas UltraColor para usuarios domésticos con el anuncio de dos nuevos modelos que desarrollan la nueva tecnología UltraColor, las pantallas 246E7QDAB y 276E7QDAB. La extensa gama de colores que ofrece el UltraColor produce verdes más naturales, rojos más intensos y azules más profundos, consiguiendo que el entretenimiento, las imágenes e incluso la productividad sean más realistas- todo ello complementado con un fantástico sonido digital gracias a altavoces incorporados. Con los dos nuevos modelos en negro brillante de 24" y 27", los espectadores pueden disfrutar de un elegante diseño en sus hogares.

Con la tecnología UltraColor, tanto fotógrafos aficionados como los semi profesionales, diseñadores y productores de videos no tienen que conformarse con pantallas que no reflejan su trabajo. La tecnología UltraColor aporta un excelente rendimiento de color a las aplicaciones y al entretenimiento en el hogar. Con el apoyo a una gama más amplia – 85 % de la gama de NTSC, a diferencia de la típica 72 % – UltraColor expande la gama de colores que son percibidos por los usuarios, para obtener imágenes muy reales. A diferencia de las mejoras que funcionan mediante la deformación de la configuración de



software con el fin de ajustar el balance de color, UltraColor trabaja a través de la química real en el panel: con ajustes de ingeniería innovadora a las fichas de colores. Al igual que la pantalla UltraColor, las de E-Line ofrecen completa resolución HD 16:9 de 1920 x 1080 para conseguir una mayor riqueza de detalles y contraste, y la función de Philips Flicker-free ofrece una imagen ultra-estable que mantiene los ojos frescos, incluso después de horas de visionado.

94%

## DE REDUCCIÓN DE RESIDUOS CON WORKFORCE PRO

Para más información, visita [www.epson.es/inkjetsaving](http://www.epson.es/inkjetsaving)

### Los resultados hablan por sí mismos

Las pruebas independientes están basadas en comparaciones realizadas con las impresoras láser de la competencia

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



Tecnología en armonía con la ecología



**EPSON**  
EXCEED YOUR VISION

## Control unificado de la nube híbrida con Red Hat

Red Hat presentó durante su evento anual las nuevas características de sus soluciones Open Source adaptadas a las necesidades empresariales entre las que destaca el control unificado de la nube híbrida. **Por Laura Pajuelo. San Francisco (EE.UU.)**

La gestión de la información es clave en el desarrollo y despliegue de las aplicaciones empresariales. La nube también y cada vez adquiere una mayor importancia el control unificado de la nube híbrida. Prueba de ello son las novedades presentadas por Red Hat durante el Summit 2016, celebrado en San Francisco, y en el que se dieron cita clientes y partners del canal. Uno de los anuncios más destacados fue la disponibilidad de un conjunto de soluciones empresariales para contenedores Linux capaz de cubrir todas las necesidades de los negocios: desde herramientas gratuitas hasta una plataforma que integra gestión, Platform-as-a-Service (PaaS) y Containers-as-a-Service (CaaS). Este portafolio de soluciones apoyado en Red Hat Enterprise Linux ofrece, entre otras cosas, un sistema operativo para contenedores Linux potente y fiable mediante Red Hat Enterprise Linux y Red Hat Enterprise Linux Atómica Host, la plataforma empresarial Red Hat OpenShift, almacenamiento para contenedores con Red Hat Storage Gluster y gestión unificada de los contenedores a través de Red Hat CloudForms. Todo



ello, al final, se enfoca hacia un control unificado de la nube híbrida.

### CONTROL UNIFICADO DE LA NUBE HÍBRIDA

Las innovaciones de almacenamiento presentadas por la firma americana están destinadas a gestionar y provisionar el almacenamiento continuo en aplicaciones en contenedores Linux de forma más sencilla. La principal novedad en este sentido es la versión 3.1.3 de Red Hat

Storage Gluster, que destaca por su capacidad para que los desarrolladores puedan controlar aplicaciones y almacenamiento mediante un único panel de control. Ofrece otras mejoras en cuanto a rendimiento y estabilidad del sistema, como una rápida auto recuperación y una estructura de almacenamiento definida por software de alto rendimiento para máquinas virtuales. Por todo ello, supone el fortalecimiento de la tecnología de contenedores, con una mayor integración y auto-



matización de DevOps en entornos de desarrollo y de producción físicos o en la nube. “Esta última versión está diseñada para satisfacer las necesidades de las organizaciones que cada vez son más dependientes de microservicios y contenedores. Los dispositivos de almacenamiento monolíticos tradicionales no están bien adaptados para ofrecer un almacenamiento flexible y rentable para contenedores de aplicaciones de Linux”, afirmó Ranga Rangachari, Vicepresidente y Director General de Almacenamiento en Red Hat.

Esta nueva característica se integra dentro de Red Hat OpenShift Container Platform (antes conocida como OpenShift Enterprise), considerada como la primera plataforma de contenedores de aplicaciones del mercado a escala web basada en contenedores Linux en formato Docker, orquestación Kubernetes y Red Hat Enterprise Linux 7. Gracias a ella, es posible desplegar aplicaciones y almacenamiento de forma convergente, eliminando la necesidad de un clúster de almacenamiento independiente y, como consecuencia, aumentando la eficiencia y ahorrando costes.

Además, la firma aprovechó su cita anual para anunciar OpenShift Primed, un programa de preparación técnica que reconoce los primeros pasos de un ISV (proveedor de software independiente) en la integración de sus aplicaciones con OpenShift y su progreso para convertirse en Red Hat Container Certification como parte del programa Technology Partner de Red Hat. De hecho, ya son 15 ISVs las que han obtenido esta designación: 3scale, 6fusion, CloudBees, CloudMunch, Couchbase, Crunchy Data, Diamanti, Dynatrace, GitLab, Iron.io, NGINX, Nuage Networks, Pachyderm, Roambee y Sysdig. “OpenShift Primed nos brinda una

plataforma para reconocer este ecosistema de partners y, a través de ella, esperamos conectar cada vez a más ISVs que están construyendo soluciones con contenedores de aplicaciones con tecnologías Open Source” explicó Ashesh Badani, Vicepresidente y Director General de OpenShift en Red Hat.

Por otra parte, la plataforma de gestión Open Source para entornos TI físicos, virtuales y cloud, CloudForms, con soporte para contenedores y máquinas virtuales también se ha renovado con nuevas características. Compatible con Google Cloud Platform, Microsoft Azure o Amazon Web Services, la versión 4.1 de CloudForms ha ampliado sus capacidades de gestión con redes SDN (Software-defined Networking), facilita la automatización con la integración de Ansible Tower y ofrece un modelo de suscripción sencillo y cloud-friendly. Del mismo modo, ha aumentado el soporte para Microsoft Azure con un mayor número de funcionalidades, ha actualizado el Charge-back con capas de tarifas y monedas personalizables, ha incluido funciones para Red Hat OpenShift Container Platform entre las que se encuentran el análisis SmartState y mapas de calor que muestran el uso operativo, y ha mejorado la interfaz de auto servicio del usuario.

### IOT EN CÓDIGO ABIERTO

Por último, y gracias a la colaboración de Red Hat con Eurotech, ha sido posible el desarrollo de un proyecto de código abierto llamado Eclipse Kapua para gestionar dispositivos periféricos IoT desde la conectividad y la configuración al ciclo de vida de la aplicación. Esta colaboración supone un importante impulso para este tipo de soluciones y marca el desarrollo de la primera plataforma IoT de código abierto end-to-end.



## SOBRESALIENTE

### HUAWEI

La Unidad de Consumo de Huawei ha anunciado sus resultados financieros de la primera mitad del año 2016: los ingresos por ventas en los seis primeros meses de 2016 se han incrementado un 41% de un año para otro hasta los 11,6 billones de dólares. Las ventas de smartphones alcanzan los 60,56 millones de unidades, lo que supone un crecimiento sobre el año anterior del 25%

### VODAFONE

Vodafone España ha anunciado los resultados financieros del primer trimestre de su año fiscal, desde el 1 de abril hasta el 30 de junio de 2016. Los ingresos por servicio ascendieron a 1.128 millones de euros, un 1,3% más que en el mismo periodo del año anterior. En términos comparables, eliminando el efecto del cambio de modelo en la financiación de terminales, el crecimiento habría sido del 4,9%. Esta subida de los ingresos por servicio vino precedida de crecimientos del 1%, del 0,7% y del 0,6%, en el segundo, tercer y cuarto trimestre.



## MUY DEFICIENTE

### EMPLEO EN EL SECTOR

España necesita 100.000 profesionales TIC para satisfacer la demanda de empleo. El mercado global de Tecnologías de la Información (IT) superó 3,7 mil millones de euros en 2015 y se espera que en 2016 alcance los 3,8 mil millones de euros. Esto incluye los ingresos generados a partir de hardware, software, servicios de TI y telecomunicaciones. Es uno de los mercados que más profesionales requiere y, a pesar de ello, España tiene una demanda insatisfecha de empleo de 100.000 profesionales TIC,

### ATAQUES A REDES

Check Point detectó 2.420 familias de malware únicas que atacaron a redes corporativas, un 61% más que en enero de 2016 y un 21% más desde abril. El número de variantes de malware activas crece de forma continua aumentando las amenazas a los servidores de las empresas.

## NAS para aplicaciones de virtualización intensivas



QNAP ha anunciado el lanzamiento oficial del NAS profesional ZFS ES1640dc diseñado para aplicaciones de virtualización intensivas. Este lanzamiento representa un hito para la entrada de QNAP en el mercado del almacenamiento profesional, ya que el ES1640dc ofrece almacenamiento profesional de datos informáticos en la nube con procesadores Intel Xeon E5, controladores activos duales, y soporte completo para entornos de virtualización. El ES1640dc funciona con el nuevo sistema operativo QES basado en FreeBSD que ayuda a las empresas con la creación de la plataforma VDI más rentable y con el almacenamiento de datos críticos con instantáneas casi ilimitadas, deduplicación de datos a nivel de bloques, y thin provisioning con recuperación.

El ES1640dc está equipado con procesadores Intel Xeon E5-2420 v2 con 32GB de RAM y cuenta con controladores activo-activo duales, proporcionando a las empresas una elevada disponibilidad con un tiempo de inactividad casi nulo. Otras características incluyen caché de escritura DRAM con protección de batería, dos puertos de 10 GbE, 40 GbE NIC opcional, fuentes de alimentación redundantes, y un diseño reemplazable in situ para facilitar el mantenimiento. El nuevo sistema operativo QES basado en FreeBSD también

proporciona funciones avanzadas que incluyen pools de almacenamiento flexibles, gestión simplificada, caché SSD de alto rendimiento, instantáneas casi ilimitadas, SnapSync, deduplicación de datos basada en bloques, compresión inline y thin provisioning, con recuperación para una utilización optimizada en el almacenamiento de máquinas virtuales.

“El ES1640dc adopta controladores duales activo-activo para proporcionar la máxima fiabilidad y alta disponibilidad”, ha comentado Waterball Liu, director de producto de QNAP, añadiendo “El nuevo sistema operativo QES proporciona una excelente funcionalidad del sistema, pero también proporciona una experiencia de usuario similar a la de nuestro reputado sistema operativo QTS para que sea más fácil para los actuales usuarios del NAS de QNAP conocer el sistema”. Como el primer NAS de QNAP con conectividad OpenStack, el ES1640dc es apto para la virtualización, entornos de escritorio virtuales, y es la mejor opción para aplicaciones en la nube. QES admite controladores iSCSI Cinder Node y proporciona espacio de almacenamiento a nivel de bloque para máquinas virtuales. Acelera la implementación de máquinas virtuales y mejora la eficacia del acceso a imágenes de máquinas virtuales.



Por Fernando Jofre

## Ideas para reducir el gasto en software

Promover el ahorro en los departamentos de IT es una constante, y la nube ha conseguido dar pasos de gigante en este sentido, dado que alquilar tanto hardware como software ha hecho replantearse la estrategia en inversiones a muchísimas empresas de todos los tamaños y sectores. Atrás quedaron los tiempos en los que los CIOs invertían sobradamente en tecnología. La nube por otro lado ha traído consigo otras complejidades, como puede ser una correcta administración y gestión mixta de entornos on-premise con los cloud, en un modelo híbrido que es el más común en todas las empresas.

Recientemente la consultora Gartner ha vuelto a incidir en la importancia de poner en marcha tres buenas prácticas con las que se pueden alcanzar ahorros de hasta el 30% del coste del licenciamiento del software, y básicamente consisten en optimizar las configuraciones, reciclar las licencias de software y emplear herramientas de gestión de activos de software (SAM). Según los directores de investigación de Gartner, la optimización automatizada de gestión de licencias de software mediante herramientas SAM es una nueva disciplina que todavía está a unos niveles muy bajos en la mayoría de las organizaciones. Y una de las conclusiones de un estudio realizado sobre 800 empresas entre mayo de 2015 y marzo de 2016, demostró que, tras sólo el primer año de operación, aquellas que pusieron en práctica esta disciplina, consiguieron de media un ahorro del 30% en sus gastos en software.

En lo referente a la optimización de configuraciones de software, Gartner reconoce que gestionar el portfolio de los grandes fabricantes de software es realmente complejo por los diferentes derechos de uso de cada producto, de tal forma que la configuración por defecto es habitualmente la opción más costosa para los clientes.

El reciclaje de las licencias hace referencia al reaprovechamiento de las no utilizadas, para destinarlas a nuevos usos y así reducir las nuevas compras, añadiendo además ahorros en el mantenimiento y soporte. Esto requiere cierta “vigilancia” sobre licencias sin usarse, infrutilizadas o mal asignadas.

HOSTING

by  
arsys

# ARSYS LE HA DADO LA VUELTA AL HOSTING

¡ÚNETE A NOSOTROS Y  
DA LA VUELTA TU TAMBIÉN!



TU NUEVO  
HOSTING

desde  
**2,45** €/mes

HOSTING

**Y SI TU PROYECTO LO NECESITA PRUEBA  
AHORA NUESTRO HOSTING ILIMITADO**

- ESPACIO WEB y BBDD ILIMITADA
- TRANSFERENCIA ILIMITADA
- SSD y SSL gratis **NUEVO**

## TE INVITAMOS A SALTAR

Queremos que pruebes lo que se siente al darse la vuelta, nuestro Hosting ya la ha dado. Podrás hacerlo con uno de los **5 saltos en paracaídas** que sorteamos. Déjanos tus datos y participa en:

[WWW.LEDAMOSLAVUELTAALHOSTING.COM](http://WWW.LEDAMOSLAVUELTAALHOSTING.COM)

Consulta todos los servicios en [www.ledamoslavueltaalhosting.com](http://www.ledamoslavueltaalhosting.com). © 2016 Arsys Informática S.L.U. Precio sin IVA. Precio Hosting Básico 2,45 €/mes primer año, después 4,90€/mes. Descubre el resto de planes de hosting en [www.arsys.es/hosting](http://www.arsys.es/hosting)

LA MEJOR ATENCIÓN AL CLIENTE

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

20 AÑOS DE EXPERIENCIA

[www.arsys.es](http://www.arsys.es) | 9021 15530

arsys

## Toshiba apuesta por el portátil solo nube



Toshiba apuesta por el portátil solo nube y ha lanzado la primera solución del mercado de terminales virtuales basada en ordenadores portátiles sin sistema operativo ni disco duro. Esta tecnología, denominada Toshiba Mobile Zero Client, elimina la necesidad de almacenar datos o aplicaciones localmente ya que los usuarios acceden a un escritorio virtual (VDI), basado en la nube, donde residen las herramientas necesarias para su actividad profesional y hace que sea imposible la instalación de malware o software malicioso.

Toshiba Mobile Zero Client incorpora también un novedoso sistema de arranque y autenticación desarrollado a partir de los centros de datos de Microsoft Azure. Este se ejecuta al encender el equipo y luego periódicamente mientras está en uso, permite el apagado remoto si fuera necesario e impide instalar programas o sistemas operativos, para una mayor seguridad en caso de pérdida o sustracción del equipo.

La portátil solo nube de Toshiba permite disponer de redes de trabajo basadas en ordenadores portátiles con todas sus funcionalidades, con la má-

xima seguridad y una reducción notable de los costes de gestión y mantenimiento. Además las reducciones de los costes operativos también pueden ser importantes, al permitir eliminar espacios y puestos fijos en las oficinas, reducir el gasto energético y el número de equipos necesarios.

Con Mobile Zero Client, Toshiba se sitúa en vanguardia en el ámbito de la seguridad de los datos y la optimización de infraestructuras de TI móviles, dos de las principales demandas de las empresas en la actualidad, sobre todo de medianas y grandes corporaciones.

Toshiba Mobile Zero Client es compatible con la nueva gama de portátiles profesionales de la compañía, que integran las funciones y prestaciones de seguridad, conectividad y fiabilidad más avanzadas del mercado. Además, son los únicos del mercado con una BIOS diseñada y producida por el propio fabricante del equipo, lo que ofrece un nivel de seguridad extra frente a accesos externos no autorizados al equipo y los datos.

La nueva solución es un sistema flexible y con soporte para Citrix y VMware.



Por Manuel Navarro

## Incumplir la protección de datos

Me sorprende cuando en muchas ocasiones, sobre todo en el ámbito de las pequeñas empresas no se presta la suficiente atención a la protección de datos. Normalmente se confía en la buena fe del cliente o de los proveedores. Pero si todos ellos (y nosotros como usuarios, también) nos pusiéramos farrucos, estoy convencido de que los incumplimientos de las leyes de protección de datos manarían como una catarata.

Pues bien, la UE va a dar un impulso a que efectivamente las empresas cumplan con la protección de datos. La llegada del reglamento de Protección de Datos de la UE va a tener un gran impacto en 4 de cada 10 empresas medianas en Europa que estén conservando todos o casi todos sus datos o archivos, independientemente de las directrices oficiales de conservación, según la empresa de custodia y gestión de la información Iron Mountain. En un estudio llevado a cabo por PwC, Iron Mountain encontró que una de cada diez empresas medianas de la UE (un 11%) conservan la información sin tener en cuenta los requisitos legales en cuanto a retención y protección de datos, lo que dificulta, incluso imposibilita, la identificación de información importante que no tienen derecho a conservar indefinidamente. El estudio desveló que la mayoría de las empresas están reteniendo toda su información porque quieren explotarla con el fin de extraer valor en un futuro (89%) o bien conservarla en un entorno seguro en lo que se está convirtiendo un panorama legal cada vez más complejo (87%). Muchas empresas (42%) están actuando de esta manera con el fin de garantizar que son capaces de dar respuesta a solicitudes de "e-Discovery" (datos electrónicos para ser usados como pruebas en procesos legales). Sin embargo, el artículo 23 del nuevo reglamento de Protección de Datos dice que hay que tener en cuenta los periodos de retención para todo tipo de información desde el mismo momento en que se crea esa información, por lo que los riesgos y potenciales multas asociadas a una estrategia desestructurada de retención de datos podrían ser importantes. El riesgo de no cumplir con la nueva legislación podría acarrear multas de hasta un 4% de la facturación anual o hasta 20 millones de euros, aplicándose siempre el importe más alto.

"Para mí los resultados importan"

CALIDAD  
FIABILIDAD  
EFICIENCIA



FUJITSU Image Scanner fi Series

*fi* Series Image Scanner



[emea.fujitsu.com/scanners](http://emea.fujitsu.com/scanners)



Scan-to-Process



fiSeries

shaping tomorrow with you

FUJITSU

Todos los nombres, nombres de fabricantes, marcas y productos están sometidos a los derechos especiales de nombres comerciales y son nombres comerciales del fabricante y/o marcas registradas de sus respectivos titulares. Toda la información indicada es propiedad con carácter no vinculante. La información técnica puede ser modificada sin notificación previa.

## Empieza la cuenta atrás para la eliminación del papel

A menos de 5 meses para la entrada en vigor de la nueva Ley de Procedimiento Administrativo Común (LPAC), la Ley 39/2015, las Administraciones Públicas españolas se enfrentan a uno de sus mayores retos: la eliminación del papel de los expedientes públicos.

Siguiendo la línea de la ya derogada Ley 11/2007 de Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos (LAECSP), la nueva Ley de Procedimiento se muestra mucho más contundente en sus principios, arrinconando el uso del papel a un espacio residual en el que únicamente se faculta al ciudadano de a pie (persona física) a la presentación de determinados escritos en papel, siendo obligación de la administración pública competente su digitalización e incorporación al expediente en formato electrónico, ya que, como se señala en la exposición de motivos de la Ley, “la tramitación electrónica no puede ser todavía una forma especial de gestión de los procedimientos sino que debe constituir la actuación habitual de las Administraciones”.

El principal desafío al que se enfrentarán las Administraciones Públicas para la eliminación del papel es cómo conseguir que los trámites presenciales realizados por los ciudadanos que seguirán existiendo y superando a los trámites electrónicos al menos en los próximos años deriven hacia un expediente y archivo 100% electrónico.

En vista del gran cambio que se avecina, algunos ayuntamientos ya han empezado a incorporar los servicios de firma electrónica manuscrita

de ViDSigner para la eliminación, orientado precisamente a entornos presenciales de firma, lo cual permite a las administraciones que los ciudadanos que acuden a hacer alguna tramitación, aunque no tengan medios electrónicos, puedan firmar sus solicitudes e instancias sobre la tablet como lo harían en papel. De esta forma, los ciudadanos no necesitan disponer de ningún elemento adicional y a la administración pública le permite incluir la instancia firmada en el expediente de forma totalmente electrónica.

El servicio de firma se complementa, en caso de ser necesario, con un servicio de digitalización de documentos para el caso de que los ciudadanos tengan que aportar documentación adicional en papel a la solicitud, a la cual, una vez escaneada se le aplica una firma electrónica basada en sello de órgano.

Validated ID ya ha empezado, junto con sus partners Audifilm, esPublico, ABSIS y Peakway, a hacer las primeras integraciones en sistemas de gestión pública para los Ayuntamientos como el de Parets del Vallès o Premià de Mar, los cuales se suman a otros ayuntamientos que ya integraron este servicio, como Barcelona, Terrassa, Sant Just Desvern o Sant Joan Despí.

Las AAPP tendrán que hacer frente a una nueva realidad, una especie de limbo en el que los ciudadanos continuarán acudiendo a las oficinas de atención ciudadana a presentar sus instancias, formular recursos o realizar cualquier trámite que necesiten para su vida diaria.



Por Óscar González

## Verizon adquiere Yahoo!

¿Cómo puede pasar una compañía de estar cotizada en 125.000 millones de dólares, a tener una oferta de compra de Microsoft por 47,5 mil millones, y finalmente ser vendida por apenas cinco mil millones? Como todos ustedes saben, esa compañía, otrora el rey de Internet, se llama Yahoo! y acaba de ser adquirida por Verizon por ese valor: menos de cinco mil millones de dólares

Personalmente nunca me ha gustado Yahoo, sino en sus comienzos. Aquellos tímidos inicios de Internet cuando se valoraba más una buena compilación de enlaces que un buscador, y en el que la simple idea de tener una buena lista catalogada de sitios web hacía que pudieses tener un nombre y ser un punto de referencia para los navegantes. Ese Yahoo! sí me gustaba, pero claro, era una compañía que aún estaba en pañales.

Pero el Yahoo! de hace diez años a esta parte en la que nos encontramos en la actualidad nunca ha sido de mi agrado. Nunca me han gustado ni la imagen corporativa, ni su usabilidad, ni los servicios que ofrecía me han atraído en exceso, y lo mismo ocurría en mi entorno más cercano. ¿Un correo a yahoo.es?... Rara vez me he encontrado a un amigo o a un cliente con ese dominio en su correo.

Esta operación de compra veraniega deja en un estado bastante incierto el puesto de Marissa Mayer, actual consejera delegada de la compañía. Pero que nadie se preocupe, el despido la dejaría en la calle, sí, pero se iría a casa con 55 millones de dólares en el bolsillo. Una bonita recompensa para alguien que no ha hecho más que incidir en el tremendo batacazo de la firma tecnológica. En fin, el mundo de la tecnología se seguirá moviendo, y Yahoo! es ya parte del pasado. A otra cosa.



**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.**



## Infor planta cara a SAP y Oracle en Inforum 2016

En Inforum 2016, celebrado estos días en Nueva York, Infor ha dado muestras de su liderazgo en el mercado. Con crecimientos sostenidos, incrementos en las inversiones en I+D, importantes adquisiciones y centrados en la soluciones en la nube y la apuesta clara por el entorno de las aplicaciones, Infor puede presumir de poder plantar cara a los gigantes SAP y Oracle. *Manuel Navarro Ruiz. Nueva York (EE.UU.)*

Tal y como se ha puesto de manifiesto esta semana durante la celebración de Inforum 2016 celebrado en Nueva York, la compañía puede presumir de tener unas cuentas más que sobresalientes. Esta multinacional de las soluciones empresariales ha abierto oficinas durante el último año en 21 nuevos países. De hecho, y en este sentido, su CEO, Charles Phillips anunció que la nueva estrategia pasará por hacer que el mercado emergente de la India suponga una nueva base para incrementar la facturación de la empresa.

La multinacional crea así la nueva división regional IMEA y para apoyar el negocio en esta región la compañía ha incrementado el número de empleados en la región, particularmente en el Oriente Medio en su centro de operaciones en la ciudad de Dubai y también en Arabia Saudita. Prueba de la apuesta por este mercado es que en India, la compañía cuenta con cinco oficinas incluyendo el Centro de excelencia en la ciudad de Hyderabad. Esta apuesta se debe a que el mercado europeo está más que consolidado y representa el que más crece de todas las divisiones continentales lo que le permite competir con SAP y Oracle de tú a tú.

### MÁS LEÑA

Dentro de los anuncios presentados en Inforum 2016 destaca el anuncio de la adquisición de Starmount, un proveedor de sistemas de almacenamiento que trabaja



con minoristas grandes y medianos del mercado. Esta adquisición proporcionará un acceso al sector retail, un sector en el que hasta ahora, Infor tenía una presencia limitada. Además, la compra permitirá a Infor acelerar la entrega de Infor CloudSuite en el sector del retail con una moderna suite de aplicaciones empresariales en la nube y que está diseñado para aceptar los retos del sector minorista de hoy. Tal y como puso de manifiesto uno de los presidentes de Infor, Stephan Scholl “el sector minorista tiene que actualizar todo el software antiguo para adaptarlo a las nuevas demandas que les está exigiendo la industria. La nube permite hacer esta traslación y gracias a CloudSuite podemos proporcionar al sector servicios de software basados en la nube moderna”. La división dedicada al mercado minorista fue creada hace justamente un año y en ese tiempo la compañía ha empezado a colaborar con

Whole Foods Market para construir un sistema de comercialización moderna, y, posteriormente, adquirió GT Nexus la plataforma de comercio en la nube y que le ha servido para potenciar su posición en el mercado de la cadena de suministro. Predictix ha sido la penúltima adquisición, producida hace menos de un mes. Con Starmount parece que se cierra la cadena para liderar el mercado de las soluciones de retail

En Inforum 2016 también se presentó CloudSuite Federal, una suite de software-as-a-Service (SaaS) de aplicaciones que están diseñadas para el Gobierno Estadounidense, lo que le puede servir para introducirse en las Administraciones Públicas y Gobiernos de otros países. Esta solución permite a las administraciones públicas optimizar los procedimientos que utilizan la tecnología de nube.



# ¡NUEVO! 1&1 CLOUD HOSTING GESTIONADO

## ¡Lo mejor de dos mundos!

Recursos flexibles y escalables en cualquier momento combinados con un potente pack de hosting: el nuevo 1&1 Cloud Hosting Gestionado ya está a tu alcance! Ideal para proyectos online con los requisitos más altos de disponibilidad, seguridad y flexibilidad.

- ✓ Recursos dedicados
- ✓ + de 20 combinaciones de stack
- ✓ Gestionado por expertos de 1&1
- ✓ Escalable y flexible
- ✓ Listo en menos de 1 minuto



Trusted Performance.  
Intel® Xeon® processors.

1 MES DE PRUEBA  
**¡GRATIS!\***

Cloud Vendor Benchmark  
Rising Star Germany

2016

EXPERTON



☎ 91 13600 00

\*La oferta del 1&1 Cloud Hosting Gestionado incluye 1 mes de prueba gratis. Después 9,99 €/mes. Con posibilidad de cancelación en cualquier momento durante los primeros 30 días. Sin cuota de activación ni compromiso mínimo de permanencia. Los precios mostrados no incluyen IVA.



1and1.es

## Telefónica se apoya en el talento joven para impulsar la transformación digital



Rosalía O'Donnell Baeza, responsable de Posicionamiento Público Joven y New Media en Telefónica.

Telefónica considera que el talento joven es el que ha de ser el encargado de realizar la transformación digital. Para ello, en cooperación con Qualcomm y de la mano de la iniciativa Join, celebrará entre el 29 y 30 de septiembre de 2016 un hackathon para promocionar y dar a conocer los beneficios de las nuevas tecnologías y su impacto en el desarrollo de las sociedades a través del talento joven.

Se trata de una competición tecnológica, enmarcada dentro de la iniciativa Join impulsada por Telefónica y dirigida a todos los jóvenes con capacidades y actitud necesarias para liderar la transformación digital, en la que podrán participar todos los interesados que tengan entre 18 y 30 años en el momento de la inscripción, que estará abierta entre los días 14 de julio y 9 de septiembre

de 2016 a través de la web <http://joinnovation.com/inscripcion>

El día 14 de septiembre, los equipos seleccionados, compuestos por dos o tres integrantes, serán informados de la temática del reto sobre la que tendrán que diseñar y desarrollar aplicaciones Android basadas en las funcionalidades del procesador de Qualcomm Snapdragon 652. Posteriormente cada grupo de trabajo dispondrá de dos minutos para defender ante un jurado de expertos.

Los equipos participantes optarán a tres premios de 5.000, 3.000 y 2.000 euros, además del premio del público, que consistirá en una cámara GoPro para cada integrante del equipo.

La propiedad intelectual de los desarrollos será de los equipos, y los criterios de valoración del ju-

rado se basarán en los siguientes aspectos: funcionalidad, diseño, grado de desarrollo, aprovechamiento de las capacidades de Snapdragon utilizadas en el diseño de la aplicación, y presentación de la propuesta ante el jurado.

“El objetivo de esta iniciativa es promover un mundo mejor a través de la tecnología y de la mano de los jóvenes, la generación más preparada de la historia y con la capacidad y actitud para liderar la transformación digital”, comenta al respecto Rosalía O'Donnell Baeza, responsable de Posicionamiento Público Joven y New Media en Telefónica.

Por su parte, Félix González Quesada, vicepresidente de Qualcomm España, señala que “es muy gratificante contribuir a impulsar el desarrollo profesional de los más jóvenes a través de nuestra tecnología. Y si además las capacidades del procesador Snapdragon van a servir para diseñar aplicaciones que contribuyan a crear un mundo mejor, nuestra satisfacción es doble”.

### SE BUSCAN IDEAS PARA EL HACKATHON

Adicionalmente, y con el propósito de promover el mayor número de ideas posible para la celebración del hackathon, Telefónica, de la mano de Join, ha convocado también un maratón de ideas que se celebrará entre el 14 de julio y el 12 de septiembre de 2016.

El objetivo de este maratón es encontrar retos para hacer un mundo mejor desde la tecnología. Una de estas ideas será seleccionada como temática del reto del hackathon que se celebrará entre los días 29 y 30 de septiembre. El premio del maratón de ideas se otorgará en función del número de likes que su vídeo o imagen obtenga en Instagram entre el 14 de julio y 12 de septiembre. La idea más votada recibirá un dron Phantom 3-4K durante la celebración del hackathon.

# 75%

de las pymes no tiene implementado ningún sistema de protección de documentos

IDC\*



\*Whitepaper de IDC, septiembre de 2015: ¿Sus procesos empresariales entorpecen sus oportunidades de mercado? Gestión de documentos e impresión económica mediante equipos MFP inteligentes.

## Riesgos empresariales: ¿están protegidos sus documentos?

Las empresas de hoy en día necesitan un flujo de trabajo eficiente que no ponga en peligro la seguridad. No obstante, a pesar del crecimiento de la movilidad de los empleados y de la cultura de trabajo "en cualquier momento y desde cualquier lugar" solo un 25 % de las pymes europeas tiene implementados sistemas de protección de documentos\*.

Los equipos multifunción inteligentes (MFP) de OKI Europe permiten que las empresas controlen el uso de la impresión y el acceso a los documentos mediante una serie de medidas de seguridad. Las funciones inteligentes, como la impresión con sistemas pull desde cualquier dispositivo, los informes en tiempo real y los permisos de acceso seguro a dispositivos y documentos, aportan tranquilidad, protegen la movilidad de los empleados y optimizan los procesos.

Cartera de equipos MFP inteligentes de OKI



Serie MB700



Serie MC700



Serie MC800

Infórmate en tu mayorista.



**LED**

**smart SOLUTIONS**

**Print Smart, Print OKI**

Descubre cómo puede proteger su empresa en [www.oki.es/smartmfps](http://www.oki.es/smartmfps)



## Ya está disponible Microsoft Dynamics 365 y Microsoft AppSource

Microsoft aspira a hacer más fácil la vida de los usuarios de negocio y ha anunciado una nueva oferta que combinará servicios en la nube de ERP y CRM de forma conjunta, e incluirá otras aplicaciones específicas de negocio. Dynamics 365, disponible el próximo otoño, incorporará aplicaciones de inteligencia predictiva y conocimiento, optimización de la carga de trabajo, gestión financiera, servicios de campo, de operaciones, de marketing, de automatización de servicios de proyecto y de servicio al cliente, entre otras. Se distribuirán a través de sencillas experiencias móviles con capacidades offline y que pueden ser instaladas de forma independiente, de manera que el usuario adquiera solo aquellas de realmente necesite.

Por otro lado, Dynamics 365 integra las herramientas de inteligencia de Microsoft - PowerBI y Cortana Intelligence- que ayudarán a los clientes a conseguir sus objetivos empresariales gracias al conocimiento predictivo y los consejos prescriptivos.

- Cortana Intelligence podrá ofrecer, por ejemplo, recomendaciones para las ventas cruzadas, ayudando a los responsables de ventas a predecir qué productos y servicios son los que va a necesitar el cliente.

Dynamics 365 también incluye acceso a los datos IoT para Servicio de Campo y permitirá a los agentes de servicio de campo actuar de forma preventiva. Mediante la conexión, monitorización de activos y la detección de anomalías podrán tomar medidas antes de que ocurran fallos, evitando costosos problemas en los servicios de atención al cliente.

Dynamics 365 estará totalmente integrado con Office 365. Por ejemplo, un encargado de ventas puede recibir un correo



electrónico y contestar directamente en Office 365 con una cita creada en base a información obtenida de aplicaciones de Finanzas y Ventas, con los datos correctos en cuanto al precio, descuentos, etc. Todo ello, sin abandonar Outlook.

Innovar en tiempo real con un modelo de datos común y una plataforma extensible de aplicación empresarial

Las apps Dynamics 365 permitirán:

- Usar un modelo común de datos compartido con Office 365 para simplificar la administración de datos y la integración entre aplicaciones y procesos empresariales.

- Ofrecer conocimiento tecnológico empresarial tanto a clientes y analistas -también conocidos como “Citizen Developers”, utilizando PowerApps, Power BI y Microsoft Flow-, como a desarrolladores profesionales, usando los servicios de la plataforma Azure, una consistente plataforma empresarial con la que podrán componer nuevas aplicaciones y modificar fá-

cilmente las ya existentes.

- Incluye conectores que permitirán integrarse con aplicaciones y servicios de Microsoft y de sus partners, incluyendo APIs personalizadas y sistemas on-premise.

La compañía también ha anunciado AppSource –un nuevo recurso para que los usuarios empresariales puedan encontrar y probar aplicaciones SaaS de línea de negocio, tanto de Microsoft como de sus partners. En el momento del lanzamiento, AppSource ya cuenta con más de 200 apps de negocio SaaS, add-ins y paquetes de contenido, incluidas nuevas aplicaciones exclusivas específicas para la industria, como por ejemplo:

- AFS “Retail Execution” – Una solución end-to-end para el sector de los bienes de consumo envasados, que permite a las organizaciones transformar el modo en el que interactúan con sus clientes, cubriendo las visitas, las ventas y la gestión de activos y las auditorías.



## Innovación

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



## Soporte Activo

Escuchamos tus necesidades y te sugerimos mejoras.



## Proximidad

Queremos conocer que te mueve y movernos contigo.



# Soluciones cloud a tu medida

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

### Partners Tecnológicos



### DATA CENTER DE NEXICA

- Alta eficiencia energética
- Homologación APC 'Blade Ready'

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

**nexica**  
Critical cloud & hosting

# La virtualización se consolida en la empresa

Primero fue el cómputo, luego el almacenamiento y después las redes. La virtualización está plenamente instalada en el mundo empresarial. Para hablar de las tendencias y de la situación del mercado Byte TI organizó un desayuno de trabajo que contó con la presencia de David Ayllón, director de ventas y marketing de OVH; Iván Abad, technical services manager para Iberia de Commvault; Diego Gómez Ruiz De Arcaute, responsable de producto de hybrid cloud de Microsoft; Pablo Ráez, jefe de producto de servidores de HPE y Tomás von Veschler, principal solution architect de Red Hat

**E**l debate comenzó con el análisis de la situación del mercado de la virtualización. Fue David Ayllón, director de ventas y marketing de OVH, quien destacó que, en estos momentos, el mercado tiene un problema porque muchas veces no se entiende bien por parte de las empresas en qué consiste la virtualización: “Hay que trasladar el mensaje de una forma más clara sobre todo a la pyme. Las grandes empresas sí conocen la virtualización pero la pyme, no. Hay que trasladar ese mensaje para que entienda la pyme las ventajas que tiene la virtualización. Tenemos que trasladar confianza al mercado para que las pequeñas empresas se animen a trabajar con soluciones virtualizadas”. Para Iván Abad, technical services manager para Iberia de Commvault, “todo el mundo tiene implementadas soluciones virtualizadas, con distintos hipervisores, etc. pero para el tejido empresarial español hay mucha empresa que todavía no lo tiene claro y prefiere tener el servidor debajo de la mesa, sobre todo en la pyme. Ahí nos

queda todavía mucho por avanzar”. En la misma línea argumental se situó Diego Gómez Ruiz De Arcaute, responsable de producto de hybrid cloud de Microsoft, quien aseguró que “tenemos una mediana y gran empresa en la que la virtualización está consolidada. En la pyme, no tanto. Estamos viendo una virtualización más híbrida con una extensión del data center en la parte de virtualización. Hay que ver qué se puede hacer con la pyme: si lo que van a hacer es utilizar más hosting o si directamente van a pasar de lo físico a una nube más pública”.

## LAS VENTAJAS

Dado que la mayoría de participantes en el evento aseguraron que muchas veces no se comunican bien las ventajas que ofrece la virtualización, el siguiente punto tratado fue analizar los beneficios que proporciona a la empresa. Para el portavoz de Red Hat, “hay que destacar las operaciones en caliente, que no es de los beneficios más destacables, pero que son importantes. Estas operaciones en caliente permiten añadir recursos de compu-

tación, de almacenamiento, etc, cosa que si tienes un blade físico te va a ser imposible hacer. Por otra parte, también destacaría la abstracción del hardware que ya no tienen que tener un sistema operativo que tenga soporte para diferentes modelos de hardware, tarjetas... sino que tienes un hardware único independiente de lo que tengas debajo”. Por su parte, Pablo Ráez, de HPE, consideró que “la principal ventaja es que uno puede ajustar los requerimientos de la máquina a los que necesita una determinada aplicación. Si tienes una aplicación que apenas utilizas, estás gastando muchos recursos en tu servidor físico. La parte buena de la virtualización es que uno puede ajustar los requisitos de infraestructura virtual a lo que necesita la aplicación. Antaño, la virtualización se quedaba corta por el almacenamiento limitado. Ahora ese problema ya no existe”.

Pero no siempre se aplica la virtualización de forma correcta. Para Diego Gómez Ruiz De Arcaute de Microsoft, “en muchas ocasiones nos encontramos con una máquina virtual para una sola aplicación y esto no



tiene mucho sentido. Lo que se empieza a ver es que donde ahora estamos utilizando máquinas físicas las empresas se están moviendo a la parte de contenedores, que proporcionan agilidad y que es algo que la virtualización “per se”, no consigue. Hemos visto que sí, que a una máquina virtual le puedo dar recursos de manera dinámica, pero sigue funcionando bajo un sistema operativo. Hay un cambio de paradigma que va de un concepto de IT puro a un concepto de desarrollo”. Para solucionar este problema el portavoz de HP, afirmó que “se trata de alinear la IT al negocio. Antes, el departamento IT iba a su aire y ahora negocio pide e IT tiene que estar alineado con negocio para dar un producto o servicio a los clientes. La virtualización en un formato o en otro, es adaptar las necesidades del negocio al departamento IT para surtir las necesidades de la empresa”.

## TENDENCIAS

¿Cuáles son las principales tendencias, actuales y futuras, que afectan al mercado de la virtualización? Datos, contenedores, cloud computing... fueron algunas de las figuras esenciales que aparecieron en este apartado del debate. Para David Ayllón, “el dato va a ser el centro principal de cualquier negocio. Las empresas necesitan de ese dato y ese análisis del dato para poder crecer. Todo el análisis permite a cualquiera establecer unos perfiles diferentes de cliente y tratar con ellos de una forma más efectiva. En definitiva, desta-

caría como tendencia el control del dato”. Para Iván Abad, “se está dando un paso más que son las clouds, los sistemas de contenedores, etc. pero obviamente vamos hacia abstraernos lo máximo de la capa hardware, a virtualizar toda las soluciones y empezar a ofrecer capacidades ágiles que a día de hoy no existen.”

Es en los contenedores donde se encuentran algunas de las claves de la virtualización en el mercado tecnológico actual. Al menos así lo afirmó el portavoz de Microsoft: “La tendencia actual se basa en los contenedores. Además, está apareciendo una capa intermedia de gestión: algo que ayude a la empresa a gestionar su centro de datos en la nube, a su proveedor de servicios etc. para que el cliente tenga una visión única”.

Para Pablo Ráez, de HPE, aún mostrándose de acuerdo en todas estas tendencias hay que distinguir en el tipo de cliente para el que se desarrollan: “La pyme está en el paso de los sistemas convergentes a los sistemas hiperconvergentes en el que no es importante sólo la parte correspondiente al cómputo, sino también la parte del almacenamiento. Es aquí donde aparece nuevamente la importancia del dato. La hiperconvergencia es el dato. En la gran empresa, la tendencia pasa por los contenedores que tienen la ventaja de que el cliente se encarga de desarrollar sus soluciones a su medida”. En este sentido, el portavoz de Red Hat aseguró que “los contenedores irán evolucionando y creemos que es una tendencia clara. Además

destacaría que las herramientas IT se están orientando en cómo sacar un mayor partido a la virtualización y no sólo enfocándose en los ahorros de costes. Y es que, cuando una empresa ya tiene un desarrollo importante en virtualización, se da cuenta de que puede sacarle más partido a esa virtualización en términos de mejor utilización de hardware, y en concreto, con un uso más inteligente de los recursos humanos. Hay muchas empresas que ya llevan muchos años trabajando en entornos virtualizados y ahora están adoptando cosas como Capacity Planning o automatización para hacer más inteligente a la virtualización”.

## ELEGIR LA PLATAFORMA

El mercado ya no se encuentra en ese punto en el que sólo destacaban un par de productos. Ahora, las empresas tienen múltiples soluciones para poder elegir. La competencia es buena, pero muchas veces las organizaciones no saben qué elegir. Preguntamos a los ponentes qué apartados son los más relevantes a la hora de elegir una u otra solución. Para Tomás von Veschler de Red Hat, “uno de los grandes puntos debería ser el precio. Estamos viendo clientes que eligen la plataforma de virtualización en base al precio. Incluso ya hay varias herramientas para poder migrar entre plataformas. Es raro el cliente que tiene una única plataforma y que la utiliza para todo, sobre todo en lo que se refiere a mediana y gran empresa”. Para el portavoz de Commvault, “la empresa com-

pra el servicio como tal, con lo cual los parámetros a la hora de decidirse va más orientada al servicio que necesite. Por supuesto el precio también es importante. Lo que más encaje desde el punto de vista de negocio es lo que más va a orientar decantarse por una u otra opción” . .

Además del precio, Diego Gómez Ruiz De Arcaute, responsable de producto de hybrid cloud de Microsoft señaló a la interoperabilidad como una de las claves para poder facilitar la elección. Para este portavoz, “es verdad que muchas empresas miran el precio, pero éste, si me voy a una plataforma que es muy barata pero no me deja irme de una plataforma a otra, pues seguramente no le vaya a ser útil. La clave, tanto en hardware como en software, está en elegir la plataforma más abierta o que tenga mayor integración con el resto. Por eso la palabra clave es interoperabilidad”

## VIRTUALIZACIÓN DE REDES

La virtualización de las redes, por ser de las últimas en llegar a este mundo fue otro de los apartados que se trataron durante el desayuno tecnológico. Iván Abad, de Commvault, no consideró que la virtualización de la red fuera un reto al que tengan

que enfrentarse las empresas: “Las VPNs existen desde hace mucho. Ahora estamos dando un paso más con el software defined, pero a la virtualización de la red no lo veo como un reto nuevo sino como un paso adelante más dentro de este mundo”. Para Pablo Ráez, de HPE, “lo que ocurre es que a la red siempre se la ve como algo más complejo y delicado. Tanto por la parte del que ofrece el servicio que quiere una configuración de la red más sencilla, como por parte del cliente que quiere agilidad y que se le ofrezca un servicio rápido. Los beneficios son claros tanto desde el punto de vista de uno como del otro”. Finalmente el portavoz de Red Hat afirmó que “los problemas de la virtualización son la inflexibilidad de las redes y del almacenamiento. No se está poniendo el foco en mejorar esto. Hablando de la virtualización de redes en nuestra opinión no hay cloud sin SDN”.

## SEGURIDAD

Finalmente se abordó el apartado de la seguridad. Para Diego Gómez Ruiz de Arcaute, de Microsoft, “la seguridad no es lo primero. Una de las cosas que estamos viendo es que hay un problema con la virtualización y es que cualquier administrador puede

coger una máquina virtual, cogerla en un pendrive y montársela en su casa. Con esto ha robado todo un servidor. Ahora estamos viendo las máquinas virtuales blindadas en las que se encuentra todo encriptado. Otro problema viene por los contenedores que no son seguros por defecto. Si tú tienes dos contenedores en una misma instancia, un contenedor puede hablar con el de la compañía rival. Lo que estamos sacando nosotros son los contenedores HiperV para que esto no suceda”. Para Iván Abad de Commvault, “la seguridad per se es un reto independientemente de que sea física o virtual. Los mayores ataques ahora son los criptolockers y no atacan a plataformas virtualizadas. Si hablamos de entornos virtualizados a un cliente le preocupará la seguridad y se protegerá a través del contrato que firme. Pero repito que los grandes ataques son en entornos no virtualizados”. Y es que, como aseguró el portavoz de OVH, “la seguridad es una responsabilidad compartida del proveedor y del cliente. Debemos dar toda la tecnología para que el servicio que el proveedor ofrece sea lo más seguro posible. Pero esto no sirve para nada si el cliente no tiene claro este concepto de seguridad y se salta todas las reglas básicas de actuación”.

## LOS PROTAGONISTAS



David Ayllón, director de ventas y marketing de OVH



Iván Abad, technical services manager para Iberia de Commvault



Diego Gómez Ruiz De Arcaute, responsable de producto de hybrid cloud de Microsoft



Pablo Ráez, jefe de producto de servidores de HPE



Tomás von Veschler, principal solution architect de Red Hat



**MICROSOFT:** Durante los últimos años la consolidación de la virtualización ha llegado a niveles máximos convirtiéndose en un estándar en cualquier centro de datos. Los clientes de Microsoft están ya evolucionando hacia nuevas soluciones que les doten de mayor agilidad para su negocio, algo que están experimentando en entornos de nube pública como Microsoft Azure. La siguiente evolución de la virtualización, aparte de centros de datos definidos por software, se concentra en dos grandes áreas: Contenedores que permite a negocio innovar a una gran velocidad habilitando a los desarrolladores implementar y desplegar sus aplicaciones a un ritmo mucho más ágil. Seguridad: donde áreas de innovación en Windows Server 2016 como máquinas virtuales blindadas (“shielded VMs”) permitirán que el contenido de las mismas esté protegido no solo de ataques, sino del uso malintencionado por parte de administradores, así como “Hyper-V containers” que aíslan los contenedores para que no accedan a recursos comunes y permitan que los despliegues tanto en centros de datos locales o de proveedores de servicio o la nube pública se hagan de una forma segura. Esto facilita el contexto perfecto para que las organizaciones puedan adoptar una verdadera nube híbrida consistente recogiendo lo mejor de la nube pública y de sus centros de datos mientras consiguen dar respuesta a la agilidad que se les demanda.

**COMMVAULT:** La gama de soluciones Commvault está compuesta por una oferta de producto líder en la industria en las áreas de protección de datos y recuperación, cloud, virtualización, archivado y sincronización y compartición de archivos, que responden a las tendencias de un mercado en evolución, áreas de crecimiento y casos de uso. Commvault Data Platform y Commvault Software ayudan a las empresas a activar sus datos, permitiendo la transformación de una gestión de datos tradicional a un entorno de datos moderno para liberar valor de negocio y maximizar la inversión en tecnología. La Plataforma de Datos de Commvault es abierta, por lo que ayuda a los clientes a aprovechar mejor sus datos, mejorar las operaciones de TI y permitir la innovación de terceras partes.

**OVH:** especialista en cloud e infraestructuras de Internet, ofrece productos y servicios innovadores articulados en torno a tres universos: web, dedicado y cloud. Desde su fundación en 1999, la empresa se ha impuesto como el partner imprescindible de cientos de miles de profesionales en todo el mundo. OVH debe este éxito a un modelo de desarrollo basado en la innovación y el control total de la cadena de alojamiento, desde la fabricación de sus servidores hasta el mantenimiento de sus infraestructuras, pasando por el asesoramiento a sus clientes. Así, para cada servicio y cada solución, OVH puede proporcionar a sus clientes ofertas estables y fiables con la mejor relación calidad-precio.

**RED HAT:** Red Hat®Enterprise Virtualization es una completa solución de gestión de virtualización para servidores y estaciones de trabajo virtualizados. Con Red Hat Enterprise Virtualization, podrá:

- Virtualizar con toda fiabilidad cualquier aplicación crítica.
- Crear y gestionar sin problema una infraestructura de nube integrada.
- Estandarizar el almacenamiento, la infraestructura y los servicios de red.
- Mejorar la eficiencia de rendimiento de las cargas de trabajo.
- Aprovechar las habilidades de las personas y las inversiones existentes.
- Reducir el costo total de propiedad (TCO) y acelerar el retorno sobre la inversión (ROI)

**HPE:** Desde Hewlett Packard Enterprise estamos viendo un aumento en la adopción de Sistemas Hiperconvergentes gracias a la madurez del mercado español en cuanto a la Virtualización se refiere. Los Centros de datos definidos por software (SDDC) es otro claro impulsor ya que supone virtualizar tanto el Computo, como la red y el almacenamiento. En cuanto a la Virtualización de Aplicaciones con Contenedores desde Hewlett Packard Enterprise hemos firmado una alianza estratégica con Dockers para hacer que a la TI le resulte más fácil implementar y administrar contenedores, mientras que les suministramos a las organizaciones soluciones para optimizar sus inversiones y potenciar una nueva generación de aplicaciones importantes para sus negocios.

HP, MICROSOFT, SAMSUNG, PHILIPS, BARRACUDA Y  
WOLTERS KLUWER PRIMEROS FABRICANTES EN PARTICIPAR  
EN INNOVA MARKET SHOWCASE

# Byte TI acerca el negocio del fabricante al canal de distribución

**H**P, Microsoft, Samsung, Philips, Barracuda y Wolters Kluwer han sido los primeros fabricantes en atender la convocatoria de Byte TI e Innovamarket en el primero de una serie de eventos cuyo fin último es ayudar y poner en valor los intereses de los fabricantes con el canal de distribución. Innova Market Showcase es el nuevo marco en el que las empresas integradoras y distribuidoras de productos Informáticos pudieron conocer de primera mano productos y novedades de los citados fabricantes.

Ignacio Sáez, director comercial de Publicaciones Informáticas MKM, editora, entre otras de Byte TI y Diario Informático, abrió la sesión para destacar la oportunidad y la confianza en el futuro negocio que puede generar este tipo de encuentros. Por su parte, Eduardo Marín, Gerente de Innovamarket, agradeció la presencia de tan destacados fabricantes, así como de las otras empresas, integradoras de soluciones, que son las que tienen que estar en contacto con los clientes, “bregando para encontrar nuevas oportunidades de negocio”.

## LAS PRESENTACIONES

En un modelo flexible, con presentaciones cortas y precisas y un rentable networking, inició la jornada Jesús González, de Wolters Kluwer, quien expuso cómo el canal podía ser más rentable incorporando a su portfolio,

las soluciones ERP: “Wolters Kluwer es una compañía 100% canal que tiene una posición de liderazgo en el mercado de las asesorías, las pymes y las medianas empresas. En el mundo del asesor contamos con todas las herramientas que puede necesitar un despacho profesional”.

Después de explicar a los asistentes las ventajas que ofrece su solución estrella, A3 ERP, González pasó a desgranar la importancia que para su empresa tiene el canal. Tal y como expuso durante su ponencia, “el canal es un socio. No es un simple vendedor. En cuanto a precios somos altamente competitivos y sobre todo son precios que se reducen en la parte de mantenimiento. Además también tenemos la parte del pago por uso, que por puesto, van desde 29 a 49 euros/mes. Como plan de negocio, pretendemos que desde el primer minuto haya resultado positivo. Hay que hacer unas inversiones, pero nuestra idea es que en la balanza ingreso/gasto, la colaboración sea positiva desde el primer momento”. Tal y como explicó, la política de esta multinacional holandesa pasa por trabajar junto con sus partners a largo plazo: “No hacemos una colaboración con partners a corto plazo. Tenemos distribuidores que llevan con nosotros 25 años. Además, el modelo de certificación es totalmente gratuito”. Con esta política en Wolters Kluwer aseguran a cada distribuidor un margen que oscila entre el 20% y el 40% más rappels del 2-22

%. Por su parte, en el apartado del mantenimiento, el margen se cifra en un 30%.

## EL MERCADO DE IMPRESIÓN

Enric Vilagrán, de HP Inc., fue el encargado de desgranar las tendencias que se vislumbran en el mercado de impresión. Tal y como explicó durante su ponencia, en estos momentos, las empresas están pidiendo reducción de costes y una gestión más eficiente. “También hay preocupación por la sostenibilidad y por intentar externalizar la gestión de la infraestructura del cliente”, afirmó.

Los cambios que se están produciendo, según manifestó Vilagrán, “pasan por los modelos de contratación. Se está pasando a un modelo contractual. Las modalidades contractuales crecen mientras que la venta transaccional cae”.

Para este ponente, una de las claves es que hay muchas formas de vender servicios gestionados de impresión. “Esto es una realidad y para los distribuidores representa algo muy importante porque pueden conseguir que el negocio crezca y no solo a través del hardware y de los consumibles. Además ofrece la oportunidad de un negocio recurrente. Si tenemos un cliente bajo un contrato tenemos un cliente protegido mientras esté vigente ese contrato”.

La fortaleza de HP Inc con su canal reside en ofertar productos de alta calidad, fiables,



De arriba a abajo. De izquierda a derecha. Vista general de la sala. Jesús González de Wolters-Kluwer; Enric Vilagrán, de HP Inc. y Miguel López de Barracuda

que se conecte de forma muy sencilla y que además sean muy seguros. En este aspecto, el ponente afirmó que los clientes otorgan cada vez una importancia mayor a este apartado: “Por eso, nosotros lo que hacemos, es implantar en las máquinas los mismos elementos de seguridad que implantamos en los PCS: controles de acceso para que sólo acceda a la información quien deba, protección de la BIOS, asegurar la impresión confidencial... En definitiva, se trata de que el documento esté seguro”. La política de canal pasa, de esta forma por dar a conocer esa oferta a través de distribuidores especialistas: “Nuestro canal necesita tener una serie de certificaciones desde el punto de comercial como desde el punto de vista técnico para que pueda atender las demandas del cliente. Eso sí, un distribuidor no especialista también puede trabajar para que pueda ofrecer a sus clientes una solución cuando los clientes requieren un contrato. Esto además es el inicio para convertirse en especialista”.

### MOVILIDAD COMO REALIDAD

En el apartado dirigido a movilidad,

Emilio Adeva, de Samsung, enumeró una serie de ventajas por las que es rentable convertirse en distribuidor de Samsung. Este ponente aseguró que “el modelo de negocio móvil, sin el canal no es nada. Cuando hablamos del concepto de movilidad IT en la empresa, hay que hablar de una oportunidad de negocio que ya está en marcha. El presupuesto de las empresas en este segmento de mercado se va a incrementar en un 40%. Sin ir más lejos, la división de empresas de Samsung crece siete veces por encima de la de consumo. Además, en lo que respecta a los márgenes, hay estudios que demuestran que casi el 80% de las compras de tecnología móvil para la empresa son en gama alta porque a un responsable de IT lo que más le importa a la hora de desarrollar un área de negocio es la productividad. Además le preocupa la seguridad y nosotros aunamos todo eso”. A continuación desgranó las principales cualidades de sus dos dispositivos estrella del momento: El smartphone Galaxy S7 y la nueva tablet Galaxy Tab Pro S. Las ventajas de estos superventas son conocidas, pero Adeva añadió que “con dispositivos como

estos, “cubrimos cualquier espectro de productividad tanto en la pantalla, como en el formato, como en las funcionalidades que le incorporamos”. Además, señaló otros buenos motivos de venta como son los accesorios y el apartado de seguridad con Samsung Knox que permite encriptaciones y compatibilidad con los principales MDMs del mercado.

### TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN EN MONITORES

Agustín de los Frailes, country manager de MMD, explicó en primer lugar como MMD es una empresa creada con Philips y TPV, que es el principal fabricante mundial de monitores. Es la especialización en la fabricación lo que le da una ventaja a MMD ya que sólo se dedica a este mercado. De los Frailes explicó que “el mercado de los monitores está yendo a pantallas más grandes porque de esta forma se incrementa la productividad empresarial. Se puede trabajar hasta un 50% más rápido. Si se analiza bien, la amortización de una pantalla mayor, se realiza en cuestión de días, no de meses y años. La otra tendencia es ir a mayor resolución”.

Este ponente realizó un apartado importante en algo que normalmente pasa desapercibido por parte de los clientes y que tiene que ver con la salud oftalmológica. “Para proteger al ojo, se pueden utilizar filtros, regular el software o usar unas gafas específicas. El problema es que se pierden los colores. Nosotros hemos logrado eliminar el 90% de la luz que puede perjudicar a los ojos sin perder los colores y que se llama Softblue”, aseguró el ponente.

En Philips son conscientes de que la movilidad es indispensable para los usuarios de hoy en día, pero también saben que, en una oficina, prefieren trabajar con un monitor grande. El problema, tal y como expuso de los Frailes, “es que muchas veces el usuario no quiere conectar todos los cables para que se vea y oiga un portátil o una tablet en un monitor más grande. Por eso, hemos inventado la solución Docking USB por el que con un solo cable USB conecto todo y tengo audio, vídeo y monitores en un solo cable”.

Por ello, el máximo responsable de MMD en España considera que necesitan partners en el mercado, para ayudarles y darles las herramientas para generar más valor tanto para ellos como para sus clientes. “Sabemos que si llegamos al usuario final le convencemos”, concluyó.

## SEGURIDAD IT Y CLOUD

Miguel López, country manager de Barracuda Networks, fue el encargado de desgranar la situación de la seguridad. Su compañía viene trabajando desde hace 13 años en seguridad y almacenamiento. Para este directivo, “en el mercado de la seguridad, muchas veces, el problema es que desde el punto de vista del canal es muy difícil tener un offering consistente y que permita dar a los clientes las soluciones que necesitan sin necesidad de estar formándose constantemente”.

Para López, en materia de seguridad hoy en día hay que tener en cuenta el papel fundamental que juega la nube: “la nube nadie la cuestiona. Si los clientes no tienen un servicio en la nube, están pensando en tenerlo. La cuestión es cuánta nube quieren los clientes y cuánta nube van a querer en el futuro. Si no apuestan por la nube seguramente se quedarán fuera del mercado”.

Para el máximo responsable de Barracuda

Networks, el salto a la nube tiene retenciones relacionadas con la pérdida de control de los equipos o la pérdida de información. En su opinión, “aquí, el canal tiene un papel importante para migrar a la nube y que el cliente lo haga de forma segura. Muchas veces parece que el concepto de nube mina el valor del canal. Por eso hay que dar un valor diferenciador que no sea sólo el precio”. Tal y como se expuso, ahora hay más ataques porque es más fácil que nunca realizar esos ataques.

Antes con proteger el perímetro con un cortafuegos, valía. “Ya no, porque nos estamos yendo a la nube. Cada vez vamos a tener más aplicaciones en la nube, cada vez hay más dispositivos moviéndose de un sitio a otro.

Ahora tenemos muchos perímetros que proteger. Cada vez es más complicado proteger todos los accesos”, afirmó López. La opción de Barracuda pasa un portfolio que permite al canal cubrir todas las soluciones de seguridad a nivel de perímetro y diferentes funcionalidades que establecen las políticas de seguridad. “Tenemos por ejemplo, herramientas que complementan a Office 365 para hacerlos compatibles y mejorar los niveles de seguridad que ya incorpora Office 365. Y lo más positivo de todo: Tenemos una de las tasas de renovación más alta del mercado”, concluyó.

## EL MODELO CSP DE MICROSOFT

Finalmente, fue Carlos Picardo, PBD Lead de Microsoft, el que desgranó una nueva estrategia de canal de la multinacional llama-



Agustín de los Frailes de MMD.



Carlos Picardo de Microsoft.

do CSP (Cloud Solution Provider). Para explicarlo, Picardo se centró en que la nube está empezando a invadir el espacio de los clientes en muchas cosas. “Se crea la sensación de que hay que tratar con muchos especialistas. Desde Microsoft proponemos al canal el modelo Cloud Service Provider para incorporar todas las piezas de tecnologías y ofrecer una solución completa de nube. En el mundo cloud las cosas están cambiando, la demanda es diferente. Los clientes lo que quieren es encontrar un partner y encargarse todo a él. Otra cosa es que, además, lo quieren todo en un modelo de pago por uso. En el mundo cloud se quieren probar cosas pero lo quieren hacer sin riesgo y sin miedo. Esto no lo piden los clientes, también lo quieren lo partners para vendérselo todo a los clientes. CSP es un nuevo modelo de licenciamiento: se licencia al cliente final. El partner hasta ahora gestionaba la relación entre el cliente y Microsoft. Con CSP esto ya no es así. Eso sí, CSP no sustituye a ningún contrato de los que ya tenemos, lo complementa”, aseguró el ponente.

Con este nuevo modelo, lo que Microsoft le está pidiendo al distribuidor es que haga todo: Asesore al cliente, que haga el contrato, que haga la facturación, la gestión y el mantenimiento. Aparte de suponer una ventaja para el partner, también le facilita la vida al cliente y es que, como aseguró Picardo, “el cliente ya no tiene buscar un partner especialista para cada necesidad que tenga. Ahora va a tener un partner integral”.



Desde  
29€/mes

Visítanos en [www.easymailing.es](http://www.easymailing.es) y solicita una prueba gratuita

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

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

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

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

**Reducción de tiempos:** Easy mailing 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.



## TP-Link HS110

Los dispositivos inteligentes empiezan a estar a la orden del día. De ellos, los enchufes son unos de los más demandados. Este de TP-Link es de los mejores.

<b>TP-Link</b>
C/ Quintanavides 15, Bajo A, 28050 Madrid
<b>Precio</b> 49,90 euros
<b>Teléfono</b> 912 000 727
<b>WEB</b> www.tp-link.es
★★★★★ EXCELENTE ★★★★★ MUY BUENO ★★★★★ BUENO ★★★★★ ACEPTABLE ★★★★★ POBRE
<b>TECNOLOGÍA</b> ★★★★★
<b>IMPLEMENTACIÓN</b> ★★★★★
<b>RENDIMIENTO</b> ★★★★★



El modelo HS110 pertenece a la familia de dispositivos Smart Home y una de las principales características es su precio ya que se puede adquirir a un PVP recomendado de 49,90 euros. Aunque desde el fabricante se asegura que Smart Home es una nueva gama de dispositivos domésticos para viviendas inteligentes entre los que se incluyen enchufes inteligentes que permiten controlar todos los aparatos domésticos de una vivienda, nosotros también lo hemos probado en un entorno de oficina y podemos señalar que es perfectamente apto para pequeñas y medianas empresas.

Entre los usos que le hemos dado es el de la conexión de tres ordenadores, con sus respectivos monitores ara poder controlar su encendido y apagado. Para ello conectamos el enchufe inteligente a la toma de corriente y a él le enchufamos una regleta en la que conectaremos las diferentes tomas de los equipos. Gracias a la aplicación móvil ya podremos tener un control desde la app del dispositivo móvil de los equipos.

Asimismo conectamos el terminal a la caldera de la oficina que proporciona la calefacción de la misma. Esto es muy interesante, ya que uno de los productos inteligentes que mayor éxito están teniendo en el mercado son los reguladores de temperatura inteligentes. El problema: el precio es más elevado que el de un enchufe inteligente y requiere de una instalación específica que en muchas ocasiones el usuario no domina. Con el enchufe proporcionado por D-Link, nuevamente se conecta el mismo a la toma de corriente y a continua-

ción el enchufe de la caldera. De esta forma, el usuario podrá apagar y encenderla a distancia o programarla, para que cuando llegue a su entorno de trabajo se encuentre con la temperatura adecuada, sin tener que cambiar el regulador de temperatura: si encendemos la caldera a través del enchufe inteligente pero la temperatura es la correcta, ésta no se pondrá en funcionamiento.

### CARACTERÍSTICAS

EL HS110 es un dispositivo Wi-Fi con enchufe DC integrado, compatible con cualquier sistema eléctrico monofásico de 110V y que utiliza la aplicación móvil y servidor en la nube de TP-LINK para que el usuario pueda, en cualquier momento y lugar, gestionar en tiempo real, la configuración, la monitorización, la programación y el control de todos los appliances y dispositivos eléctricos domésticos.

El usuario solo tiene que enchufar el aparato -una lámpara, televisión, etc.- en el dispositivo Smart Home de TP-LINK y puede, entre otras funciones, las siguientes:

- Gestionar de forma remota el consumo doméstico de energía mientras se viaja, por ejemplo
- Reducir el coste de los suministros (agua, electricidad, etc.) sin sacrificar el confort

Reforzar la seguridad cuando se está fuera mediante la activación de luces de interior.

**A FAVOR:**  
Precio

**EN CONTRA:**  
La app móvil se puede mejorar

# ¿Buscas ampliar tu canal de distribución?

Tras el éxito del primer encuentro entre Fabricantes y Partners,

**Byte TI** e **Innova Market**, reanudan en septiembre el

## Byte TI - Innova Showcases Tour



### **SEPTIEMBRE**

29/9 jueves Sevilla

### **OCTUBRE**

25/10 jueves Valencia

26/10 martes Alicante

### **NOVIEMBRE**

15/11 martes Barcelona

24/11 jueves Málaga

### **DICIEMBRE**

15/12 jueves A Coruña

Fabricantes de la última edición:

**SAMSUNG**

 Barracuda

 Microsoft

 Wolters Kluwer



**PHILIPS**

### **Distribución por temática**

Software empresarial ERP, CRM  
Software mayorista  
Grandes fabricantes  
Seguridad informática  
Soluciones Cloud  
Hardware Mayoristas  
Nuevos productos IOT, IAR, Big Data...  
Impresión 3D  
TPV, Software y hardware  
Gestión documental

**Innova Showcase** continuará a partir de septiembre con **más eventos** en las principales capitales a nivel nacional: **Barcelona, Sevilla, Valencia, Malaga, Coruña** entre otras

Infórmate sin compromiso a través del teléfono 91 632 38 27 o por correo electrónico ([nachosaez@mkm-pi.com](mailto:nachosaez@mkm-pi.com))

**innovamarket**  
Networking empresarial

**byte TI**

## Xerox Duplex Travel

Con el objetivo de seguir facilitando el trabajo a los usuarios móviles, Xerox ha lanzado su primer escáner portátil que permite escanear documentos por las dos caras en un solo paso.

<b>Xerox</b>
Av. de Aragón, 330. Madrid 28022
<b>Precio</b> consultar
<b>Teléfono</b> 902 20 01 69
<b>WEB</b> www.xerox.es
★★★★★ EXCELENTE ★★★★☆ MUY BUENO ★★★★☆ BUENO ★★★★☆ ACEPTABLE ★★★☆☆ POBRE
<b>TECNOLOGÍA</b> ★★★★★
<b>IMPLEMENTACIÓN</b> ★★★★★
<b>RENDIMIENTO</b> ★★★★★



**E**l nuevo Xerox Duplex Travel es compatible con Windows y Mac OS y es perfecto para usuarios móviles ya que permite introducir múltiples páginas de hasta 216 x 813 mm para crear documentos de varias páginas tanto a una como a dos caras.

Una de las principales características en las que destaca el nuevo Duplex Travel de Xerox, es que solo pesa 500 gramos. Además, incluye un puerto USB para conectarlo a portátiles u ordenadores de sobremesa.

Nos encontramos por tanto ante un producto perfecto para compartir documentos en PDF indexados, ya que crea archivos de imagen en múltiples formatos y mejora el escaneo de documentos originales que están deteriorados para producir imágenes más nítidas y limpias. Duplex Travel ofrece una resolución máxima de 600 ppm y una profundidad del color de 24 bits.

### ESCÁNERES TRAVEL

El nuevo Duplex Travel de Xerox encabeza la reconocida serie de escáneres 'Travel' de la compañía y ofrece multitud de ventajas como facilidad de uso, mejores funcionalidades y un diseño más elegante y resistente.

Una ventaja añadida es que al incluir varios programas de software, se han eliminado pasos adicionales en el escaneo de documentos y la necesi-

dad de tener que volver a escanear. Xerox Duplex Travel escanea documentos con una gran calidad y permite a los usuarios organizar y compartir sus documentos desde cualquier lugar en el que se encuentren.

Diseñado para entornos de oficina, móviles o uso doméstico, el nuevo Duplex Travel permite escanear documentos de tan sólo 38 mm de ancho. Xerox Travel Duplex es muy fácil de instalar, ya que incluye una guía de instalación rápida y sencilla. Además, integra un amplio paquete de programas para Windows - Visioneer OneTouch, Visioneer DriverPLUS, Visioneer Acuity, Nuance PaperPort, Nuance OmniPage Pro y Nuance PDF Converter – y para Mac, como Mac TWAIN, que incluye muchas funcionalidades de Visioneer Acuity y Visioneer Scan.

### DISPONIBILIDAD

Xerox Duplex Travel ya está disponible en tiendas online o través de la red de socios de canal autorizados de Xerox en Norteamérica, Sudamérica y EMEA. Además de un DVD con el software para este dispositivo, la guía rápida de instalación y el cable USB, los accesorios que se incluyen con este escáner son una bolsa protectora de tela, un soporte de hojas (para escanear originales más sensibles), una hoja de calibración, un trapito y una tarjeta de soporte técnico.

<b>A FAVOR:</b> Facilidad de uso
<b>EN CONTRA:</b> precio




# Encuentros tecnológicos

byte 

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

Byte TI te organiza un encuentro a medida con ellos.

Convénceles de que tus soluciones son las mejores.

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

Y muchos más a tu alcance

**Infórmate sin  
compromiso**

Encuentros tecnológicos **byte** 

# La nueva era del mercado de impresión

El mercado de impresión vive días de auge. Las empresas, lejos de dejar de imprimir, siguen considerando el papel como un elemento fundamental en sus tareas diarias. Además, el mercado de la impresión 3D no deja de crecer. Las empresas también ven en este tipo de impresión un elemento para incrementar su productividad. **Por Manuel Navarro Ruiz**

**E**l crecimiento del mercado de la impresión 3D muestra crecimientos sostenibles y ya no se reduce a proyectos muy básicos. Los fabricantes de impresión tradicional, poco a poco, se están subiendo al carro de este negocio emergente, sin olvidarse de su mercado tradicional. Después de adaptarse a las nuevas necesidades y de concienciar a las empresas a realizar una gestión documental responsable, la impresión en papel vive días felices. A continuación veremos cuál es la situación de ambos mercados.

## IMPRESIÓN TRADICIONAL

El cambio en el mercado de impresión ha venido motivado por varios factores: la movilidad, la nube, los servicios de impresión y la seguridad son sólo algunos de los elementos que han propiciado estos cambios. Así que la frase de “el papel ha muerto” está más desfasada que nunca. Y es que, el mercado impresión en España está evolucionando de forma muy positiva, con un crecimiento en 2015 del 12% en unidades en la tecnología

de tinta y un 4% en la tecnología láser según datos finales de IDC. Es especialmente destacable el crecimiento en el segmento de tinta profesional, que aumentó un 24%, y que se consolida como clave en nuestro mercado. Dentro de este mercado, juega un papel protagonista HP que ha reforzado su liderazgo con un 58% de cuota de mercado en tecnología de tinta y con un 28% en tecnología láser, creciendo en ambos casos de forma sostenible por encima del mercado. Los datos de crecimiento del sector los confirma Mar Porras, Product Marketing Manager de Ricoh España quien asegura que “el mercado de impresión crece por tercer año consecutivo en unidades y gracias a las nuevas tecnologías, actualmente se imprimen otro tipo de documentos que se capturan a través de dispositivos móviles”.

Los responsables de este crecimiento tienen elementos claves. Así opina Juan Leal, director general de Lexmark Ibérica quien afirma que “el segmento de dispositivos color y, en particular, el de multifunción láser color está creciendo, especialmente en España, donde el crecimiento se prevé que pueda ser de doble



dígito. Esta tendencia no se reproduce en el mercado de láser monocromo, donde se prevé una disminución en la venta de impresoras. La consolidación de las flotas de dispositivos en las empresas, así como la adopción de herramientas eficaces de gestión de dispositivos y costes, los servicios de impresión gestionados (MPS) y la transformación digital de los procesos empresariales confirman las tendencias de disminución de la base instalada de impresoras”. Por su parte, Jesús León Muñoz, Managed Print Services & Solutions de OKI Europe Ltd., Sucursal en España considera que las claves hay que buscarlas en que “el mercado está migrando a dispositivos que pueden integrar soluciones globales como la gestión documental. Prueba de ello son las conclusiones del estudio de IDC ¿Sus procesos empresariales entorpecen sus oportunidades de mercado? Gestión de documentos e impresión económicas mediante equipos MFP inteligentes, encargado por OKI, según el cual las pymes son cada vez más conscientes de que necesitan soluciones de procesos empresariales que les ayuden a aumentar la productividad y, los equipos MFP inteligentes responden a su demanda”.

## TENDENCIAS

¿Hay todavía algo que inventar en el mercado de impresión? Parece que sí. El cliente ya no pide sólo velocidades de impresión. Ahora el trabajador es móvil, por lo que la impresión móvil se hace indispensable para cualquier trabajador actual. La

impresión desde la nube es también otro elemento que juega a favor del crecimiento que experimentan los equipos tradicionales. Además, la gestión de lo que se imprime y la reducción tanto de consumo como de papeles que se imprimen también están siendo muy demandados por las organizaciones. Y a ello se suma un elemento que hasta ahora estaba olvidado: el de la seguridad. Como muestra un botón. La compañía que lidera el mercado, HP Inc. hace años que hizo hincapié en cambiar la metodología de las empresas en materia de impresión y para ello realizó diferentes estudios sobre qué se hacía mal en las empresas y cómo podían mejorar su productividad. Eso les proporcionó una clara ventaja con respecto al resto. Tal y como opina el portavoz de la multinacional norteamericana, “a día de hoy proporcionamos un completo ecosistema de impresión entendido como un todo, ya que no solo engloba el equipo en sí, sino también los consumibles, las soluciones de gestión documental y servicios adicionales. De tal forma, dispone de la oferta más amplia e innovadora de soluciones de impresión de inyección de tinta y tecnología láser del mercado. Junto a la calidad, la velocidad y la eficiencia de nuestros equipos y soluciones, la impresión móvil y la seguridad son algunas de las principales tendencias clave tanto en el ámbito de la impresión de consumo como profesional. En el entorno de consumo estamos apostando por equipos con diseños atractivos y formatos adaptados al estilo de vida de los usuarios, con la incorporación de funcionalidades y aplicaciones que



faciliten la impresión desde sus dispositivos móviles y su interacción con las redes sociales”.

Pero los cambios son varios. El director general de Lexmark asegura que “la creciente digitalización de las empresas ha supuesto un cambio radical para el sector de la impresión. Cada vez son más las compañías que se incorporan a la tercera plataforma para formar parte de lo que se considera una nueva era de la tecnología, basada en la nube, las redes sociales, el Big Data y la movilidad. El uso de estas cuatro tendencias tecnológicas en su conjunto proporciona a las empresas una visión general de la información en sus redes, ayudando a la empresa a alcanzar la innovación y ventajas competitiva”. Y es que, el sector de la impresión se ha tenido que adaptar a la llegada de nuevos paradigmas, como son el Big Data y los equipos compartidos, a los que se suma el abanico de la virtualización, que va desde modelos Cloud Computing a la impresión desde los más diversos dispositivos móviles. Las nuevas tendencias requieren de un esfuerzo redoblado en el área de los servicios. Por eso, cada vez se adoptan más soluciones enfocadas a los procesos de negocio y la impresión pasa de ser una mera herramienta a convertirse en un servicio gestionado. Todo ello en un contexto en el que según un estudio de IDC, patrocinado por OKI, demostró que el reto ahora consiste en gestionar la información, es decir, en dar sentido a los datos a los que se accede, y suministrarla de la manera más eficaz posible en cuanto a costes y tiempo, pues una gestión ineficiente de los documentos se traduce en más de un 20% de pérdida de productividad por año.

Y finalmente nos queda la movilidad. Tal y como señala la portavoz de Ricoh, “la tendencia de mayor impacto hoy en día es la de movilidad, el cliente quiere imprimir desde sus dispositivos móviles en cualquier lugar. Pero no es la única, otra de las tendencias con mayor impacto es la de colaboración, nuestros dispositivos de impresión en combinación con los de comunicación permiten a usuarios que no comparten el mismo espacio físico, trabajar simultáneamente en un mismo documento; por ejemplo pueden trabajar conjuntamente en pantallas interactivas conectadas e imprimir directamente los documentos modificados o enviarlos a un dispositivo móvil”.

## EL FACTOR MÓVIL Y LA SEGURIDAD

Efectivamente, la impresión móvil es un aspecto cada vez más demandado, ya que los usuarios quieren imprimir en cualquier momento y lugar, de forma fácil y segura. De acuerdo con un informe de HP, el 73% de los usuarios de dispositivos móviles están interesados en imprimir directamente a través de sus equipos, siendo las fotografías una prioridad para el 67% de ellos.

Pero, además, en el ámbito profesional, la impresión móvil permite a las empresas reducir costes y aumentar la flexibilidad y la productividad, al ayudar a dinamizar y optimizar recursos y flujos de trabajo.

Desde Brother señalan que “la movilidad es el principal elemento que está dirigiendo la demanda en el mercado. Esta movilidad, significa la posibilidad de imprimir desde la nube y desde dispositi-

tivos como teléfonos y tabletas, convirtiéndose en motivo poderoso de compra de un equipo de impresión. Por otro lado, encontramos la movilidad entendida como la necesidad de imprimir para profesionales que trabajan en el terreno, fuera de una oficina. Para este segmento, los equipos tradicionales no son de utilidad y necesitan equipos específicos, donde la portabilidad y pequeño tamaño son sus características fundamentales”.

Las pymes están de acuerdo en que la movilidad de los empleados está impulsando la necesidad de agilizar los procesos y digitalizar los documentos. A lo que se suma que para el año 2018, IDC prevé que el 75% de la plantilla será móvil. El crecimiento del personal móvil ha creado una necesidad crítica de acceso a la información precisa y segura “en cualquier momento y desde cualquier lugar”. Como apuntan desde OKI, “esto significa que las empresas deben tener un mayor control sobre la forma en que trabajan las personas desde sus propios dispositivos personales y empresariales para garantizar la protección de los datos confidenciales de la empresa, a la vez que les permite acceder sin ningún problema a los documentos necesarios para mantener y aumentar la productividad empresarial”. Pero no todo es un camino de rosas en el camino de la impresión a través de dispositivos móviles. Tal y como apunta el director general de Lexmark, “para que la movilidad sea viable es importante que la impresión sea igual de cómoda tanto en dispositivos de sobremesa como móviles. Para ello, se debe contar con compatibilidad incluida de serie con las funciones de impresión nativas de los sistemas operativos móviles, así como con los estándares emergentes para la impresión móvil. De esta manera, se puede conseguir que la impresión se lleve a cabo de una manera rápida y sin complicaciones desde los dispositivos móviles”.

Como decíamos, el de la seguridad, es un elemento clave en el desarrollo de la nueva era de la impresión. Y es que las empresas han descubierto que a través de las impresoras había infinidad de brechas de seguridad. Por ello, los equipos cuentan cada vez con una mayor sofisticación en esta materia para impedir por ejemplo, accesos no deseados, evitar que documentación sensible se encuentre en las impresoras hasta que el usuario lo recoja o cifrar los datos que van desde un equipo hasta la impresora.

La seguridad, es sin duda, una de las grandes preocupaciones de las empresas a la hora de desarrollar su negocio en el mercado y a pesar de su relevancia, todavía el 56% de las compañías ignoran las impresoras en sus estrategias de seguridad total.

Tal y como señalan desde HP Inc. “la seguridad es una prioridad que reflejan todas nuestras líneas de productos y soluciones a nivel empresarial y, como no podría ser otra manera, la hemos incorporado a todos los niveles del entorno de la impresión profesional, abarcando tanto el dispositivo, como los datos y los documentos. No hay que olvidar que las impresoras, desde el punto de vista de la seguridad, requieren el mismo grado de protección que los PCs. Esta es la razón por la que HP ha desarrollado las soluciones de software de impresión móvil HP JetAdvantage, que permiten a los empleados imprimir en dispositivos de la oficina o bien en ubicaciones de impresión públicas,

## YA SOMOS UN PAÍS PARA LA IMPRESIÓN 3D

*Por Ramón Encinas, responsable de impresión 3D en Ricoh España*

La impresión 3D abre una incontable variedad de oportunidades pero hasta hace bien poco parecíamos estar lejos de poder decir que este incipiente modo de impresión ha llegado para quedarse. Si bien es cierto que este nuevo método de producción de objetos ya es una realidad que está cambiando cómo las empresas diseñan, modelan y crean, también es una realidad que su implantación en nuestro país no está siendo ágil.

Las ventajas de la impresión 3D son múltiples y sectores como el de la medicina -el Hydrogel que hemos creado proporciona una consistencia y una viscosidad variables, que permite crear réplicas de órganos humanos para la formación de los profesionales médicos y la planificación de intervenciones complejas- la automoción, la ingeniería aeroespacial, o la arquitectura ya están implantando soluciones 3D y sin duda irá a más a medio y largo plazo. El abaratamiento de las impresoras, la aparición de nuevas técnicas de impresión y nuevos materiales está consolidando lo que los expertos consideran la clave de la impresión 3D: la posibilidad de crear, por un coste reducido y en corto espacio de tiempo, casi cualquier producto.

### OBJETIVO: LOS HOGARES PARTICULARES

En la actualidad ya es posible imprimir en 3D coches, comida, edificios, y hasta aviones, todo ello constreñido aun al ámbito de lo profesional, pero desde la aparición de las impresoras 3D para uso doméstico, el mercado orientado al consumidor final ha ido adaptándose y los precios se han ido popularizando cada vez más. El precio es un factor decisivo en el mercado residencial, pero no lo es en tanto en otros como el educativo o el profesional, donde lo primordial es el soporte a nivel técnico de producto. Este descenso de los precios y, sobre todo, la inclusión de las impresoras 3D en los planes educativos es lo que van a terminar

haciendo de estas impresoras un must have para las familias.

Si bien el abaratamiento de su precio es una palanca que impulsa la difusión de la impresión 3D a todos los niveles, aun hay obstáculos que dificultan la barrera de los hogares y son el desconocimiento de las personas para diseñar en 3D y la falta de una herramienta definitiva que facilite el diseño personalizado. Para que el uso de las impresoras 3D pueda generalizarse entre todo tipo de usuarios son necesarios una serie de conocimientos como diseño, calibración, etc. que la mayor parte de la población no tiene. Por lo tanto, es necesario ofrecer formación a varios niveles. Solo cuando consigamos que la formación esté disponible para todo el mundo, se disipará la demanda de estas tecnologías.

Es más, al igual que la impresión láser LED popularizó el acceso de las pymes a la internalización de sus necesidades de impresión, la impresión en 3D se democratizará tanto para usuarios finales, como para empresas, cuando a golpe de "clic" sobre el ratón se pueda imprimir en 3D casi cualquier objeto. Para recorrer ese trecho que media entre el momento actual y el que está por llegar, los escáneres van a jugar un papel primordial y la industria no es ajena a este hecho. Poco a poco se están creando escáneres 3D cada día más económicos y sencillos de utilizar. En el momento en que los usuarios dispongan de dispositivos que les permitan digitalizar de forma sencilla objetos en 3D de su vida cotidiana, va a haber mucha materia prima para imprimir en 3D y este modelo de impresión se disipará.

La adopción de la impresión 3D se generalizará en la industria conforme vayan apareciendo nuevos materiales. Igual que actualmente en la fabricación por inyección se utiliza un material distinto para cada aplicación (por ejemplo, PET para las botellas de agua, o ABS para los juguetes de construcción), en la impresión 3D pasará lo mismo. Actualmente la ofer-

ta de materiales es demasiado reducida y nosotros apostamos por la variedad de los materiales, así nuestras SLS ofrecen, de momento, 5 materiales distintos.

Hasta entonces, en nuestro país -tanto usuarios como empresas- pueden ya disponer de tecnología de impresión 3D, posibles gracias a la distribución de impresoras semi-profesionales, especialmente indicadas para los sectores de educación y colectivos profesionales como bufetes de arquitectura, diseñadores industriales y similares, ya que se trata de máquinas robustas, con un generoso volumen de impresión, e incluso equipadas con doble extrusor.

La posibilidad de proveer este tipo de productos, nos parece clave ya que -en nuestro caso- nos ha servido para estar en condiciones de ofrecer al mercado profesional soluciones completas -incluyendo un servicio técnico repartido por toda la geografía española- y estar listos para dar el salto a la impresión 3D de alta producción, con el tipo de tecnología SLS y gran volumen de fabricación que -en nuestro país- requieren en sectores tan importantes como el de la automoción o la electrónica.

La impresión en 3D ha llegado para quedarse, de eso no cabe ya ninguna duda, cada día aparecen nuevas aplicaciones de este modo de impresión, más allá de crear meras réplicas de objetos, o piezas de los mismos, gracias a -por ejemplo- el descubrimiento de las células madre, ya estamos investigando en la posibilidad de fabricar tejidos vivos mediante una impresora 3D de inyección, proyecto que denominamos "3D bioprinter".

En resumen, las nuevas tecnologías, el abaratamiento de los productos, las mejoras en los materiales y el acercamiento tanto al mercado residencial, como el profesional de las nuevas tecnologías de digitalización en 3D están contribuyendo a que el nuestro, ya sea un país para la impresión en 3D.

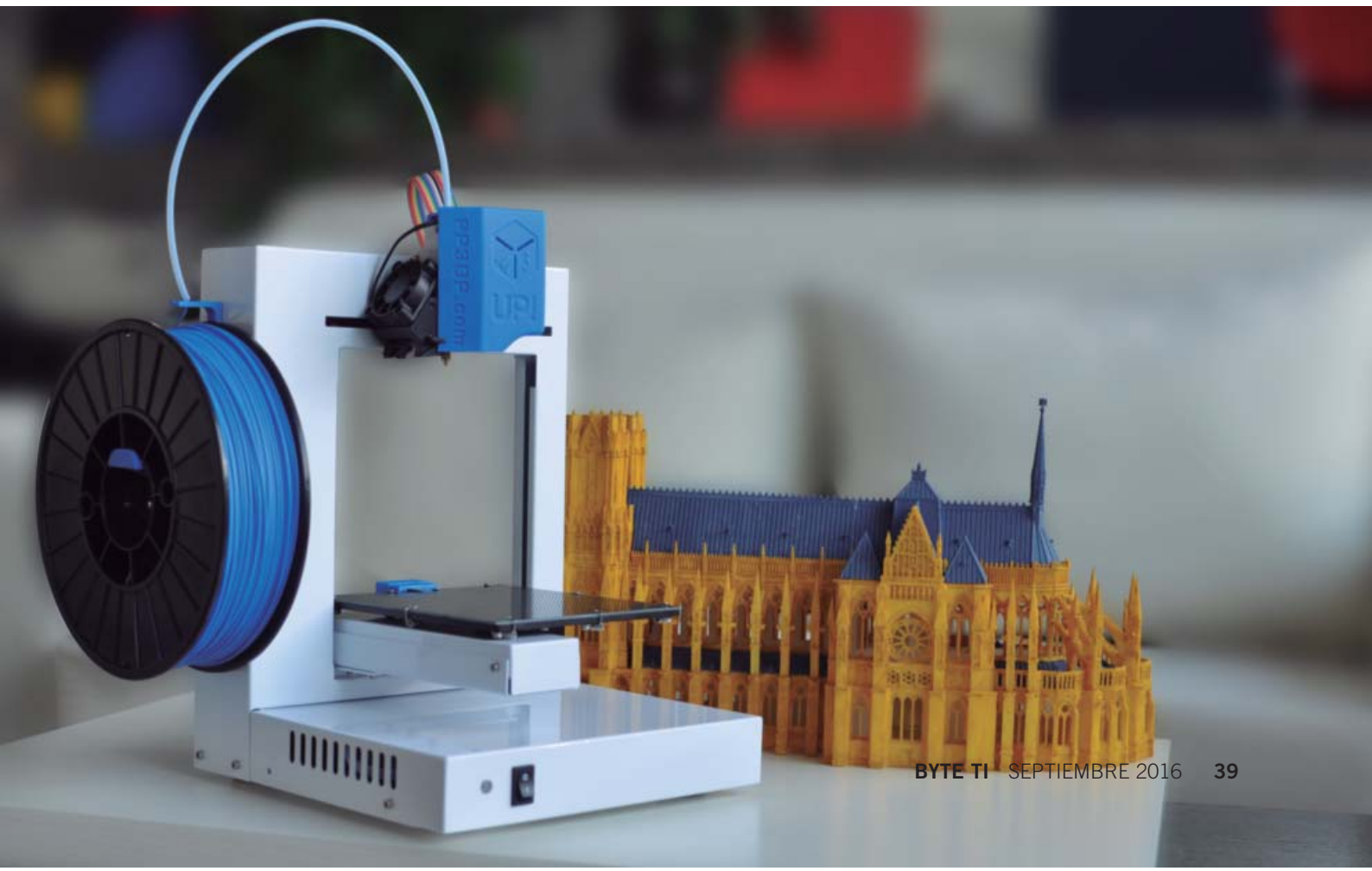
con las características de seguridad que exigen los responsables de TI". Por su parte desde OKI aseguran que "en un contexto como el actual, la seguridad —también en la impresión— es uno de los retos más importantes a los que se enfrentan las empresas. Dentro de este escenario de innovación, OKI ha introducido toda una serie de funcionalidades en todo su portafolio de soluciones profesionales de impresión y gestión documental, que van añadiendo capas de seguridad en los elementos clave de su gestión interna. Estamos hablando de soluciones que permiten acceder a los equipos mediante el uso de una tarjeta de identificación segura, un código PIN seguro o un dispositivo móvil. El sistema de impresión pull es común en los MFPs de OKI y permite a los usuarios enviar un trabajo de impresión a un dispositivo, pudiendo ser liberado sólo una vez que el usuario se encuentre físicamente delante del dispositivo y pase una tarjeta de seguridad o introduzca un código PIN. Según el estudio de IDC, la seguridad es una de las máximas prioridades de las pymes europeas, y por ello el 25% de las compañías han implementado ya soluciones de seguridad de documentos, incluido el ID de usuario".

## NECESIDADES

Las demandas de las empresas pasan, sin duda, por esta serie de elementos. Pero todavía hay más. Al final, en este mercado el elemento fundamental es el equipo y en este sentido, los multifuncionales son los reyes. Las empresas buscan soluciones de impresión que les aporten calidad y velocidad, así como mayo-

res niveles de eficiencia y les permitan ahorrar costes. Pero sus requerimientos no se refiere exclusivamente a los equipos en sí, sino que existe también una creciente demanda por parte de las organizaciones de soluciones y servicios de impresión gestionada (MPS).

Y es que aproximadamente el 70% del mercado de impresión profesional se basa ya en la demanda de servicios y soluciones contractuales, siendo algunas de las principales razones la optimización de costes y la preocupación por la seguridad. En este sentido, Jesús León Muñiz, Managed Print Services & Solutions de OKI Europe Ltd., Sucursal en España cree que "las empresas son cada vez más partidarias de recurrir a servicios gestionados de impresión que les ayuden a automatizar e integrar los procesos empresariales correctamente para que los empleados puedan trabajar de forma eficaz y eficiente desde cualquier lugar y en cualquier momento, y por ende, aumentar la productividad y cumplir con sus objetivos de negocio. Además, las compañías están dando un salto tecnológico y buscan que sus soluciones para la gestión de la impresión no sólo les ayuden en el día a día optimizando el volumen de sus trabajos, sino que les permitan mejorar la gestión y seguridad del flujo de trabajo documental dentro de toda la organización". De igual forma, el director general de Lexmark considera que "el entorno empresarial actual necesita manejar masas de datos sin estructurar, que incluyen desde emails hasta archivos adjuntos, imágenes escaneadas, archivos de vídeo y audio, y fuentes de información procedente de sistemas externos. Lo que una empresa necesita es la



gestión eficaz y transparente de estos datos. Obviamente, todas estas necesidades están relacionadas con la digitalización. Es crucial dar el paso, pero digitalizar supone transformar desde la raíz y adaptar todos los procesos de una compañía a una nueva forma de trabajo. Para conseguir esto es importante confiar en una empresa externa que te aporte seguridad y ganas de dar el paso”.

## LA ERA DE LAS TRES DIMENSIONES

Y llegados a este punto llegamos a uno de los mercados emergentes más importantes de la actualidad: la impresión 3D. De hecho se considera emergente porque todavía le queda mucho por avanzar y sólo está en los inicios pero ya empiezan a aparecer desarrollos importantes como el de la construcción de un puente en Amsterdam realizado exclusivamente con técnicas de impresión en 3D. Las ventajas de este modelo son claras: se eliminan los problemas relacionados con los cortes de tráfico puesto que no se necesitan transportar ingentes cantidades de materiales atravesando toda la ciudad. Asimismo, la vida cotidiana del barrio en el que se ubica tampoco se ve afectada puesto que la parte que se tiene que acordonar es mínima y todo ello en un proyecto ecológico, limpio y más barato que si se desarrollara bajo un proyecto tradicional.

Algunos datos demuestran el avance de este mercado. Según IDC, el gasto en impresión 3D va a crecer un 27% anualmente hasta 2019, cuando generará unos ingresos de unos 26.700

millones de dólares. Las impresoras 3D aún no son un producto de consumo masivo, pero ya han salido del nicho de usuario muy avanzado para pasar a tener cada vez mayor presencia en sectores como el del diseño, la arquitectura, la educación o la medicina. Fabricantes tradicionales que, de momento, no tienen planes para desarrollar equipos en tres dimensiones como OKI, consideran que estamos ante un mercado con mucho potencial. Así lo cree su portavoz que asegura que “La impresión 3D es un mercado revolucionario que está abriendo innumerables posibilidades a muchos sectores, sobre todo a segmentos especializados como pueden ser los mercados verticales: industrial, aeronáutica, automoción, diseño, etc. Además, la reducción de los costes de dichas máquinas está permitiendo que sea cada vez más accesible para el cliente final. Desde nuestro punto de vista, creemos que la impresión 3D seguirá enfocado en estos ámbitos profesionales concretos, y no es nuestro foco de especialización. Por eso, OKI, seguirá con su firme apuesta por los servicios gestionados de impresión, ofreciendo al mercado impresoras y multifunciones vanguardistas y con la última tecnología para toda clase de negocios”.

Otras empresas tradicionales como HP Inc. llevan años trabajando en el desarrollo de la impresión en 3D. Para sus portavoces se trata de un mercado que “existe una gran oportunidad en la creación de prototipos y en la producción con un foco en el espacio industrial/comercial. Como parte de nuestra estrategia

## EL PAPEL DE LOS SERVICIOS DE IMPRESIÓN GESTIONADOS

Xerox e IDC han lanzado los resultados de un estudio que analiza cómo los servicios de impresión gestionados (MPS) pueden impulsar la transformación digital de las empresas. Según el informe “Managed Print Services — Service Delivery Excellence”, que incluye las respuestas de grandes organizaciones en EE.UU y Europa Occidental, el 25% de los encuestados afirmaron que su proveedor no consideraba los flujos documentales de los usuarios, la productividad o los flujos de trabajo que hacen un uso intensivo del papel y que podrían convertirse en flujos de trabajo digitales, como elementos esenciales de la transformación digital.

Con respecto a cómo los proveedores ven el éxito de los servicios de impresión gestionados, casi la mitad de los encuestados (46%) afirmó que la implantación de los mismos es la clave para conseguir el éxito. Poco menos de un tercio indicó que la tec-

nología es el principal impulsor del éxito, y un porcentaje similar afirmó que su relación con el proveedor y sus empleados era fundamental para conseguir el éxito de la implantación de una estrategia de MPS.

El estudio analiza tres fases principales en toda estrategia de MPS, así como los elementos fundamentales que impulsan el éxito de un negocio:

- **Evaluación** – Si se realiza una amplia evaluación de la infraestructura actual, el proveedor puede desarrollar un plan detallado de los equipos que recomienda instalar y de los ahorros de costes que podrían tener las empresas. Más de una cuarta parte de los encuestados se dieron cuenta que el principal reto era que su proveedor no consideraba que los procesos manuales se podían automatizar.

- **Transición** – La transición implica optimizar la tecnología y mejorar los flujos de trabajo. Aquí los proveedores de MPS hacen

sugerencias para realizar mejoras adicionales cuando esta transición se haya completado. El 37% de los encuestados afirmaron que era fundamental desarrollar un plan por fases para que la transición sea total.

- **Gestión** – En esta fase la transición ya se ha completado y el proveedor de MPS está gestionando las operaciones diarias de los sistemas documentales y de impresión. Entre los principales factores de éxito que señalaron los encuestados destaca que sus proveedores son más receptivos y resuelven los problemas más rápidamente (32%).

“El negocio de servicios es lo que ha diferenciado siempre a Xerox de su competencia, y este nuevo estudio pone de manifiesto qué es lo que los clientes actuales consideran como un servicio excelente, desvelando cuáles son los factores de éxito o fracaso de una estrategia de MPS”, explica Mike Fieldman, presidente de la división de Large Enterprise Operations en Xerox.



de impresión 3D, estamos apuntando a industrias como Automoción, Aeroespacial, Consumo y Medicina / Salud y también el sector de los servicios de impresión 3D comercial (también denominados oficinas de Servicios de Impresión 3D -3D Print Service Bureaus--). Cuando observamos nuestras proyecciones del mercado, vemos un crecimiento a 2020 en la creación de prototipos (que es el segmento más grande a día de hoy) del 26%, mientras que la producción es el mercado de crecimiento más rápido con un 37% y, de hecho, donde vemos el mayor potencial de crecimiento. De la misma manera que hemos impulsado la transformación en la impresión 2D, HP tiene la intención de liderar la transformación 3D durante la próxima década y de ayudar a impulsar, junto a su ecosistema de partners, la próxima revolución industrial”.

Parecía que en este mercado iba a ocurrir lo mismo que sucedió en el mercado de la movilidad: que iba a ser el usuario doméstico el que incorporase la impresión en 3D a su día a día y luego se incorporaría al segmento profesional. España es uno de los países pioneros en el mundo de la impresión 3D. Son varias las empresas que desarrollan productos específicos desde hace unos años y son las que están viendo de primera mano por dónde está yendo el mercado. Una de esas pioneras en EntresD.

María Torras es su responsable de marketing: “no se han cumplido las expectativas de cara al sector doméstico. Aunque sí que funciona muy bien en los sectores profesionales, a pesar de que aún muchas empresas desconocen lo útil que les puede resultar una impresora 3D profesional. Muchas equiparan las impresoras no profesionales (rep rap e impresoras de baja calidad) con lo que la tecnología puede dar de sí. Cada vez hay más modelos de impresoras 3D en el mercado y cada vez cuesta más elegir entre tantos modelos y marcas disponibles. El problema está en que la gran mayoría están limitadas a trabajar con uno o pocos materiales. Las grandes innovaciones vendrán de la mano de nuevos materiales y nuevas impresoras que permitan imprimir en una amplia gama de materiales. Pero siempre y cuando estos nuevos materiales y impresoras estén disponibles a precios razonables. En algunos campos esta tecnología está consolidada y no hará sino incrementar sus prestaciones y reducir sus costes, como en la medicina, el diseño y algunos procesos productivos. En otros la evolución está frenada por los costes de los materiales. Si los futurólogos están en lo cierto y nos lo acabaremos fabricando todo en casa con impresoras 3D, la gestión de los materiales se convertirá aún más que en la actualidad, en el verdadero caballo de batalla de la economía mundial. Creemos que

Las expectativas de crecimiento de la impresión 3D no se han cumplido en el entorno doméstico, aunque sí está funcionando bastante bien en los entornos profesionales



llegará un momento en que las tecnologías aditivas aparecerán como limitadas frente a la evolución de las basadas en las tecnologías de utilización del láser. De momento éstas aún son muy caras, pero las economías de escala ayudarán a hacerlas más competitiva”.

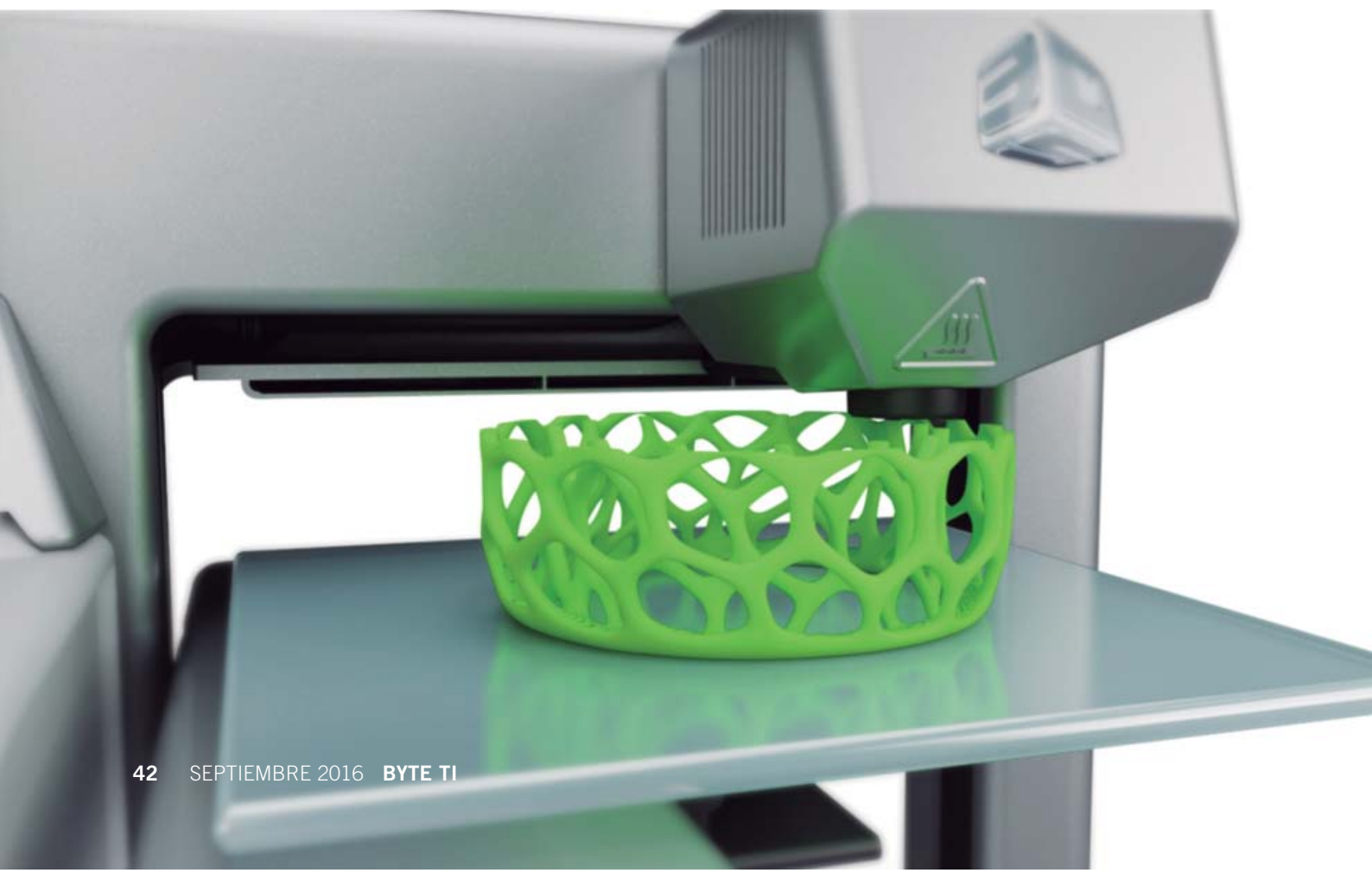
Otra empresa española es BQ. Conocida por su departamento de movilidad, donde ha tenido gran éxito con sus móviles y tabletas, esta empresa catalana es también un viejo conocido en el segmento de la impresión 3D. Rodrigo del Prado, socio fundador y director adjunto de BQ cree que se trata de un mercado con gran recorrido, sobre todo “ en campos como el de la ingeniería, la arquitectura y el diseño porque son herramientas muy útiles para el prototipado en el desarrollo de productos. Pero al tratarse ser muy versátiles, su uso se está extendiendo a otros sectores como el de la educación y la medicina”.

## TIPOLOGÍA DE UNA EMPRESA EN 3D

Fuera de los ámbitos de la industria o de la arquitectura, las empresas no saben todavía qué necesidades les puede resolver esta nueva tecnología. Un fabricante tradicional como Ricoh lleva años trabajando en el desarrollo de productos y soluciones de impresión en 3D. Para su portavoz, “el siguiente paso en la evolución de la impresión 3D es la utilización generalizada de impresoras en el ámbito de la fabricación, tanto para realizar series cortas (es decir, pocas unidades de un mismo objeto) como para series personalizadas (cualquier cantidad de piezas

ligeramente distintas). En paralelo, se están desarrollando nuevas aplicaciones en el ámbito de la salud y se investiga en la creación de réplicas de tejidos blandos y de órganos funcionales. En cuanto al desarrollo de nuevos materiales de impresión, la tendencia apunta hacia materiales con propiedades especiales como por ejemplo la resistencia a altas temperaturas o al fuego, la conductividad eléctrica, la flexibilidad o compatibilidad con el cuerpo humano. En Ricoh hemos creado el Hydrogel, que proporciona una consistencia y una viscosidad variables, lo que permite crear réplicas de órganos humanos que se pueden utilizar para la formación de los profesionales médicos y la planificación de intervenciones complejas. También estamos trabajando en el proyecto 3D Bioprinter, investigando en la posibilidad de fabricar tejidos vivos mediante una impresora 3D de inyección”.

Para el portavoz de EntresD este mercado “a corto plazo, presentará una mejora paulatina de su utilización en el mercado profesional. Es difícil que la tecnología actual de deposición de plástico permita su penetración en el mercado doméstico, como un electrodoméstico más, como dicen los optimistas. Los sectores de aplicación actual son innumerables: además de las aplicaciones domésticas que hemos mencionado y del sector de la medicina, podemos asegurar que prácticamente toda la industria productiva ya la está utilizando de uno u otro modo. También en marketing, diseño, moda, arquitectura, alimentación, arte, siempre que haya que crear algo nuevo, la impresión



en 3D presta una ayuda fundamental. Un sector muy importante para esta tecnología es el de la educación, en sus vertientes pasiva y activa. La visión de un objeto en 3D enriquece notablemente su comprensión. Ello puede aplicarse a una obra de arte, un objeto histórico, una figura geométrica o la estructura de una molécula orgánica. Pero es mucho más importante su utilización como herramienta activa para potenciar la creatividad y la imaginación de los niños, lo cual no realizan suficientemente las herramientas educativas actuales”. Por su parte, el portavoz de HP Inc. considera que “las empresas requieren de la impresión 3D en dos ámbitos diferentes. Por un lado, existe la necesidad de acortar los ciclos de desarrollo de producto y la impresión 3D habilita la posibilidad de crear prototipos de forma rápida agilizando el proceso y permitiendo poder ampliar el número de iteraciones en el desarrollo hasta la validación final del producto antes de ser lanzado a producir en serie. Por otro lado, existe la necesidad de acortar las tiradas de producción, reducir los stocks, aumentar la flexibilidad en poder modificar y mejorar las

piezas a lo largo de la vida del producto e incluso poder fabricar bajo demanda. Aunque muchas de las empresas ya están incorporando estas tecnologías consiguiendo una ventaja competitiva, otras, aún desconocen las posibilidades de esta tecnología y como les podría ayudar a optimizar y mejorar sus procesos productivos. Los más pioneros, están incorporando la impresión 3D no solo para optimizar sino para crear nuevos negocios gracias a la posibilidad de fabricación personalizada masiva”.

Por su parte, Francisco Calvache de Canon considera que “cada vez son más las empresas que se interesan por esta tecnología; las posibilidades de la impresión 3D pueden beneficiar a muy diversos sectores: diseño, fabricación, construcción, ingeniería... y también interviene de muchas formas en diferentes fases del proceso de creación/fabricación de un producto. Los beneficios de la impresión 3D (acorta ciclos de diseño, amplía posibilidades de diseño, reduce costes, flexibilidad,...) son evidentes y muy pronto, la impresión 3D será una herramienta o un periférico más dentro de las empresas. “.

## UN EJEMPLO EN 3D

Grupo Airbus ampliará el uso de la plataforma 3DEXPERIENCE de Dassault Systèmes para sus programas de fabricación aditiva, también conocida como impresión 3D, integrando el diseño, la simulación y la producción.

El Grupo Airbus desplegará las aplicaciones de diseño colaborativo y simulación de Dassault Systèmes como parte de la industry solution experience “Co-Design To Target”, para la fabricación aditiva de herramientas, prototipos y piezas para vuelos de prueba y uso en aviones comerciales. Esto proporciona a Grupo Airbus una continuidad digital que optimiza sus diseños y permite validar virtualmente cada fase del proceso de fabricación aditiva. Aprovechando las aplicaciones de Dassault Systèmes y su propia experiencia en fabricación aditiva, Grupo Airbus puede estudiar nuevas posibilidades de diseño y fabricación para satisfacer los requerimientos de ingeniería y fabricación en la producción aditiva de herramientas y componentes.

La fabricación aditiva, o impresión 3D, es una alternativa a los procesos de producción como fresado, fundición, colado y forja de precisión. Ya adoptado por la

industria aeroespacial para el diseño creativo de productos y creación de prototipos, el uso de la fabricación aditiva, se está expandiendo gradualmente a producciones a gran escala. La industry solution experience “Co-Design To Target”, refuerza las aplicaciones de fabricación aditiva para ofrecer mayor flexibilidad en el diseño, producción y prueba. Esta aplicación ayuda a reducir el desperdicio y los costes asociados a la fabricación de partes complejas de aviones sin sacrificar la resistencia o el rendimiento.

“Numerosos proyectos a lo largo de Airbus están acelerando el uso de la fabricación aditiva para producir prototipos, así como componentes de producción que potencialmente entregarán piezas más ligeras y menos costosas que cumplan los estándares tecnológicos, de rendimiento, de seguridad y de costes” comenta Robert Nardini, Senior Vice President Engineering Airframe, Airbus. “Airbus lleva mucho tiempo usando las aplicaciones de simulación de Dassault Systèmes para acelerar el análisis estructural y las pruebas virtuales de las aeronaves; ahora podemos definir una nueva

forma de diseñar piezas mediante el aprovechamiento del diseño basado en simulación para responder mejor ante las necesidades del mercado de la aviación”.

“La fabricación aditiva genera nuevas oportunidades en diferentes áreas, como la fabricación remota para soporte y mantenimiento, la fabricación rápida de prototipos para la realización de nuevos conceptos y experiencias, y, quizá lo más importante, el desarrollo de diseños que eran, hasta ahora, imposibles de fabricar” señala Dominique Florack, Senior Executive Vice President, Research & Development, Dassault Systèmes. “Con este enfoque, Grupo Airbus podrá aprovechar la siguiente generación de diseño automatizado para piezas de la plataforma 3DEXPERIENCE, ya sean impresos en 3D o no, acelerando así una nueva ola de transformación en la industria aeroespacial. Con la plataforma 3DEXPERIENCE, entregamos una solución de principio a fin que incluye todos los parámetros de ingeniería para la fabricación aditiva de piezas, inclusive de la ciencia de los materiales, especificaciones funcionales, diseño generativo, optimización de impresión 3D, producción y certificación”.

# Tendencias en el ámbito de las herramientas contables

Crecimiento, viabilidad y solidez son criterios clave para cualquier negocio. Una de las utilidades que permite lograr cada uno de estos conceptos son las herramientas de contabilidad. A continuación, repasamos algunas de las propuestas disponibles en el mercado.

**G**estión de proyectos y de materiales, ventas, producción o recursos humanos. Estas son algunas de las divisiones que podemos encontrar en cualquier empresa y a las que habría que sumar un área de carácter vital: nos referimos a contabilidad, pues gracias a ella una organización puede llevar a cabo la gestión financiera de sus negocios. Sin duda, este área juega un papel vital no sólo en compañías de gran tamaño o pymes, sino también en el caso de los trabajadores autónomos dada la importancia que supone llevar un control sobre facturas, presupuestos, pago de impuestos, control de gastos, resultados operativos, etcétera. Y es que a partir del análisis y la evaluación de cada uno de estos aspectos, es posible obtener análisis y estadísticas que sirven para conocer la salud financiera de las compañías, ayudando además a una mejor toma de decisiones y a controlar otros aspectos como los relacionados con el ámbito de la tesorería.

En este sentido, los usuarios tienen a su disposición diferentes posibilidades. Una de ellas viene dada por los programas de planificación de recursos empresariales o software ERPs (recordemos su flexibilidad y capacidad de adaptación), herramien-

tas de las que ya hemos tenido oportunidad de hablar en anteriores ocasiones y que cuentan con un bloque específico dedicado a la contabilidad. Este, por ejemplo, es el caso de Speedy Coda de la firma Datisa. Disponible bajo la modalidad on-premise y en la nube informática, proporciona utilidades como asientos patrón, registro de facturas o control de ingresos; asimismo, apuesta por la seguridad y la confidencialidad de los datos que maneja. Otras opciones son Grupo i68 Izaro CMS Gestión de Tesorería Avanzada (que destaca por automatizar los procesos habituales de comunicación con bancos) o Wolters Kluwer a3ERP Contabilidad, donde descubrimos listados contables oficiales, gestión del inmovilizado, muestras de composición patrimonial...

Todas las propuestas clasificadas dentro de los programas ERP han dejado sensaciones bastante positivas, al igual que el programa de gestión y facturación SQL Conta de la empresa Distrito K: éste trabaja con registros de IVA, previsión de cobros y de pagos, amortizaciones, tesorería, cierre de ejercicio, balances o área presupuestaria, entre otros. Para los autónomos, Sage One es una opción completa e interesante y las novedades incluidas en su última versión mejoran la experiencia de usuario.



1294.11  
4981.02  
5779.89  
6681.69  
7698.66  
8844.41  
10134.13  
11584.72  
13215.03  
15046.04  
17101.10  
19406.21  
21990.32  
24885.66  
28128.06  
31757.43  
35818.14  
40359.58  
45436.66  
51110.47  
57448.95  
64527.64  
72430.54  
81151.06

Shortfall when  
to approach, Revenue  
and explain

Amount payable X  
Amount achievable Y

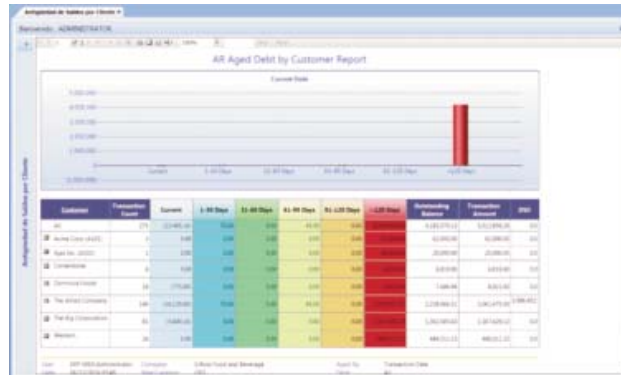
our problem X-Y  
DON'T PANIC  
(YET)

it T  
of 2013 (ETI)  
ourage youth e  
20 until 1 January  
2014  
The price  
that originates  
that first year  
amount of 181  
can be managed  
year of completion  
making for a more  
and improvement of  
Luis Suarez-Villa

# Aptean Ross ERP- Finanzas

En este módulo de contabilidad y finanzas, los usuarios tienen a su disposición un área de contabilidad general, presupuestaria, analítica y control de gestión, incluyendo clientes y cuentas a cobrar.

**E**n la herramienta de planificación de recursos empresariales de Aptean descubrimos aplicaciones relativas a las finanzas. A este respecto, el fabricante ha integrado un módulo de contabilidad general, analítica y presupuestaria en el que también tenemos a nuestra disposición un área de control de gestión. Si profundizamos en algunas de sus características, nos encontramos con la posibilidad de definir nuestro propio plan contable en el que tienen cabida hasta 15 segmentos, un plan que arroja un mantenimiento optimizado gracias a sus aplicaciones de copia y también de sustitución. Asimismo, se contemplan plantillas contables que ayudan a fijar las normas de vali-



dación que consideren necesarias los negocios.

Este bloque admite un seguimiento de la información a nivel de transacción (a través de códigos de análisis), definir tipos de saldos o emplear códigos cortos de contabilidad para, por ejemplo, acelerar la introducción de datos. De igual forma, los responsables de las

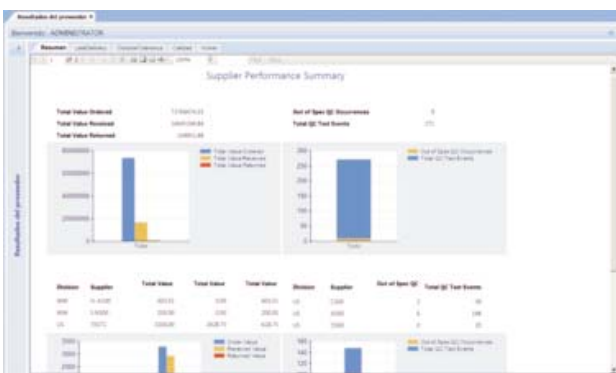
empresas pueden actualizar a partir de una única entrada de diario no sólo los saldos de tipo financiero sino también los de carácter estadístico. En este sentido, los diarios pueden introducirse en la contabilidad en tiempo real y de manera directa, un proceso que se alcanza de manera manual o mediante la utilización de plantillas de diario predefinidas.

El procesamiento de las actividades llevadas a cabo al cierre de un periodo se caracteriza por su flexibilidad, ya que algunos módulos subsidiarios - como los referidos a las cuentas por pagar y por cobrar- están preparados para procesar las transacciones del periodo en curso mientras que la contabilidad general continúa procesando el periodo anterior. Otra funcionalidad es la relacionada con las confirmaciones o las aprobaciones de aquellas transacciones procedentes de otros módulos de este programa ERP: se crearán al instante las entradas de dia-

rio oportunas que permitan actualizar la contabilidad general. Pero en esta área relativa a la contabilidad y a las finanzas hay espacio para otros asuntos de interés para cualquier negocio. Nos referimos, por ejemplo, a las actualizaciones al cierre de un periodo, informes de auditoría -vinculados a transacciones a completar antes del cierre de ejercicio- pérdidas y ganancias de divisas, o gestión de asignaciones. Es el turno de la conciliación de cuentas de la contabilidad general, pudiendo conciliar éstas a otros subsistemas. Hasta se ha dispuesto un apartado de consultas en línea.

Para finalizar este repaso, indicar que el fabricante promete flexibilidad no sólo en planes y periodos contables, sino también en otra clase de conceptos como los tipos de saldos y los calendarios fiscales. De igual forma, señalar su módulo de gestión de activos fijos y gestión de clientes y cuentas a cobrar enfocado al mantenimiento de proveedores, gestión del efectivo y consultas para la reducción de costes.

## El procesamiento de las actividades llevadas a cabo al cierre de un periodo se caracteriza por su flexibilidad



**Aptean**  
 Carrer Frederic Mompou, 5  
 08960 - Sant Just Desvern  
 (Barcelona)  
**Teléfono:** 934 802 850  
**Web:** www.aptean.com/es  
**Precio:** a consultar

# Distrito K SQL Conta

Se trata de un software de contabilidad fiscal y estimación directa que abarca aspectos como la previsión de cobros y de pagos, amortizaciones, tesorería, balances, cierres de ejercicio... También permite la elaboración de informes para conocer la situación que atraviesan las empresas.

Desde el año 1997, esta firma lleva dedicándose al desarrollo y la comercialización de programas de gestión y facturación así como ERPs. Para este artículo propone el producto SQL Conta, una herramienta que cubre los aspectos de contabilidad y de fiscalidad.

La ventana principal del programa recibe el nombre de 'Diario', un espacio que permite la introducción de asientos de manera fácil y rápida, ejecutando las tareas más habituales como, por ejemplo, los registros de IVA y los recargos de equivalencia. Además, hay que indicar que todos los datos quedan vinculados de manera automática con los modelos fiscales correspondientes. Por

otra parte, la propuesta de Distrito K facilita la organización de los cobros y los pagos, y genera diferentes balances e informes que son útiles para obtener la información necesaria de la organización; estos informes pueden hacer referencia a la liquidez, extractos de cuentas, libro diario, saldos pendientes, balances... que posteriormente podrían ser exportados al tipo de documento ofimático deseado (PDF, HTML, TXT o DOC).

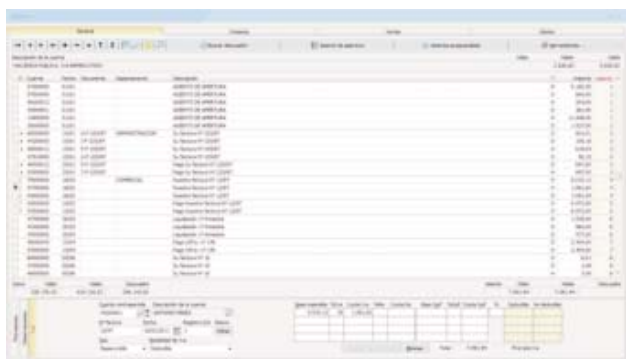
¿Cómo afrontar el cierre de ejercicio? Su desarrolladores afirman que con tranquilidad y sencillez porque los asientos se pueden modificar sin problemas. En este sentido, el tipo de forma jurídica no influye porque el programa de ges-



tión presente en la herramienta ayuda en cada uno de los aspectos de la contabilidad fiscal: desde el resumen anual a las liquidaciones del impuesto del IVA o IRPF, pasando por los modelos 347 (referido a la declaración de operaciones con terceros) y 349 (referido a una declaración informativa en la que se reflejan operaciones intracomunitarias). SQL Conta admite su integración con los validadores de la AEAT (Agencia Tributaria), así como procesos de estimación directa y depósitos de cuentas anuales o memorias susceptibles de ser editadas y presentadas. De igual forma, se ha

integrado el cálculo de rendimiento neto indicando el porcentaje de aquellos gastos de difícil justificación en función de los ingresos o los gastos que posea una compañía.

Multidiario. Este concepto se aplica para señalar que el programa soporta la generación de múltiples diarios que ayudan a contabilizar las operaciones en función de criterios como naturaleza o trimestres, sin ningún tipo de limitación y restringiendo el acceso a los distintos usuarios de SQL Conta. Con esta solución también es posible trabajar la parte dedicada a las amortizaciones (podrán ser lineal porcentual, lineal en meses, regresiva o progresiva), los asientos programables a través de plantillas y los bloques referidos a presupuestaria y balances. Pero también hay espacio para las áreas dedicadas a la estimación directa, depósitos de cuentas anuales y un apartado enfocado a la incorporación de los modelos de memorias del Boletín Oficial del Estado y otro al rendimiento neto.



La ventana principal del programa recibe el nombre de 'Diario', un espacio que permite la introducción de asientos de manera fácil y rápida, ejecutando las tareas más habituales

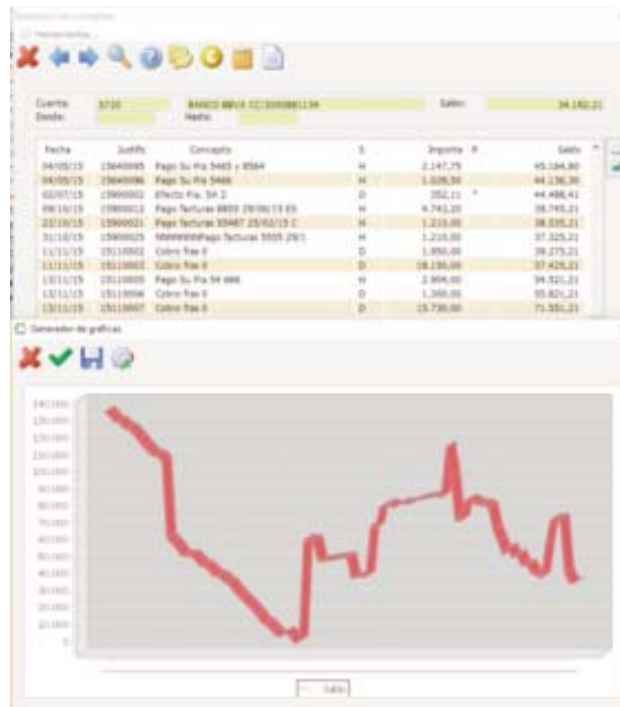
**Distrito K S.L.**  
Calle Juan Flórez, número 129  
15005 (La Coruña)  
**Teléfono:** 981 168 070  
**Web:** www.districtok.com  
**Precio:** a consultar

# Datisa Speedy Coda

Disponibile bajo dos modalidades (on-premise y en la nube), la información contenida en esta propuesta se almacena en línea y en periodos de cierre fiscal, pudiendo continuar trabajando sin que las tareas diarias se vean interrumpidas.

**S**peedy Coda es el módulo de contabilidad disponible en el ERP de esta firma. Se trata de un aplicativo con el que las pequeñas y las medianas empresas pueden optimizar la gestión de sus procesos contables y disponer de una herramienta de análisis con acceso a informes que reflejen la situación contable de una compañía en determinados momentos o periodos, así como ganancias, pérdidas o balance de resultados general. A este respecto, hay que indicar la presencia de una función conocida como 'Reapertura y Cierre', que ha sido desarrollada para comparar distintos periodos y ejercicios contables.

Junto a las funcionalidades propias de una solución de contabilidad que apuesta por la robustez, la eficiencia y la flexibilidad, esta herramienta incorpora otras prestaciones de interés como son: asientos patrón, registro de facturas, punteo manual y automático, emisión de documentos, declaraciones, estados financieros, control de ingresos y cobros previstos o protección de cuentas. Asimismo, el aplicativo de contabilidad de Datisa cuenta con una versión avanzada en la



que se integran utilidades de contabilidad presupuestaria y analítica. En concreto, esta última aporta información sobre la los distintos centros de coste de la empresa, lo que mejora la toma de decisiones y la contabilidad presupuestaria, definiendo presupuestos y controlando las posibles desviaciones que pudieran manifestarse a lo largo del tiempo.

En lo que respecta a los beneficios que brinda la solución, proporciona ahorro de

tiempo en la elaboración de los cierres anuales gracias a su cierre virtual. Otra de las ventajas está relacionada con la introducción de asientos, una tarea que destaca por su comodidad; en este punto, la mayoría de los asientos son referentes a facturas expedidas y recibidas, pues al disponer de una entrada específica se consigue minimizar el tiempo de introducción y sin que sea obligatorio tener grandes conocimientos en materia de

contabilidad.

Datisa Speedy Coda también apuesta por la confidencialidad y la seguridad en el tratamiento de los datos personales que protege, incluso a nivel de cuenta contable, pues constata que la información reservada sólo sea accesible a las personas que previamente se indiquen. De igual forma, y de manera puntual, es posible obtener todos los documentos oficiales de carácter obligatorio como las distintas declaraciones, actualizándose a las últimas novedades legislativas. En lo que respecta a la ayuda en la toma de decisiones, con la integración de estadísticas contables se garantiza la opción de comparar periodos y ejercicios, no teniendo que 'cambiar de empresa' para consultar movimientos pasados porque la información siempre estará en línea. El desarrollo de la herramienta de control de cobros y pagos ayuda a disponer de la previsión que se requiere para llevar a cabo las acciones de cobro más comunes y habituales.

La solución de Datisa proporciona ahorro de tiempo en la elaboración de los cierres anuales gracias a su cierre virtual

#### Datisa

Calle Joaquín Turina, número 2  
28224- Pozuelo de Alarcón  
(Madrid)

Teléfono: 91 715 92 68

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

Precio: a consultar

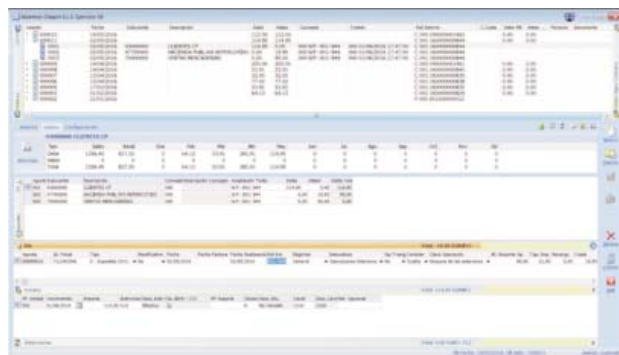


# Exact Dimoni 7

Contabilidad en general, gestión de tesorería, balances con consultas piramidales o automatismos de trabajo son algunas de las funcionalidades disponibles en el módulo de gestión financiera de esta propuesta.

Con más de 25 años de experiencia en el mercado de nuestro país, Exact Dimoni es una solución de gestión empresarial estándar que asienta sus bases en tres conceptos o criterios clave (potencia, agilidad y sencillez), estando diseñada para organizaciones de rango medio y medio-alto.

A este respecto, sus desarrolladores han incluido un módulo de gestión financiera que se caracteriza por cubrir (y dar soporte) tanto a las áreas financieras como contables de la empresa con una aplicación escalable en función de las necesidades e intereses de sus clientes. Este planteamiento le permite



brindar utilidades de contabilidad general, presupuestaria y analítica que se caracterizan por la flexibilidad de su configuración. De igual forma, es posible trabajar otros aspectos también importantes para el día a día de un negocio como son la definición de estructuras, nive-

les contables, tratamientos, procedimientos, selección y adaptación de planes contables.

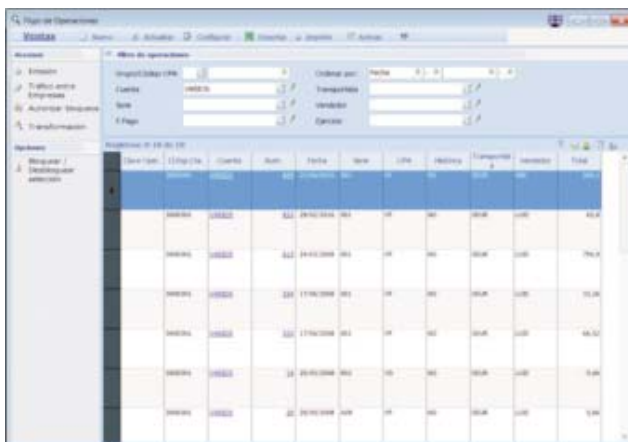
Los automatismos de trabajo para agilizar la mecanización y minimizar los errores es otra de sus cualidades, y vienen dados de la mano de los asientos patrón, asientos interactivos de traspaso regulador y ajustes de cierre automáticos (existencias, provisiones, amortizaciones y moneda extranjera). Estos apartados se completan con los siguientes: cálculo automático del Impuesto de Sociedades, reclasificación automática de créditos por pérdidas y reclasificación automática de largo a corto plazo.

Por otro lado, el bloque de gestión de tesorería se caracteriza por su potencia y flexibilidad, adaptándose a las necesidades y a las costumbres de la empresa española. Lo consigue con un control exhaustivo de vencimientos de cobros y de pagos; reme-

sas bancarias; instrumentos múltiples (efectivo, tarjetas, transferencias, talón, letras, recibos, pagarés, confirming y factoring...); automatización de la contabilización de la tesorería definible; y emisión de normas del Consejo Superior Bancario para la banca electrónica. En la propuesta de Exact Software también descubrimos generadores especializados para diferentes tipos de informes y la redefinición de ratios sobre rentabilidad y criterios vinculados a la eficacia o la solidez, entre otros.

Los balances con consultas piramidales también son importantes, como lo es la gestión del impuesto del IVA (libros, pendiente de devengo o confección de modelos) y la gestión de retenciones del impuesto IRPF con enlaces a otras aplicaciones de gestión, importación y exportación de datos.

Incluye un módulo de gestión financiera que se caracteriza por cubrir (y dar soporte) tanto a las áreas financieras como contables



## Exact Software Iberia

Avenida Sur Aeropuerto de Barajas, número 34. 2ª planta  
28042 (Madrid)

Teléfono: 902 504 114

Web: [www.exact.com/es](http://www.exact.com/es)

Precio: Se comercializa tanto en pago por uso con un precio desde 50 euros por usuario al mes, como por licencia (1.000 euros por licencia de usuario avanzado con funcionalidad total)

# Grupo i68 Izaro CMS Gestión de Tesorería Avanzada

Centra su atención en el ámbito de la tesorería, registrando las distintas acciones vinculadas a movimientos de flujos bancarios como las gestiones y ejecución de cobros y pagos.

Se trata de una solución de gestión que permite automatizar los procesos habituales de comunicación con bancos y conocer la posición de la tesorería a futuro. De esta forma, las compañías tienen conocimiento de la evolución del disponible para gestionarlo adecuadamente y de la forma más eficiente, así como optimizar la productividad de los recursos dedicados a la gestión de tesorería.

Izaro CMS Gestión de Tesorería Avanzada aporta, en otro orden de cosas, el valor añadido de incorporar toda la información de previsiones que ya se tiene en el ERP, desde el origen de las operaciones (pedidos de venta y compra) hasta las previsiones de cobros y pagos en firme. Aprovechando esta integración, facilita que las variaciones en la planificación puedan reflejarse en las previsiones reales de dichos cobros y pagos, a decisión del gestor de tesorería. Además permite automatizar la comunicación bancaria, recibiendo los movimientos bancarios por la noche y procesando la información a primera hora del día; de manera adicional, la automatización de las conciliaciones facilita un seguimiento de las mismas con múltiples criterios de búsqueda, manteniendo un histórico de conciliaciones y generando informes útiles para auditorías

Código	Fecha Operación	Fecha Valor	Forma del Concepto	Importe	Concepto	Fecha	Concepto	Importe
171	30/03/2015	30/03/2015	ASIGNACION SUITE	-1,00	Operativo	30/03/2015	BL 9 OTROS BANCOS PENDING	74,80
171	30/03/2015	30/03/2015	TELEFONICA MOVILES 4000110300	161,10	Movimiento-credito	30/03/2015	TELEFONICA MOVILES 40001	161,10
171	30/03/2015	30/03/2015	COMERCIAL DISTRIBUTION	-300,00	Cartera vivo	30/03/2015	RAON	300,00
171	30/03/2015	30/03/2015	RAON	100,00	Cartera vivo	30/03/2015	RAON	100,00
171	30/03/2015	30/03/2015	TCR	1.014,10	Cartera vivo	30/03/2015	TCR	1.014,10
171	30/03/2015	30/03/2015	TRANSFERENCIA TRANS	-1.014,10	Movimiento-credito	30/03/2015	TRANSFERENCIA TRANS	1.014,10
171	30/03/2015	30/03/2015	ACCIONES TRANSINVEST, S.A.	+1.470,00	Cartera vivo	30/03/2015	ACCIONES TRANSINVEST, S.A.	1.470,00
171	30/03/2015	30/03/2015	TRAFIC, S.A.	+500,00	Cartera vivo	30/03/2015	TRAFIC, S.A.	500,00
171	30/03/2015	30/03/2015	INDUSTRIAL DEL ACERO, S.A.	+450,00	Cartera vivo	30/03/2015	INDUSTRIAL DEL ACERO, S.A.	450,00
171	30/03/2015	30/03/2015	WELTRONIA	17,00	Movimiento-credito	30/03/2015	WELTRONIA	17,00
171	30/03/2015	30/03/2015	GRUPO EMPRES INDUSTRIALES, S.L.	+300,00	Cartera vivo	30/03/2015	GRUPO EMPRES INDUSTRIALES, S.L.	300,00
171	30/03/2015	30/03/2015	WELTRONIA	-450,00	Cartera vivo	30/03/2015	WELTRONIA	450,00
171	30/03/2015	30/03/2015	ELIET TRADING S.L.	+100,00	Cartera vivo	30/03/2015	ELIET TRADING S.L.	100,00
171	30/03/2015	30/03/2015	QUINCEA, S.A.	+1.000,00	Cartera vivo	30/03/2015	QUINCEA, S.A.	1.000,00
171	30/03/2015	30/03/2015	LABORSA, S.A.	+1.000,00	Cartera vivo	30/03/2015	LABORSA, S.A.	1.000,00
171	30/03/2015	30/03/2015	FERRO TEXAS S.A.	-200,00	Cartera vivo	30/03/2015	FERRO TEXAS S.A.	200,00
171	30/03/2015	30/03/2015	ANTERPE S.A.	-100,00	Cartera vivo	30/03/2015	ANTERPE S.A.	100,00
171	30/03/2015	30/03/2015	SOLUTION S.L.	+30,00	Cartera vivo	30/03/2015	SOLUTION S.L.	30,00
171	30/03/2015	30/03/2015	SANTOS LAPELERA ACCIONES	-20,00	Operativo	30/03/2015	SANTOS LAPELERA ACCIONES	20,00
171	30/03/2015	30/03/2015	TRANSINVEST ANTERPE	+100,00	Cartera vivo	30/03/2015	TRANSINVEST ANTERPE	100,00
171	30/03/2015	30/03/2015	TARUATA S.A.	+200,00	Operativo	30/03/2015	TARUATA S.A.	200,00
171	30/03/2015	30/03/2015	SMT	100,00	Cartera vivo	30/03/2015	SMT	100,00
171	30/03/2015	30/03/2015	WELTRONIA CLUSTER	+1.000,00	Operativo	30/03/2015	WELTRONIA CLUSTER	1.000,00
171	30/03/2015	30/03/2015	MANTENIMIENTO	+24,00	Operativo	30/03/2015	MANTENIMIENTO	24,00
171	30/03/2015	30/03/2015	BL 9 OTROS BANCOS PENDING	-74,80	Operativo	30/03/2015	BL 9 OTROS BANCOS PENDING	74,80

Estado	Cantidad de conciliación	Diferencia actual del proceso	Max. Conciliado	Max. Ejecutado
Conciliado	171 Conciliado		0,00	0,00
No Conciliado	121 Fecha aprobada	Conciliado	0,00	0,00
Enaj. Proponiendo	121 Importe aprobada	No Conciliado	0,00	0,00
Acumulado	181 Sub-aporte	TOTAL	0,00	0,00

y controles internos.

La automatización de la contabilización de movimientos bancarios -tanto con operaciones ya contabilizadas, como con la cartera pendiente de cobro o pago- se puede realizar con un simple clic, incluso utilizando plantillas de asientos para movimientos no previstos como pueden ser las comisiones o los intereses. Izaro CMS, asimismo, se muestra como una herramienta para los departamentos financieros de las organizaciones que facilita las tareas administrativas diarias a través de procesos automatizados con el propósito de minimizar errores y reducir tiempos. Asimismo, aporta nueva información de análisis para la

gestión óptima del circulante, visualizando de forma sencilla la evolución de la posición de la tesorería.

Ha sido dotado de un panel interactivo de planificación, seguimiento y toma de decisiones de las previsiones de tesorería, incluyéndose -entre otras características- el tratamiento diferenciado de tesorería de fecha vencimiento y valor, y simulación de operaciones para mostrar distintos estadios de posición (remesas, traspasos entre entidades, aplazamientos de pago, nuevas inversiones, etc.). Un informe de salida facilita la exportación de toda la información disponible.

En lo relativo a la conciliación bancaria automatizada,

nos encontramos con un panel de recepción masiva del CSB43 (relativo a extractos de cuentas) con carga manual: este panel es interactivo para el usuario y permite gestionar más de un banco y empresa a la vez. De manera opcional, es posible optar por una carga automatizada en base a la plataforma GNE (GaiNet Exchange) que posibilita planificar la carga diaria de todos los movimientos.

**Grupo i68**  
 Calle Zuatzu, número 4. 1º  
 20018 (San Sebastián)  
**Teléfono:** 902 31 14 55  
**Web:** www.grupoi68.com/es  
**Precio:** A consultar

# Primavera BSS ERP v9 módulo de Contabilidad

Esta solución brinda una radiografía de los negocios en la que se evalúan criterios como el rendimiento del servicio o la actividad.

**R**espaldado por su facilidad de uso, el ERP de la firma lusa se presenta como una plataforma tecnológica híbrida que combina soluciones on-premise y en la nube informática. Asimismo, se encuentra disponible tanto para la gama Professional, enfocada a los pequeños y medianos negocios, como para Executive, es decir, empresas de mayor tamaño. Junto a las áreas de Materiales, Gestión de Recursos Humanos o Marketing y Ventas, encontramos un módulo dedicado a la parte de contabilidad que, a continuación, veremos en detalle. Promete operaciones contables ágiles y una rapidez y rigor tanto en la respuesta a la fiscalidad como a la contabilidad. Así, esta agilidad a la que se hace referencia queda plasmada en toda la cadena del proceso contable que se iniciaría con el registro de los documentos para, a continuación, pasar a la gestión de los presupuestos y a la elaboración de los planes contables ejercicio por ejercicio. El cálculo de resultados también cuenta con su propio espacio.

En otro orden de cosas, el módulo de contabilidad disponible en el ERP de Primavera BSS automatiza tanto la introducción de la información disponible como la entrega de modelos, informes y declara-



ciones oficiales vigentes en mercados no sólo españoles sino también de nuestro entorno (Portugal) y de países africanos como Mozambique y Angola. El fabricante también garantiza el seguimiento permanente de la evolución tanto desde el punto de vista fiscal como legal. Adaptado a diversos mercados, monedas, sectores de actividad e idiomas, es posible llevar a cabo controles presupuestarios y financieros, elaboración de planes de cuentas por ejercicio, reporting por planes de cuenta alternativos o emisión de informes legales y de gestión, entre otras funcionalidades. Por otra parte, la presencia de un conjunto de mecanismos y automatismos dan como resultado un centro financiero: en este lugar se tra-

tan los procesos de gestión de cartera, caja y bancos, así como efectos y planes previsionales. Las operaciones de cobros y pagos se simplifican, siendo posible gestionar más de una cuenta y operación con registro en el diario propio y emisión de talón de ingreso. Por su parte, todos los requisitos de la Zona Única de Pagos en Euros (SEPA) quedan garantizados con la emisión de órdenes de pago y cobro según la norma ISO 20022 (se refiere a la emisión de transferencias y cheques en la moneda euro), y la lectura y cálculo del retorno de los bancos correspondientes a las operaciones efectuadas.

Esta propuesta también dispone de una opción que simula escenarios fiscales, indicadores y estadísticas para la toma

de decisiones. Como complemento, los clientes tienen a su disposición la solución de gestión Primavera Executive para un mayor equilibrio financiero: así, es posible consultar extractos bancarios, movimientos, análisis de ingresos y de gastos...

Asimismo, hay que destacar la aplicación on line de gestión de gastos en tiempo real Expense Management.

#### Primavera Business Software Solutions

Parque Europa Empresarial  
Edificio París. Calle Rozabella, 6  
Planta Baja, Oficina 4  
28230 Las Rozas (Madrid)

**Teléfono:** 91 636 66 83

**Web:** [es.primaverabss.com/es](http://es.primaverabss.com/es)

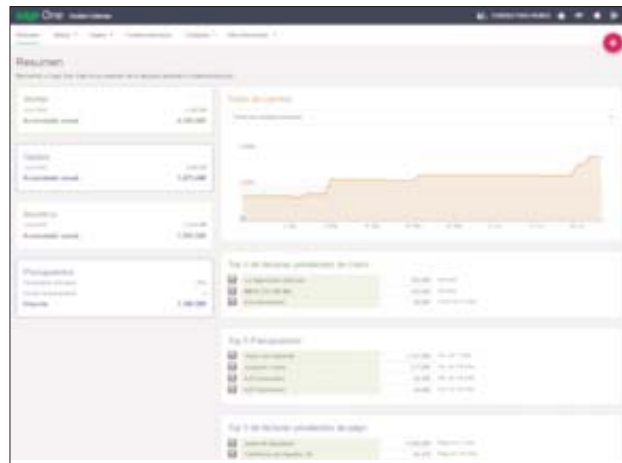
**Precio:** A consultar

# Sage One

Brinda una fácil puesta en marcha y apuesta por un formato on line. Algunas de las mejoras de la última versión disponible son: un look & feel más atractivo e intuitivo, e informes en segundo plano.

**N**os encontramos ante una herramienta de facturación y contabilidad on line que ha sido desarrollada pensando en las necesidades de emprendedores y de autónomos. Conectar con Google Drive, crear y presentar los modelos oficiales de Hacienda, IVA e IRPF, generar facturas de compras o de ventas, o personalizar los presupuestos y facturas resultantes son algunas de sus opciones de uso.

Sin embargo, y pensando en las inquietudes de los usuarios a los que se destina, su fabricante ha introducido varias mejoras a destacar en la última versión que ha desarrollado. La primera se refiere a la apariencia, con un rediseño tanto para el entorno web como móvil y que incluye un nuevo botón '+' de acceso directo a las áreas que más utiliza la empresa. Asimismo, descubrimos mejoras en la paginación de las tablas de datos



—para mostrar más registros si fuese necesario— y en las validaciones (con errores y avisos ayudando en los formularios): por ejemplo, en el caso de dar de alta una factura, si no se introduce el campo de dirección, que es obligatorio, el programa muestra un error que aparecerá al lado del botón de guardar.

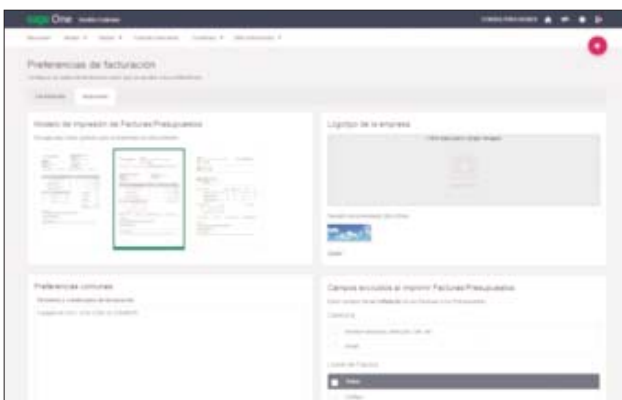
La segunda se refiere a la mejora en la experiencia de usuario cuando el cliente ini-

cia su periodo de prueba. Aquí, también hay que hacerse eco de un nuevo botón situado en la barra superior, ha sido bautizado con el nombre de 'Suscríbete' y avisa de los días que quedan de prueba. La tercera novedad es una nueva página de notificaciones para navegadores no soportados. En este sentido, Sage, para propiciar una mayor experiencia de usuario, sugiere actualizar el navegador Internet Explorer a una de las siguientes versiones: 8, 9 o 10.

La nueva versión de esta propuesta también muestra una interfaz de usuario mejorada a través de un asistente más intuitivo y fácil de utilizar con el que completar el alta de clientes. En otro orden de cosas, se ha apostado por los informes en segundo plano. A este respecto, y teniendo en cuenta la importancia de los informes y el volumen

de datos que un negocio llega a mover, se ha procedido a su reordenación por uso y por temática. De igual forma, nos encontramos con una opción de validación del volumen de datos involucrados para generar un informe. ¿Qué significa esto? Que si este volumen es pequeño saldrá directamente, de lo contrario se procederá a trabajar en segundo plano.

Para concluir este repaso, se ha trabajado en la correcta generación del archivo PDF de una factura en la aplicación móvil cuando el correo electrónico se incluía en la configuración de la impresión. Se han perfeccionado, por otro lado, los inicios y cierres de sesión, y sugerencias de clientes como poder borrar determinadas facturas con productos asociados u ordenar el listado de contactos en orden alfabético en otros gastos/ingresos ahora son posibles. Los usuarios interesados pueden consultar con el fabricante las integraciones de servicios on line disponibles como las referidas a Prestashop/Magento para que productos, facturas y pedidos se creen de manera automática en Sage One.



#### Sage España

Calle Labastida, números 10-12  
28034 (Madrid)

Teléfono: 900 87 87 05

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

Precio: A consultar



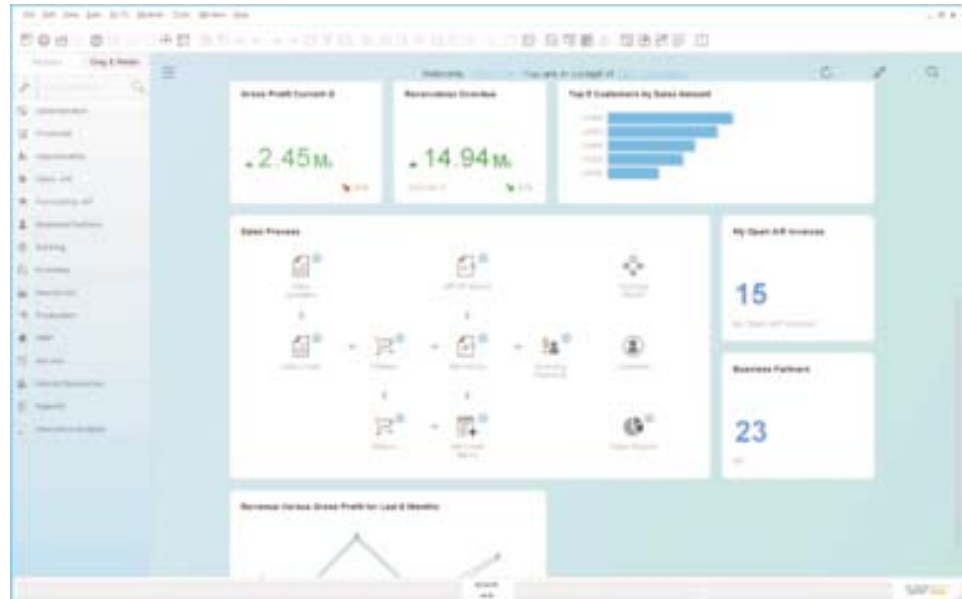
# SAP Business One

Disponible en 27 idiomas y con versiones específicas para 42 países en una única plataforma, SAP Business One cuenta con un módulo de gestión contable y financiera que integra datos de contabilidad, ventas y compras.

**E**nfocada a la pequeña y mediana empresa, y de venta en exclusiva a través de los partners de esta compañía, la propuesta que nos ocupa ha sido concebida para optimizar los procesos empresariales, de ahí que se presente en el mercado como una solución única e integrada. Asimismo, y a diferencia de los paquetes contables y hojas de cálculo, los usuarios que se decanten por ella tendrán a su disposición un amplio abanico de herramientas desarrolladas para gestionar las áreas claves de los negocios. En estas áreas se han incorporado los siguientes bloques: contabilidad y finanzas; ventas y gestión de clientes; compras y operaciones; inventario y distribución; y creación de informes y administración.

SAP Business One provee a los negocios de diversas funcionalidades para gestionar y optimizar operaciones financieras. Así, automatiza las tareas contables diarias tales como registrar los asientos en el libro mayor y en el libro diario, facilitar el cálculo de impuestos y posibilitar transacciones en múltiples monedas.

Los negocios pueden llevar a cabo todas sus actividades bancarias, incluidas el procesamiento de extractos bancarios y pagos, así como la conciliación de cuentas. También se podrá administrar el flujo de caja, realizar un seguimiento de los presupuestos y cotejar



los datos reales con los presupuestos para comprobar en tiempo real cuál es la posición real de la empresa. Al integrar sus operaciones financieras en tiempo real con otros procesos de negocio como las compras y las ventas, las organizaciones podrían acelerar las transacciones y mejorar la visibilidad del flujo de caja.

Además de la gestión automática de todos los procesos contables clave, tales como asientos, la contabilidad de deudores y la contabilidad de acreedores, la propuesta de SAP trabaja la contabilidad de costes (seguimiento de activos fijos, control de presupuestos y supervisión de costos de proyectos) y gestión bancaria. A este respecto, se brinda la opción de procesar de manera rá-

vida elementos como conciliaciones, extractos bancarios, emisión de ficheros SEPA y pagos a través de distintos medios, incluidas tarjetas de crédito, transferencias bancarias, cheques y efectivos. Otra prestación a indicar es la creación de informes financieros y análisis: los clientes tienen la oportunidad de generar informes (de tipo estándar o personalizados) a partir de un conjunto de datos en tiempo real para la planificación de negocio y revisiones de auditoría.

Ya sea implementada en las instalaciones del cliente o en la nube informática, se encuentra disponible para acceder a ella desde cualquier lugar usando también la aplicación móvil gratuita SAP Business One, que es compatible con

Android, iOS y Windows Phone. Y gracias a que funciona en la plataforma SAP HANA, el cliente tiene a su disposición gráficas que le permiten analizar toda la información de su negocio para la toma de decisiones. La estructura de las licencias de este software permite adquirir la licencia y pagar por la cantidad de usuarios que necesite en cada momento dado, adaptándose siempre a sus necesidades. El plazo de implementación oscila entre las dos y ocho semanas.

**SAP España (sede Madrid)**  
Calle Torrelaguna, 77  
Edificio SAP. 28043 (Madrid)  
**Teléfono:** 902 525 456  
**Web:** go.sap.com/spain  
**Precio:** A consultar

Fabricante	APTEAN	SAP	Datisa	Exact	Grupo i68	Primavera BSS	Distrito K	Sage	Wolters Kluwer
<b>Modelo</b>	Ross ERP	SAP Business One	Speedy Coda	Exact Dimoni 7	Izaro CMS	ERP PRIMAVERA v9	SQL Conta	SAGE ONE	a3ERP
<b>Página web</b>	www.aptean.com/es	http://go.sap.com/spain/index.html	www.datisa.es	www.exact-software.es	www.grupoi68.com/es	www.http://es.primaverabss.com/es/	www.distritok.com	www.sage.es	www.wolterskluwer.es
<b>Precio</b>	A consultar	A consultar	Módulo básico en licencia a partir de 1.050 €	1.000 € por licencia de usuario avanzado	A consultar	A consultar	A consultar	A consultar	A consultar
<b>Descripción</b>	Ross Enterprise ofrece una amplia gama de oportunidades para incrementar la productividad gracias a su completo sistema integrado en el que convergen los diversos sistemas de una misma empresa. Este sistema automatiza y regula los procesos empresariales de producción, distribución, mantenimiento, finanzas y recursos humanos, además integra los distintos departamentos y funciones que existen en su empresa.	La aplicación SAP Business One es una forma accesible de gestionar una empresa. Está diseñada específicamente para pymes y se vende exclusivamente a través de partners de SAP. Entre sus funciones, ayuda a optimizar los procesos empresariales, y a actuar basándose en información en tiempo real impulsando el crecimiento rentable.	Speedy Coda es el módulo de contabilidad del ERP de Datisa, un aplicativo con el que las pequeñas y medianas empresas pueden optimizar la gestión de sus procesos contables y disponer de una avanzada herramienta de análisis con acceso a diversos informes que muestran la situación contable de la empresa en determinados periodos (semanales o mensuales), así como las ganancias, las pérdidas y el balance de resultados general.	Exact Dimoni es un sistema ERP potente, ágil y sencillo diseñado para las pymes del mercado español con un tamaño comprendido entre los 10 y 50 empleados. De manera general, dispone de diversos módulos configurables según las necesidades de cada empresa.	Izaro CMS es una solución de gestión que permite automatizar los procesos habituales de comunicación con bancos y conocer la posición de la tesorería a futuro. De esta forma las compañías conocen la evolución del disponible, para gestionarlo adecuadamente y de la forma más eficiente, además de optimizar la productividad de los recursos dedicados a la gestión de Tesorería. Así las compañías pueden obtener un rendimiento mejor del excedente o actuar ante posibles déficits de tesorería.	El ERP PRIMAVERA v9 es un sistema de gestión híbrido preparado para todos los escenarios de utilización. Se conecta a aplicaciones móviles, integra datos de la nube y comparte negocio con miles de empresas en una plataforma a escala global.	SQL Conta permite a cualquier empresa cubrir todos los aspectos de su contabilidad y fiscalidad. Desde el Diario, en la ventana principal del programa, es posible introducir asientos de manejo fácil y ejecutar las tareas habituales: registros de IVA, recargos de equivalencia, IRPF prorratas. Todos los datos se vinculan automáticamente con los modelos fiscales correspondientes. Facilita la organización de cobros y pagos y genera informes de liquidez así como los asientos correspondientes.	Sage One es la solución de facturación y contabilidad online creada especialmente para autónomos y emprendedores, que permite conocer la situación financiera de tu negocio de un vistazo, generar bases de datos de clientes, proveedores, productos o servicios, crear presupuestos, generar facturas e informes.	a3ERP contabilidad es una solución que permite llevar la contabilidad financiera, presupuestaria y analítica de tu empresa de forma fácil y eficaz. Se integra en la solución de gestión integral para pymes de Wolters Kluwer a3ERP, que ofrece una gestión global y en tiempo real de todas las áreas de la empresa.

# IAMCP España

IAMCP España y su papel en la transformación digital



**D**esde su nacimiento en 2008, la International Association of Microsoft Channel Partners España (IAMCP España) es un organismo independiente que aglutina a gran parte de los Partners de Microsoft en nuestro país. Dentro del marco de la IAMCP internacional, que se organiza por capítulos, correspondiéndose cada uno de ellos con un país, IAMCP España es el tercer capítulo más importante a nivel mundial. Está formada por un centenar de empresas con una facturación de más de 3.000 millones de euros, y dan empleo a alrededor de 24.000 profesionales en el sector TIC.

La asociación nace con el objetivo de ser un foro de colaboración y networking entre los partners, un lugar para encontrar sinergias y promover negocios conjuntos para el desarrollo de la actividad comercial de los asociados. Otro de sus objetivos es facilitar la incursión de empresas españolas en otros mercados, asesorando sobre cuál es la mejor forma de iniciar su actividad en otros países, las cuestiones legales que deben tener en cuenta, etc. y promoviendo el contacto con empresas locales que puedan actuar como asesor o, en caso de que sea interesante, convertirse en partners.

Como parte de esa labor de networking

y continua colaboración entre socios, cada año desde su creación, la Asociación convoca a sus miembros al Encuentro Social de la IAMCP España. Un escenario perfecto para el encuentro y el diálogo entre empresas del sector tecnológico que este año tuvo como tema principal la transformación digital. Una oportunidad para debatir y poner sobre la mesa cuestiones, retos y oportunidades que tienen las empresas ante este cambio tecnológico.

En esta ocasión estuvieron presentes las cien empresas españolas que están liderando la transformación digital en nuestro país, entendiendo por ello desde la mejora de la experiencia de cliente, la creación de nuevos productos y servicios singulares, la impulsión de la cultura de la innovación en toda la organización, la mejora de la eficiencia en todos los procesos de la cadena de valor, el big data para convertir los datos en conocimiento y decisiones, la mejora de la captación, conversión y fidelización de clientes, etc.

Todas ellas compartieron a lo largo de dos días cómo emplean las herramientas e infraestructuras de Microsoft para generar nuevas oportunidades de negocio, poniendo el foco de atención sobre las pequeñas y medianas empresas que en la actualidad

forman más del 90% del tejido empresarial español. Es imprescindible que las pymes se sumen a la transformación digital para ser competitivas, por eso la IAMCP España ayuda activamente a la difusión entre las empresas de todo tipo y tamaño, de las herramientas e infraestructuras más adecuadas de Microsoft, que permiten el acceso de las empresas más pequeñas a los beneficios de la tecnología; en todos los departamentos de las compañías, desde marketing a ventas, pasando por finanzas y operaciones, para establecer una verdadera cultura digital que les ayude a hacer frente a los nuevos retos del mercado global. De esta forma, las compañías aprenden a extraer el valor de tecnologías como el Big Data, Internet of Things o el Cloud Computing, convirtiéndolo en nuevas oportunidades de negocio.

Sin duda alguna la economía digital representa una gran oportunidad para las pymes españolas. Movilidad, cloud computing y la reinención de la productividad y los procesos empresariales, son las tres áreas clave en las que la IAMCP España recomienda innovar para alcanzar la necesaria transformación digital de las pymes.





MobileIron

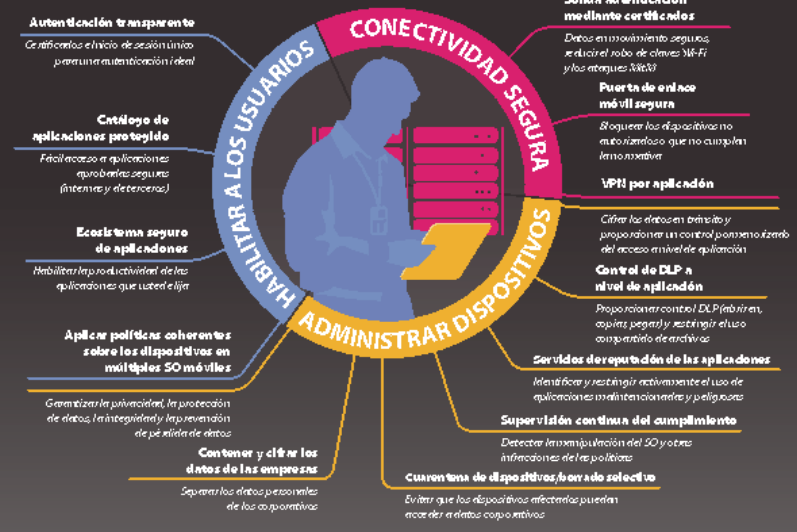
# MobileIron Iberia

Los sistemas operativos móviles son seguros por naturaleza

**M**obileIron ofrece una Plataforma de Software para la Gestión Integral de la Movilidad Empresarial (EMM) Multiplataforma, que dispone de un ecosistema robusto y en rápido crecimiento. En línea con su posicionamiento: “Mobile First”, MobileIron apuesta por las compañías que entienden la movilidad como la tecnología principal para los negocios hoy en día. Fundada en 2007 en Mountain View (California, USA), MobileIron nace con la visión de la movilidad como futuro, en contra de la perspectiva tradicional de ser un valor añadido o componente de las infraestructuras existentes. Pionera en su visión, MobileIron entendió desde el principio que el “Mobile IT” sería en poco tiempo el factor fundamental para la distribución de las aplicaciones corporativas y el acceso a la información, desde cualquier lugar. Presente en España desde 2012, MobileIron cuenta con un extenso canal de integradores especializados en nuestro país. MobileIron cotiza en bolsa (NASDAQ:MOBL) y en su cartera de clientes figura una importante representación de las principales grandes empresas españolas.

## Respuestas al cumplimiento de la prevención de pérdida de datos (DLP) en dispositivos móviles

Las soluciones de seguridad basadas en agentes, como el software anti virus, se fundamentan en controlar todos los procesos de un sistema. Este enfoque interrumpe los entornos aislados, ya que un proceso no puede controlar otros aspectos del sistema. Para asegurar los dispositivos móviles, las TI deben sustituir a las herramientas tradicionales de administración de PC con **Plataformas de Empresas Mobility Management (EMM, Administración de la movilidad en empresas)** diseñadas para posibilitar la productividad de los usuarios finales a la vez que se aseguran las aplicaciones, el contenido y los servicios.



## DATOS DE LA EMPRESA

**Web:**  
www.mobileiron.es  
www.mobileiron.com

**Director general:**  
Daniel Madero W.

**Director Área BYOD:**  
Daniel Madero W.

**Persona y datos de contacto:**  
Daniel Madero W.

**Email:**  
daniel.madero@mobileiron.com  
Móvil: 654517127



Daniel Madero W. es el director general de MobileIron Iberia

# Nutanix

La opción imprescindible para la transformación digital de las empresas



**P**ara competir en un mercado cada vez más globalizado, interconectado y digital, las empresas se ven envueltas en un proceso de transformación. Este proceso induce un cambio en la forma de hacer las cosas en todas las áreas de negocio y por lo tanto las arquitecturas TI no son una excepción.

Gran parte de esta transformación implica la optimización de los recursos TI, buscando así mayor flexibilidad y agilidad a la hora de implementar los diferentes servicios.

Nutanix juega un papel preponderante en la transformación de las empresas siendo una alternativa clara a las arquitecturas tradicionales multicapa de Servidores, Switches y Almacenamiento. Basado en un diseño hiperconvergente, las infraestructuras se consolidan en granjas de servidores x86 donde se concentra tanto la capacidad de cómputo, como memoria RAM y almacenamiento. Un todo en

uno que reduce considerablemente la huella, el consumo y la gestión en los CPDs.

Nutanix simplifica drásticamente los entornos de TI, reduciendo los tiempos de despliegue al máximo, unificando la gestión de todo el entorno en una única herramienta y facilitando las actualizaciones software de los diferentes componentes. Asimismo, aporta funcionalidades de auto-protección en caso de fallos, adaptándose automáticamente a la carga de las aplicaciones y optimizando los rendimientos con funcionalidades de auto-tiering entre discos SSD y HDD. Nutanix resuelve problemáticas de disponibilidad ante desastre y permite una escalabilidad lineal de recursos sin impactar el entorno de producción. Por otro lado, la optimización de los recursos TI pasa obligatoriamente por el uso de la virtualización. En este ámbito, Nutanix destaca por su arquitectura agnóstica al hipervisor. De

hecho, Nutanix pretende devolver a las empresas la posibilidad de elegir entre hipervisores como ESXi, Hyper-v o AHV (versión propietaria de KVM) sin ningún tipo de restricción y poder pasar así de un entorno al otro, replicando máquinas virtuales o más sencillo aún, con un simple “clic”, convirtiendo hipervisores y máquinas virtuales.

Con todo el valor añadido aportado por la solución, Nutanix se convierte en un actor esencial que nos puede ayudar a construir de forma sencilla una solución de “cloud” completa. La simplicidad y el concepto de “Pay as you grow” de la solución, convierten a Nutanix en una de las empresas más innovadoras de los últimos años y por supuesto como la opción imprescindible para la transformación digital de las empresas.

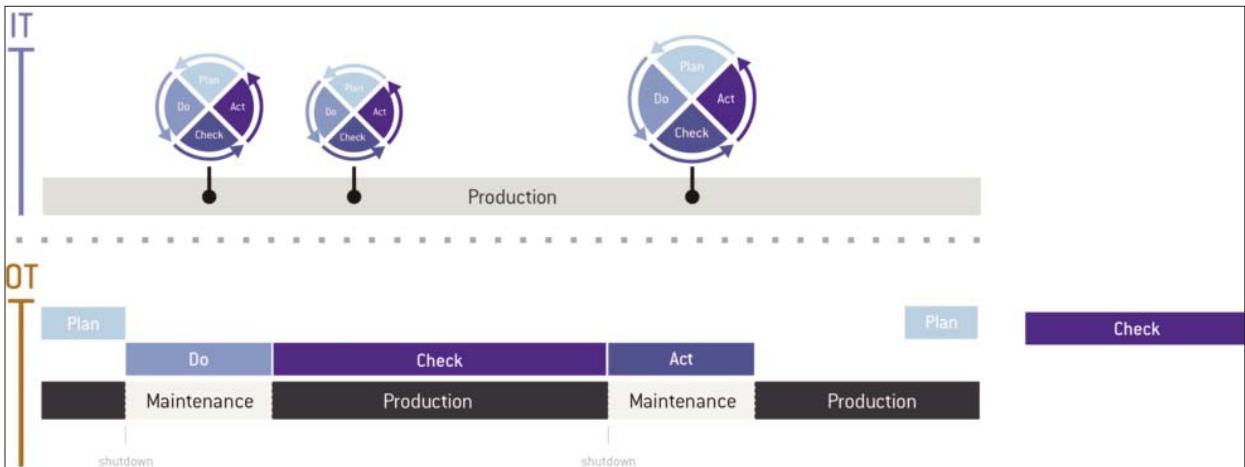
*Andrés Rey Macías, Senior Systems Engineer de Nutanix Iberia*



STORMSHIELD

# Stormshield

Garantizar la protección de los Sistemas Industriales con una única solución



**E**l Sector Industrial se enfrenta en la actualidad a las mismas amenazas que penden sobre las infraestructuras de TI, con el riesgo añadido de que muchos de estos Sistemas de Control Industrial se han desarrollado rápidamente sin tener en cuenta la seguridad.

La apertura de las Redes de Control de los Entornos Industriales –aisladas en el pasado de las corporativas– y una creciente utilización de tecnologías de TI en el equipamiento de control, han propiciado un desarrollo vertiginoso de este tipo de Sistemas, pero también, nuevos retos en seguridad cibernética.

Ciertamente, el Sector Industrial se enfrenta a un creciente número de amenazas cibernéticas cada vez más hostiles y complejas. Desde la aparición de virus diseñados para atacar Sistemas de Control Industriales, como Stuxnet, numerosas instalaciones han sufrido daños o interrupciones de servicio. También, con la introducción de conceptos como "Industria 4.0" o el auge de IoT, el peligro se ha incrementado.

Ante tal panorama, el Sector Industrial debe hacer frente a una importante disyuntiva. Al obligado acatamiento de

los diferentes marcos normativos relativos a la protección de las infraestructuras críticas y sobre la ciberseguridad se juxtaponen, por un lado, una pobre cultura en seguridad y, por otro, un temor a las nefastas consecuencias que un potencial parón de la producción podría acarrear, a causa de una aplicación de seguridad informática. Así, las cosas, un 40% de las empresas confirman no sentirse preparadas para hacer frente a las amenazas contra la seguridad, y un 15,8% prefieren no protegerse a sí mismas para no correr el riesgo de que su producción se vea interrumpida.

## STORMSHIELD: PROTECCIÓN PARA INFRAESTRUCTURAS DE RED Y SISTEMAS INDUSTRIALES

Las soluciones de seguridad de Stormshield, tanto para entornos de Tecnología Operacional como de TI, aseguran que los sistemas de producción queden protegidos por una combinación de tecnologías que no impactan en la actividad empresarial.

Integrado en Stormshield Network

Security, una solución técnica y única para entornos industriales y de TI, Stormshield ha desarrollado, en colaboración con Schneider, SNI40, un appliance específicamente diseñado para proteger ambos mundos.

Como una solución integral con analizadores de protocolo altamente avanzados y personalizables, SNI40 ofrece funciones de DPI (Inspección Profunda de Paquetes) y de filtrado para protocolos industriales como Modbus, S7, DNP3, y más recientemente, OPC UA (Arquitectura Unificada), lo que asegura una visión del tráfico de red.

El análisis del protocolo permite, por ejemplo, el paso de comandos de lectura de información desde una red de monitorización hacia los dispositivos o PLCs en la planta, al tiempo que bloquea cualquier comando de escritura o modificación de datos sobre los PLCs salvo desde los equipos SCADA autorizados.

SNI40 también ha sido diseñado para satisfacer las necesidades específicas de este sector. Por tanto, es capaz de soportar las mismas situaciones extremas, electromagnéticas y térmicas, que los robots industriales (-40°C a +70°C).



LIFERAY®

# Plataformas de experiencias digitales

Base para la transformación digital de los negocios



Por Carolina Moreno, directora general de Liferay para el Sur de Europa.

Las tecnologías digitales están cambiando el modo en que las personas interactúan con las empresas. La movilidad ha supuesto una revolución en sí misma y ha incorporado multitud de cambios en nuestros hábitos, en las formas de comunicación, servicios ofrecidos y, en definitiva, en cómo las empresas y los consumidores acceden y entienden las experiencias online. Ahora nos parece natural hablar de *beacons* (dispositivos ubicados en lugares estratégicos que emiten señales Bluetooth), que amplían la

presencia física de los negocios mediante la conexión a los smartphones del usuario, personalizando aún más su experiencia. Tampoco nos sorprende conocer el dato que predice Gartner: para el año 2020, más de la mitad de los principales procesos y nuevos sistemas de negocio incorporarán algún elemento de IoT.

Y es que con todos estos componentes entrando en juego, una experiencia digital excepcional se ha de basar en el principio de una aproximación omni-canal. Esto es, la que ofrece al usuario una imagen de marca única, con una total continuidad de sus acciones anteriores cuando pasan, por ejemplo, de utilizar el ordenador al smartphone, o al *wearable*, o cuando pasan por la tienda física o usan cualquier otro punto de contacto.

Pero las compañías actuales que quieren apostar por esas experiencias digitales excepcionales para sus clientes se encuentran con una realidad: los canales se están multiplicando y solapando de tal forma que las soluciones de software de ayer ya no están equipadas para seguir el ritmo actual, y la cantidad de datos que están siendo capturados es abrumadora.

Entonces se hacen una pregunta: ¿Qué tecnologías permiten unificar las experiencias de los clientes a través de múltiples dispositivos digitales y gestionar todos esos

canales de interacción? La respuesta tecnológica a esta pregunta no es otra que las plataformas de experiencias digitales. Estas proporcionan una arquitectura para integrar diferentes tecnologías digitales de forma que todas trabajen juntas sin problemas, permitiendo así a las empresas centrar sus procesos de negocio en la entrega de las mejores experiencias de usuario posibles.

Porque los procesos de negocio basados en las necesidades de los clientes son a día de hoy más que una tendencia; son el factor principal detrás del éxito en la transformación digital y el cambio cultural de las empresas. Las plataformas de experiencias digitales están precisamente diseñadas para sentar las bases de esa transformación digital, para ayudar a las empresas que entienden la importancia de romper los silos y unificar datos y canales, de manera que toda la información pueda ser compartida entre las diferentes unidades de negocio.

El objetivo último de todo este proceso de transformación será siempre el de permitir a las empresas ofrecer experiencias excepcionales para sus usuarios y atender sus necesidades aportando una visión clara a nivel de analítica de negocio, total integración, datos completos del cliente y una implementación efectiva a nivel de costes.

## Liferay Symposium: Nuevos enfoques para abordar la experiencia del cliente

El 19 y 20 de octubre de 2016 Liferay celebra la VII edición de su Symposium anual dirigido a CIOs, CMOs, responsables de estrategia digital y responsables tecnológicos.

Durante las diferentes sesiones se hablará de cómo sentar las bases de la transformación digital de las organizaciones, de forma que puedan modernizar sus procesos de negocio y mejorar las experiencias digitales que ofrecen a sus usuarios.

En el Symposium se realizarán múltiples actividades, que incluyen presentaciones de casos de estudio, talleres técnicos, o sesiones de trabajo que se han diseñado para ayudar a todos los

usuarios de Liferay. Los asistentes podrán conocer las últimas novedades y las hojas de ruta de los productos, conectar con los líderes de Liferay, con sus creadores y sus consultores senior, y aprender de las experiencias de los clientes y los partners. El ecosistema de Liferay compartirá las mejores prácticas y soluciones para que los asistentes puedan tomar decisiones inmediatas e informadas que impacten directamente sobre las preocupaciones de una organización.

Más información [www.liferay.com/spain2016](http://www.liferay.com/spain2016)

# el nuevo lunes

de la economía y la sociedad

le ofrece cada semana:

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

## ◆ Y sus suplementos:

### Semanales:

#### ■ Guía para su dinero

Suplemento semanal de inversión

#### ■ Golf

### Mensuales:

#### ■ Mercado Hipotecario e Inmobiliario

#### ■ Cultura

#### ■ Ciencia y técnica

#### ■ Nuevas Tecnologías de la Información

### Trimestrales

#### ■ La guía

Suplemento placentero y relajado en torno a la buena mesa

### Y además:

#### ■ Empresas bajo la lupa

#### ■ Especiales EL NUEVO LUNES

#### ■ Rating

Radiografía y calificación de las empresas y entidades financieras



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

### Boletín de suscripción

Nombre y apellidos

Empresa

C.I.F.

Cargo

Telf.

Fax

Dirección

D. P.

Población

Provincia

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

el nuevo lunes

# ¿Are you a digital transformaker?

**Javier Izquierdo, Chief Business-Development Officer de Devoteam Spain**

¿Por qué todo el mundo habla ahora de Transformación Digital? ¿Sabemos qué significa? ¿Cómo nos afecta en el ámbito personal, relacional y de trabajo? Quizás estemos utilizando el término en demasía, vinculado al puro aspecto tecnológico, cuan-

do realmente nos enfrentamos a un grandísimo cambio que engloba aspectos relacionados con los grandes agentes económicos, empresas, organizaciones e individuos.

Porque no es un asunto de tecnología, que ya existe y avanza a un ritmo imposible de seguir en el día a día, tanto personal como profesional. El reto es cómo utilizar esta tecnología para acercar cada vez más la forma en la que vivimos a la que trabajamos, consumimos y nos relacionamos.

Conviven generaciones que han conocido todo el proceso de adopción de la tecnología, para hacer evolucionar infinitos aspectos, tanto personales como laborales, con otras que ya han nacido bajo el concepto de “Nativo Digital”.

Y las compañías se ven obligadas a buscar nuevos modelos de negocio, de relación con sus potenciales clientes, de búsqueda de elementos de fidelización y perfilamiento, de cara a poder conocer con la mayor precisión posible a su cliente y ofrecer los productos y/o servicios con el mayor grado de personalización posible.

Por tanto, hemos de adoptar metodologías y visiones con un enfoque totalmente disruptivo, respecto a las conocidas y validadas hasta el momento. Y esto obliga a los profesionales y compañías a situarse en permanente estado de escucha, adaptación e innovación, con el fin de adaptarse a un mercado extremadamente dinámico. Tu cliente, tanto interno como externo, tiene que encontrar la información que busca de una manera fácil, inmediata y que le permita interactuar y transaccionar dentro de un modelo omnicanal.

Resiliencia, escucha y mejora continua están en el core de cualquier organización, pero ¿cómo se traslada esto al ámbito laboral?





## Las compañías tienen que buscar nuevos modelos de negocio, de relación con sus potenciales clientes, de búsqueda de elementos de fidelización y perfilamiento, para conocer con precisión a su cliente

Se creará una infinidad de nuevos puestos de trabajo, con competencias, conocimiento y definiciones absolutamente distintas a las conocidas. Y habrá un gran número de profesionales que tendrán que formarse y adaptarse a un mercado mucho más dinámico, donde la capacidad de evolucionar será requisito indispensable.

Y las organizaciones, ¿cómo están abordando este cambio de modelo, tanto social como tecnológico?

Pues, en muchos casos de una manera bastante desorganizada, con profusión en el modelo de prueba y error, ya que

intentan aplicar técnicas y procedimientos pasados, en un entorno totalmente distinto. Desde nuestro punto de vista, hay dos aspectos fundamentales en los que poner foco.

Por un lado, implicar a los profesionales en el proceso de cambio, formándoles, compartiendo y haciéndoles partícipes del nuevo modelo; y en muchos casos, contratar recursos que sean capaces de trasladar esta nueva forma de trabajar, o vivir, al resto de la organización

Y, desde el punto de vista técnico, teniendo una IT ordenada; y esto es un

dato fundamentado en nuestra experiencia. Muchas empresas se embarcan en proyectos, como si fueran pequeñas islas, desde las que exploran elementos de negocio, vinculados a las nuevas tecnologías, pero fallan en lo fundamental; no están preparadas para soportar y ofrecer servicios a sus clientes, porque no han previsto la necesidad de invertir en infraestructuras, soluciones y servicios globales, que acompañen con la mayor agilidad posible a los usuarios potenciales.

Trabaja de igual forma en la que vives; es el reto al que nos enfrentamos.

# Como innovar más rápido y mejorar la interacción digital con sus clientes

**Antonio Díaz, Director de Cuentas Mainframe & Continuous Delivery CA Technologies Iberia**

**D**e acuerdo con un reciente informe, las organizaciones europeas reconocen la importancia de DevOps para incrementar los ingresos, pero no aplican las mejores prácticas

En la actual economía de las aplicaciones, las iniciativas digitales están transformando la relación con los clientes, partners y empleados. De acuerdo con un estudio de Freeform Dynamics patrocinado por CA Technologies, un 67% de las organizaciones europeas están de acuerdo en que las iniciativas digitales están contribuyendo en gran medida a abrir nuevos canales para llegar al mercado, y un 65% considera que marcan una gran diferencia a la hora de responder rápidamente a las oportunidades.

DevOps es una metodología que cuenta con un amplio reconocimiento como medio para llevar esta transformación digital. DevOps es una contracción de “Desarrollo” y “Operaciones” y su objetivo es precisamente ayudar a que ambas partes trabajen en colaboración para reducir los obstáculos e incrementar la velocidad.

A las organizaciones europeas les gusta DevOps. El informe muestra que un 69% de ellas han implementado DevOps ampliamente o en áreas seleccionadas del negocio.

Sin embargo, existe un problema: muchas de las organizaciones europeas que ya han adoptado DevOps no aplican las mejores prácticas. Este enfoque puede debilitar su estrategia de transformación digital y hacer que sean superadas rápidamente por aquellos competidores que sí han aprovechado DevOps en toda su extensión.

Esto es precisamente lo que muestra el estudio, que subraya los atributos esenciales para el éxito de DevOps agrupados en tres áreas principales y que encajan entre sí: la necesidad de una estrategia enfocada al negocio, recursos de TI cualificados y colaborativos, y la implementación de controles. Según el estudio, las organizaciones europeas tienen carencias en todas estas áreas.

¿Dónde fallan las organizaciones europeas y qué deberían hacer para no quedarse atrás?

## **1. Estrategia DevOps enfocada al negocio**

El estudio muestra que el 82% de las organizaciones europeas están de acuerdo en que es importante dar a conocer a las diferentes áreas del negocio, el valor que aporta

DevOps, pero sólo un 30% lo han hecho. Una estrategia y un conjunto de objetivos bien definidos deben reflejar las prioridades del negocio. Por ello, las distintas partes del negocio han de estar involucradas desde el principio, de modo que prepárese para enseñarles los principios clave.

## **2. Recursos de TI cualificados y colaborativos**

El 84% de las organizaciones europeas están de acuerdo en que es importante disponer de los recursos y del conocimiento TI, pero tan sólo un 31% cuenta con ellos. Quizá sea necesaria una formación en técnicas de automatización y en conocimientos de varias disciplinas. Deben diseñarse procesos que soporten un flujo de trabajo continuo, mecanismos de colaboración y retroalimentación, pero esto sólo funcionará si se crea antes una armonía cultural.

## **3. Facilitadores y controles clave**

El 83% de las organizaciones europeas coinciden en que es importante abordar los retos de la seguridad y el cumplimiento en relación con DevOps, pero tan sólo un 32% lo han hecho. La gestión de riesgos es un imperativo obvio para una estrategia DevOps y es totalmente esencial para una mayor coherencia en las áreas de seguridad y





El 77% de las organizaciones cree que es esencial romper las barreras culturales entre los equipos de Desarrollo y Operaciones, pero únicamente un 26% ha llevado a cabo una verdadera transformación cultural

cumplimiento que se benefician de una coordinación central.

#### 4. Armonía cultural

El estudio revela que el 77% de las organizaciones europeas están de acuerdo en que es esencial romper las barreras culturales entre los equipos de Desarrollo y Operaciones, pero únicamente un 26% ha llevado a cabo una verdadera transformación cultural. Traspasar las barreras de la tradición y las mentalidades arraigadas lleva tiempo y paciencia. Sin embargo, la armonía cultural ayuda a reducir los obstáculos e incrementar la velocidad.

#### USUARIOS DEVOPS

El estudio revela también que existe un grupo de usuarios DevOps avanzados, formado por organizaciones que han imple-

mentado DevOps en todas las áreas mencionadas anteriormente o por completo en seis áreas como mínimo. El 13% de las organizaciones europeas se encuentra en esta categoría avanzada, frente al 25% de las organizaciones de Estados Unidos.

Este grupo de usuarios avanzados DevOps se mueve muy rápido. Por ejemplo, el 65% del grupo avanzado consideran que las iniciativas digitales les ayudan a responder más rápido a las oportunidades, frente al 17% de las organizaciones que no han adoptado DevOps.

Las organizaciones más avanzadas en la adopción de DevOps también logran mejores resultados de negocio como resultado de sus iniciativas digitales. En toda Europa, el 85% de las organizaciones encuestadas ha obtenido "beneficios cuantificables significa-

tivos" en materia de retención de clientes; el 76% ha logrado resultados similares en captación de clientes y el 68% ha conseguido "beneficios cuantificables significativos" en nuevas fuentes de ingresos.

#### UN ENFOQUE GLOBAL

DevOps desempeña un importante papel en la economía de las aplicaciones, ayuda a innovar en los nuevos servicios para lograr nuevos ingresos y asegura la satisfacción continua de los clientes. Sin embargo, las organizaciones europeas sólo podrán beneficiarse con la adopción completa de DevOps en todas sus áreas: una estrategia enfocada al negocio, recursos de TI cualificados y colaborativos, controles clave y armonía cultural. Si no lo hacen así, sus rivales les superarán muy pronto.

# Simplificar la transición al nuevo Modelo SII

**Ivan Prieto. SR. Manager Integración Techedge**

La transformación digital, el Internet de las Cosas, Big Data o la nube, no solo son cambios tecnológicos que afecten a las empresas, sino que su aplicación a la vida diaria va a suponer grandes cambios en todas las facetas de nuestra vida y una de ellas será la manera de relacionarnos con la Administración.

Hasta ahora eran los ciudadanos los que demandaban formas más sencillas y ágiles de realizar todos aquellos trámites a los que la ley les obligaba. Pero los cambios llegan también desde el otro lado, y en este caso ha sido la Agencia Tributaria la que va a utilizar el estado del arte de la tecnología, para poner en marcha un nuevo sistema para la gestión del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

Denominado Modelo SII, (Suministro Inmediato de Información), tiene como

objetivo agilizar las devoluciones, proporcionar al contribuyente los datos fiscales necesarios para realizar su declaración y practicar las actuaciones de comprobación de manera más ágil y efectiva, todo ello gracias al conocimiento en tiempo real que tendrá la Agencia de las transacciones comerciales en las que participan las empresas.

El nuevo sistema, del que aún no se conoce su entrada en vigor oficial, afectará a unos 62.000 contribuyentes y obligará a los departamentos financieros a realizar importantes cambios en sus sistemas de información, para conseguir que éstos respondan a las nuevas necesidades planteadas.

Para garantizar una transición a este nuevo modelo con el mínimo riesgo, será necesario que los responsables de las compañías tengan en cuenta una serie de aspectos entre los que cabría destacar, la obligatoriedad que establece SII de remitir el detalle de registro de las facturas soportadas y repercutidas.

Los contribuyentes que tengan que acogerse al nuevo sistema, dispondrán de un plazo máximo de cuatro días para la notificación de los registros de IVA, desde el momento en que emitan o reciban una factura, para enviar la información a la Agencia Tributaria. También la forma de comunicarse con la AEAT tendrá nuevos requerimientos técnicos homologados.

El volumen de facturas que con la nueva norma deberán entregar las empresas se incrementará notablemente, lo que obligará a los departamentos financieros a mejorar su gestión y sus procesos.

Para hacer frente a estos nuevos requisitos, y sobre todo conocer el impacto que el modelo SII va a tener en toda la organización y en su arquitectura actual, las empresas deberán realizar una revisión de los procesos donde se emiten y reciben facturas, comprobar que estos se ajusten a los nuevos requerimientos y que su landscape técnico cuente con todas las piezas para dar soporte a las nuevas necesidades. Estos nuevos requerimientos obligarán a los departamentos de sistemas a integrar nuevas soluciones avanzadas, cuyo principal objetivo sea cumplir de la forma más óptima con estos nuevos procesos empresariales.

Desde nuestra posición debemos ayudar a los usuarios a definir la mejor estrategia para hacer frente a todos estos cambios, encontrar aquellas soluciones y plataforma tecnológicas más adecuadas, no solo para responder a estos cambios sino para convertirlos en un elemento diferencial frente a la competencia.





Suscríbete a Byte TI por sólo **30€**



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

Deseo suscribirme a la Revista Byte TI por 30€ al año (11 números)

(\*) EMPRESA: \_\_\_\_\_ (\*) CIF: \_\_\_\_\_

(\*) NOMBRE: \_\_\_\_\_ (\*) APELLIDOS: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (\*) CARGO: \_\_\_\_\_

(\*) DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ (\*) C.P. \_\_\_\_\_

(\*) POBLACIÓN: \_\_\_\_\_ (\*) PROVINCIA: \_\_\_\_\_

(\*) E-MAIL: \_\_\_\_\_ (\*) TLF: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

FORMA DE PAGO:

Talón bancario al recibo de factura

Transferencia bancaria

Publicaciones Informáticas MKM: 2085-9727-18-0330043185

Domiciliación Bancaria:

Titular de la cuenta: \_\_\_\_\_

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



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

Tlf.: (+34) 91 632 38 27

Fax: (+34) 91 633 25 64

e-mail: suscripciones@mkm-pi.com

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

# Drones for good. Drones con corazón

**Javier Carbonell, autor del informe "Sociedad de la Información en España", de la Fundación Telefónica**

**H**ace ya unos años que empezamos a oír noticias relacionadas con los drones continuamente, que si van a cambiar la forma en la que se lleva a cabo el reparto de paquetes, que si van a ser las nuevas infraestructuras para llevar la conectividad a todos los sitios. Todo un mundo de posibilidades que deja atrás la idea inicial de su utilización en entornos militares.

Y es que los drones se consolidan como una de las grandes tendencias tecnológicas de los últimos años, que incluso ha llevado a que se haya desarrollado una legislación específica debido al

potencial peligro que pueden llegar a suponer tanto para la seguridad de las personas como para su privacidad. En España durante el año 2014 se aprobaron varias leyes regulando su uso, entre las que destaca la ley aprobada el 4 de julio por el consejo de ministros que trata de controlar el uso de las operaciones de carácter comercial y civil con aeronaves pilotadas por control remoto. En ella se segmentan los drones según su peso: de menos de 2 kg, entre 2 kg y 25 kg, de más de 25 kg y de más de 150 kg. En todos los casos será necesario un carnet de pilotos de drones aunque en el caso de menos de 2 kg no será necesario que estén inscritos en el registro de aeronaves ni disponer de un certificado de aeronavegabilidad. Por lo tanto ya encontramos un primer efecto de los drones desde el punto de vista económico: la creación de gran número de puestos de trabajo con

una nueva tipología de actividad "piloto de drones".

## TENDENCIAS

Nos encontramos por tanto ante el principio de una tendencia que ya empieza a vislumbrarse y sobre la que empiezan a estudiarse gran cantidad de posibilidades, inspeccionar infraestructuras de distribución de energía, vigilar costas, o actuar en zonas de desastres naturales.

Se trata por consiguiente de una tendencia que levanta un gran consenso sobre su futuro, pero también que necesita solventar numerosos problemas a fin de que la mayoría de estas aplicaciones sean posibles. Por ejemplo que los drones se mantengan en el aire o puedan realizar su recorrido en situaciones atmosféricas desfavorables, evitar los pequeños choques, llevar objetos de un determinado



Entre los esfuerzos por desarrollar servicios que aporten utilidad a la sociedad basados en drones y por solventar las limitaciones que presentan los modelos actuales, destaca el concurso “Drones for Good”

peso o contar con autonomía suficiente para realizar un viaje de mayor recorrido...

Todo un camino de obstáculos que se deben ir superando con investigación, innovación y con mucha imaginación.

## SERVICIOS

Entre los esfuerzos por encontrar y desarrollar servicios que aporten utilidad a la sociedad basados en los drones y por solventar las limitaciones que presentan los modelos actuales, destaca el concurso realizado en Dubai “Drones for Good”,

que se espera que tenga una periodicidad anual. Se trata de una iniciativa que tiene un carácter global como muestra el hecho de que ha habido 800 propuestas de 57 países diferentes en la última edición.

Entre los finalistas del año 2015 destacan los siguientes servicios: apagar incendios, llevar medicamentos, asistir en los aparcamientos, plantar árboles, limpiar cristales en rascacielos, disipar la niebla en carreteras y transportar salvavidas en las playas.

Parece claro que ideas acerca de cómo

los drones pueden desempeñar un papel importante en mejorar la sociedad y por tanto en la vida de las personas no faltan. Todas ellas son iniciativas muy interesantes pero me da la sensación de que todavía se encuentran en una situación inicial de desarrollo. Será interesante hacer un seguimiento las próximas ediciones para constatar si realmente se está produciendo una evolución tecnológica que permita solventar las barreras que se han comentado. Ya ha salido la convocatoria de 2016, espero que se muestren avances interesantes.

# VALASSIS se apoya en Deyde para mejorar la eficacia de sus campañas

Con MyDataQ, DEYDE ha ayudado a la VALASSIS a mejorar sus procesos de inteligencia comercial y a obtener una visión única del cliente

La filial española de la multinacional norteamericana VALASSIS, líder en servicios de marketing y gestión integral de promociones basadas en el uso de vales descuento, ha confiado en DEYDE, multinacional tecnológica dedicada a proyectos de Calidad de Datos, para optimizar sus Bases de Datos (BBDD).

Desde 1974, VALASSIS es el operador de referencia en España en el clearing de promociones basadas en vales descuento, distribución de cupones promocionales y desarrollo de campañas personalizadas. Superando los 500 millones de cupones distribuidos al año, VALASSIS trabaja en España con más de 250 fabricantes, más de 1.000 marcas y 50.000 puntos de venta. Los vales descuento son utilizados a diario por más de 100.000 consumidores en la propia tienda, de forma online o a través de las redes sociales.

Entre sus clientes, además de con hipermercados, supermercados y tiendas tradicionales, VALASSIS trabaja, entre otros, con Farmacias y Parafarmacias, un sector que también ha querido sacar partido de los beneficios que los vales descuento procuran, tanto a consumidores como a fabricantes y distribuidores.

## DIAGNÓSTICO: UN RETO ANTE LA CALIDAD DE DATOS

Los vales descuento permiten abrir mercado a nuevos artículos, dirigir promociones, rotar productos, dar salida a stocks, potenciar la imagen de marca y, en definitiva, elevar las ventas. Sin embargo, y pese a que son muy fáciles de lanzar al mercado, requieren de un tratamiento especializado por parte de terceros que garantice su autenticidad, la seguridad de los pagos realizados y la información estadística derivada de dichas actividades. Por todo ello, es imprescindible disponer de datos sólidos y fiables.

Con más de 10.000 campañas promocionales realizadas en farmacias y parafarmacias a lo largo del tiempo, VALASSIS necesita contar con la mejor solución posible en cuanto a calidad de datos.

VALASSIS inició en el año 2015 la búsqueda de una solución tecnológica con el objetivo de consolidar toda la información en un único registro.

Por su experiencia en este tipo de proyectos y la reconocida solvencia de su solución tecnológica, MyDataQ, DEYDE fue la opción elegida para optimizar y consolidar todas las fuentes de información de dichas campañas mediante un proceso de Unificación, Normalización,

Deduplicación, y Enriquecimiento de su BBDD de puntos de venta. "Antes de iniciar este proyecto, acumulábamos más 70 Bases de Datos distintas, provenientes de las miles de campañas promocionales realizadas en farmacias y parafarmacias hasta ese momento. En nuestros registros, además, se contabilizaban 80.000 puntos de venta, cuando la realidad es que el número de farmacias en España es sensiblemente inferior. Como primera medida, optamos por realizar procesos internos de depuración de datos (manuales), pero dada la cantidad de registros acumulados, Deyde con su solución MyDataQ, se presentó como la mejor opción." explica Sara Andrade, Directora comercial y de Marketing, de VALASSIS.

## EL PROYECTO: NORMALIZACIÓN Y ENRIQUECIMIENTO DE LOS DATOS

Tras analizar la situación de los registros de VALASSIS, un equipo de DEYDE, integrado por tres personas, se hizo cargo del proyecto.

Como punto de partida, y tras centralizar internamente VALASSIS su información en dos Bases de Datos diferenciadas, DEYDE procedió a su consolidación,



integrando la información de ambas en sus sistemas. Tras su unificación, dieron comienzo las labores de depuración de dichas Bases de Datos y la identificación de clientes únicos para constatar los registros de farmacia duplicados.

Para realizar este cometido, que se llevó a cabo en menos de una semana, se efectuaron procesos de depuración de nombres, codificación de domicilios, normalización y corrección de números de teléfonos, NIF y direcciones de email, y, finalmente, de enriquecimiento y de normalización de código de Cuenta Bancaria. Posteriormente, se gestionó la identificación de grupos duplicados mediante labores de depuración de nombres, codificación de domicilios e identificación de unidades familiares.

MyDataQ permite reconocer aquellas direcciones que son imposibles de localizar, corrige las incorrectas y verifica y actualiza los Códigos Postales; en definitiva, asigna el código y nombre oficial de la población y vía, según INE. Asimismo, y apoyándose en diversos criterios incluidos en las BBDD, como nombre, domicilio, DNI, teléfonos o números de cuenta bancaria, localiza clientes duplicados. En cuanto al tratamiento del NIF, MyDataQ permite validar el dígito de control del documento de identificación o la asignación de dicho número en el caso de que

el documento carezca de él.

Aunque inicialmente las labores de enriquecimiento y normalización de código de Cuenta Bancaria no se plantearon, tras su estudio, se concluyó que a través de ellas iba a ser posible identificar el registro válido. Además de asignar el código IBAN, MyDataQ indica si el número de cuenta es correcto (por si faltara algún dato) y valida que el banco o caja siga existiendo o se haya fusionado.

Todos estos procesos aseguran un importante ahorro de costes así como la obtención de una visión única del cliente, desembocando finalmente en un aumento de la calidad de los servicios prestados a

los clientes. "Tras el servicio desarrollado por DEYDE, ahora contamos con una única BBDD totalmente fiable, lo que, por un lado, nos asegura la identificación unívoca de nuestros clientes y, por otro, la tipificación de grupos familiares, para una ejecución optimizada de cada una de las acciones acometidas", expresa Sara Andrade, Directora comercial y de Marketing, de VALASSIS. "Gracias a DEYDE, hemos mejorado la toma de decisiones estratégicas de negocio y multiplicado la eficacia de nuestras campañas de marketing: ahora sabemos que llegan a todos los clientes, una sola vez, sin errores tipográficos y con garantías".

## IDENTIFICACIÓN DE DUPLICADOS

Además de para unificar, mejorar y enriquecer sus fuentes de información relativas al sector farmacéutico, VALASSIS ha aprovechado los servicios de DEYDE para ayudar a sus clientes en la optimización de sus campañas promocionales. Este es el caso de una conocida marca de gran consumo, la cual, antes de lanzar una campaña promocional limitada a 40.000 registros, optó por depurar sus Bases de Datos para, entre otras, identificar y localizar uni-

dades familiares. Marcando los clientes que comparten hogar se evita el envío duplicado de una misma muestra, se consigue ajustar la campaña al número de registros fijados y, lo más importante, se optimizan costes desde el primer momento. Una vez definido el público objetivo, la Base de Datos debe estar debidamente estructurada y normalizada para evitar errores y poder llevar a cabo cualquier proyecto por pequeño que sea.



# Luis Murias y Federico No

directores de las divisiones Telco y Services de Zertia



## “NOS ADAPTAMOS AL CLIENTE SIN NINGÚN TIPO DE BUROCRACIA”

Zertia ha evolucionado y para ello ha empezado a trabajar sobre dos divisiones: una dedicada al negocio Telco y otra enfocada en dar servicio a través del asesoramiento, la implementación y el soporte. Para hablar de estos cambios BYTE TI habló con Luis Murias, director de la unidad Telco y Federico No, director de la Unidad Services. **Manuel Navarro Ruiz**

### ZERTIA TRABAJA SOBRE DOS DIVISIONES. ¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE CADA UNA DE ELLAS? ¿NO SERÍA MÁS FÁCIL EL TRABAJO EN UNA ÚNICA DIVISIÓN?

**Luis Murias:** “Hemos potenciado a Zertia creando dos unidades de negocio, porque son dos áreas completamente diferentes desde el punto de vista de desarrollo de soluciones y soporte. Por una parte, está la Unidad de Telco, más “clásica” en su concepción y que viene a aglutinar todo lo que fue Zertia en sus orígenes con soluciones más propias del ámbito de las telecomunicaciones como son accesos, seguridad de red y redes privadas virtuales siempre adaptadas a las exigencias del mercado en cada momento”.

**Federico No:** “Desde la Unidad de Services, nos centramos en asesorar, implementar y soportar, las diferentes opciones de soluciones Cloud que ofrece el mercado. Ofrecemos servicios de infraestructura IT (Azure, AWS), soluciones de productividad (Office 365, SharePoint), soluciones de negocio (Dynamics 365, Project, SQL Server) y de seguridad (Enterprise Mobility Suite). Creemos en escenarios Multi-Nube, híbrida, pública y privada, y para ello aplicamos un enfoque agnóstico, centrándonos en las necesidades únicas, de cada uno de nuestros clientes”.

### ¿CUÁL ES LA INTERACCIÓN EXISTENTE ENTRE AMBAS DIVISIONES?

**Luis Murias:** “Estas unidades de negocio están completamente interrelacionadas en el

día a día con el objetivo de ofrecer soluciones llave en mano en todo el conjunto de servicios que ofrece Zertia en cada una de sus Unidades de Negocio. Somos capaces de ofrecer soluciones extremo a extremo, desde la oficina del cliente hasta la nube y la unidad de Telco ofrece el nivel de interconexión entre la LAN del cliente y los servicios en la nube”.

**Federico No:** “Ejemplo de ello, son el servicio Link Cloud, que sirve para conectar de forma privada y dedicada, la infraestructura del cliente con las soluciones que éste despliega en la nube. Calls4B, es otro ejemplo de ello, servicio con el que ofrecemos a los clientes, finalización de llamadas para Skype for Business Cloud PBX, garantizando la calidad de las llamadas al conectarnos con Office 365 de manera privada mediante Link Cloud Express Route”.

### ¿CUÁLES SON LOS PRODUCTOS/SOLUCIONES MÁS SIGNIFICATIVOS DE AMBAS DIVISIONES? ¿QUÉ VENTAJAS OFRECE A LAS EMPRESAS?

**Luis Murias:** “En Telco la amplia gama de soluciones de acceso y seguridad (VPN MPLS, VPN SDN, VPN híbridas, Seguridad perimetral y seguridad a nivel de usuario o dispositivo,) junto con sus servicios de interconexión con la nube. La ventaja que ofrece es el disponer de una empresa enfocada al cliente, para ayudar a éste a cubrir todas sus necesidades a través de los servicios gestionados de Zertia”.

**Federico No:** “En Services, el producto

que mejor nos identifica, es “Tu oficina en la nube”. Son soluciones Cloud totalmente Integradas, paquetizables, apoyadas en tecnologías de última generación, a precios muy competitivos, en modalidad de Pago por Uso. De esta forma, ofrecemos a nuestros clientes una Gestión Global IT estandarizada, maximizando el control de gastos, y minimizando el tiempo de apertura de nuevas oficinas, tanto a nivel nacional, como internacional”.

### A CORTO/MEDIO PLAZO, ¿QUÉ ESTRATEGIA TIENE CADA UNA DE LAS DIVISIONES?

**Luis Murias:** “Potenciar sus soluciones de redes y seguridad (VPN MPLS y SDN, Soluciones de Protección de Usuario Final) y LinkCloud, tanto público como privado”.

**Federico No:** “Deseamos afianzarnos como partner de referencia en soluciones Cloud Microsoft que estén alineadas con los procesos de negocio de nuestros clientes, ofreciendo soluciones verticales diseñadas y soportadas por nuestros MVP (Most Valuable Professional)”.

### ¿A QUÉ TIPO DE EMPRESAS SE DIRIGEN? ¿POR QUÉ DEBERÍAN ELEGIR ZERTIA?

**Luis Murias:** “Medianas empresas y pequeñas corporaciones que busquen un servicio a medida y que se adapte a sus necesidades sin burocracia y con la agilidad necesaria para estar siempre al día. Queremos ayudar a nuestros clientes, escuchar sus necesidades y proponerles diferentes opciones”.



Escribo a finales de julio, cuando la gran novedad ha sido la aplicación Pokemon Go y la caza de "pokemons" por todo el orbe. No suelo estar al día de cuáles son los juegos de moda en cuanto a videojuegos, pero en este caso se han encargado de promocionar y publicitar el asunto incluso hasta los telediarios. Suele ocurrir.

Estoy lejano al mundo de Pokemon. Tal vez por edad (e incluso por la edad de mi hijo...) no llegué a conocer a fondo el asunto. Pero me consta su existencia, incluso como fenómeno de masas.

Sí sé que el juego inicial, Pocket Monsters Aka and Midori, de 1996, creado por Satoshi Takiri, fue comercializado por Nintendo en occidente con el nom-

para poder poner orden en las diversas generaciones de esos animalillos que se cuentan ya por centenares...

Hasta aquí todo normal, pero me parece que ese tipo de juegos respetan en demasía el esquema lúdico de nuestro mundo moderno en el que sólo los infantes tienen derecho a jugar (a menudo con juegos verdaderamente ridículos...). Ridiculizando y banalizando la fuerza del espíritu lúdico nos hacemos un escaso favor. Y si jugar se reduce al mundo de los pokemons, poco ganamos con ello.

Siempre he creído que es una verdadera lástima que, en nuestro mundo moderno, los adultos sólo jueguen por dinero, algo que crea verdaderas

años para entender que esa cifra se reduce muchísimo. Y si alguien todavía recuerda lo que fuimos o hicimos a los 100 años de nuestra marcha, posiblemente nadie se acuerde a los 1000 años y mucho menos a los 10.000 o 100.000 años... o sea que la trascendencia viene a ser una buena manera de auto-engañarnos. La vida es un juego... y más bien bastante cruel.

Y, pese a todo, la forma de jugar a ese juego de la vida no es banal. El espíritu lúdico complementa la vida real con otros juegos, mundos acotados en sus leyes que nos permiten entrenarnos a vivir en el universo real. Hay juegos clásicos bastante respetados (ajedrez, Go, bridge...) e incluso profesionalizados.



## ESPÍRITU LÚDICO

Por Miquel Barceló

bre de Pokemon Blue y Pokemon Red. Y poco más. También recuerdo series de películas de televisión, que siempre me parecieron incluso demasiado infantiles, y el follón que se montó, en 1997, con los bruscos cambios de color en un episodio de una de esas series lo que creó problemas a algunos niños susceptibles de caer en la epilepsia fotosensible.

Y poco más.

Ahora me encuentro, como todos ustedes, con la novedad de ese juego que empuja a millones de usuarios a ir cazando pokemons en todas partes con la casi evidente alarma de las policías de todo el mundo por los peligros que ello pueda conllevar.

Sea como sea, hay pokemons para todos los gustos, un montón de ellos. Se dice que su forma y características se inspiran en animales reales o en criaturas míticas y mitológicas del mundo oriental. Pero me temo que la imaginación de sus creadores resulta demasiado desbocada

Juegos como Pokemon Go respetan en demasía el esquema lúdico de nuestro mundo moderno en el que sólo los infantes tienen derecho a jugar. Ridiculizando y banalizando la fuerza del espíritu lúdico nos hacemos un escaso favor

ludopatías y que está movido no por el espíritu lúdico, sino por el afán de acumular dinero que preside en demasía nuestras vidas. Jugar es algo mucho más serio. E imprescindible.

Siendo como es nuestra vida (y no quiero ponerme trascendente con ello...) poco hay en ella más que un gran y descomunal juego. Y si alguien todavía está convencido de la trascendencia de lo que hacemos le conmino a que juegue al que yo llamo el "juego de los ceros". Hagamos lo que hagamos, a los 10 años de nuestra desaparición pocos nos recuerdan. Si alguien todavía nos recuerda a los 10 años basta con esperar 100

Otros son nuevos como los videojuegos a veces demasiado teñidos de un belicismo exagerado. Personalmente suelo preferir los juegos de estrategia ya sea histórica (simulando y re-jugando grandes batallas y situaciones históricas para ayudar a entenderlas...) y los nuevos juegos de tablero de estrategia, un buen aprendizaje para la vida real, con otras reglas y otros objetivos pero sumamente didácticos y a la vez divertidos.

Ante esas posibilidades, sigue pareciéndome ridícula esa aplicación llamada Pokemon Go. Pero nunca olviden que jugar y mantener el espíritu lúdico (si se puede...) es siempre algo esencial.

# NO SE LIMITE A ALMACENAR SUS DATOS. LIBÉRELOS.

Ahora podrá gestionar fácilmente grandes volúmenes de datos no estructurados y semiestructurados en entornos de nube, físicos y virtuales.

Red Hat® Storage es una plataforma abierta, definida por software. Reduce costes de forma significativa, evita depender de un único proveedor y permite añadir capacidad ilimitada sin que ello afecte al rendimiento y la seguridad de su infraestructura TI.

[redhat.es/almacenamiento](https://redhat.es/almacenamiento)

**RED HAT®  
STORAGE**



**redhat.**