COMPARATIVA - - - > Almacenamiento Flash

www.revistabyte.es Julio/agosto 2017 • Nº 251 • 5,75 euros

byte TI

Síguenos en twitter: (@BYTE_TI)

ANÁLISIS

- Dell Latitude 13
- Matooma M2M Manager

Los retos de la nueva movilidad

- Redes definidas
- Ventajas y productividad
- Adaptar las aplicaciones
- Seguridad en entornos móviles

Educación y tecnología

Convertir GDPR en ventaja competitiva

mkm PUBLICACIONES

Javier López Sáez

Hewlett Packard Enterprise

Imagine un centro de datos todo Flash

Retos actuales del almacenamiento

- Demandas de rendimiento de las aplicaciones
- Tiempos de respuesta instantáneos
- Disponibilidad permanente
- Acceso en cualquier momento y lugar
- ~40 % de crecimiento de los datos empresariales cada año*
- 60 % del almacenamiento ocupado por las copias de los datos*

Consideraciones para evaluar una protección de datos optimizada para el futuro

1 **La arquitectura de almacenamiento debe estar optimizada para flash**
Desde el ancho de banda de red hasta la protección de los datos, cada elemento debe diseñarse para el rendimiento todo flash.

2 **Combinar snapshots y copias de seguridad para una protección de datos óptima**
Las snapshots y las copias de seguridad desempeñan funciones diferentes en cuanto a disponibilidad, protección y recuperación ante desastres.

3 **Las ventajas de la eficacia todo flash deben incluir la copia de seguridad y la recuperación**
La copia de seguridad plana integrada en flash debe proporcionar las tecnologías que permitan cumplir los requisitos de RPO y RTO más exigentes.

4 **Las soluciones de copia de seguridad y recuperación deberían ser económicas, eficaces y sencillas**
Una copia de seguridad plana e integrada reduce la complejidad de la protección de los datos.

Para cubrir las demandas a las que se enfrentan los centros de datos de hoy, las TI se vuelven hacia almacenamiento flash para obtener:

Velocidad
E/S por segundo elevado a tiempos de respuesta predecibles inferiores a 1 ms

Resistencia de la empresa
Disponibilidad de misión crítica y un RPO con cero pérdida de datos

Asequibilidad
Equiparación de precios con discos duros de alto rendimiento

Escala
Escala de petabytes para el crecimiento empresarial

Ya no tiene que *imaginarse* una solución de almacenamiento todo flash porque hoy es una opción real para los centros de datos empresariales.
Recuerde que, sea cual sea la solución todo flash que elija, su plan de protección de datos debe hacer frente a las demandas de un entorno de almacenamiento primario todo flash.

Para más información, lea el manual sobre protección de los datos para el almacenamiento todo flash de HPE.

Acerca de Hewlett Packard Enterprise

Hewlett Packard Enterprise crea nuevas posibilidades para que la tecnología tenga un impacto significativo en las personas, las empresas, los gobiernos y la sociedad. Con una cartera tecnológica que incluye software, servicios e infraestructura de TI, Hewlett Packard Enterprise entrega soluciones para los desafíos más complejos de los clientes en cualquier rincón del mundo.

Pero para visionario de verdad, yo mismo. Predije, cuando nació Facebook, que no le veía gran futuro…. De Apple he escrito en varias ocasiones que, a la que le falle un producto, tendrá problemas graves… No desespero en tener razón…. Dejemos pasar unos años, porque lo mío es a largo plazo.

El papelón de Cebrián

Para Juan Luis Cebrián, Presidente del Grupo Prisa, el papel va a desaparecer, y los periódicos impresos dejarán de existir. Y lo debe creer y decir en serio porque yo ya se lo he escuchado en, al menos, un par de ocasiones. Esta "teoría" no debería de llamar mucho la atención, si no fuera por quién la sostiene: exactamente el máximo responsable de la primera editorial de prensa escrita de habla castellana. ¿Cómo puede afirmar esto (y qué necesidad tiene de proclamarlo) cuando la mayor parte de su negocio depende todavía del papel? Pues ha sido sincero.

Espero que esa sinceridad se corresponda con el mismo acierto que tuvo cuando, en un alarde de megalomanía, decidió comprar Sogecable y generar una deuda insostenible para Prisa, que ha sido la perdición de una compañía que, hasta entonces, era un modelo de rentabilidad.

Estoy convencido de que Cebrián se equivoca en ese juego de visionario que le encanta encarnar. El papel va a jugar su rol y no va a desaparecer, como no lo hizo la radio cuando llegó la televisión, como tampoco lo ha conseguido el libro electrónico con el tradicional.

Es obvio que las ediciones impresas no van a tener la relevancia de antaño, que se va a imponer todo lo digital, pero estoy convencido de que seguirán siendo útiles a mucha gente que prefiere mancharse las manos con la tinta de los periódicos.

Nosotros, sin ir más lejos, con la revista que tiene en sus manos, conseguimos mantener un buen número de lectores y la confianza de un importante grupo de empresas que todavía rentabilizan sus inversiones en nuestra revista.

Tenemos las dos versiones, la impresa y la online: unos prefieren la primera, otros la segunda, y muchos, ambas: esto es el futuro, como en todo, poder elegir.

Juan Manuel Sáez. **Director**

Sumario

JULIO/AGOSTO 2017

EN PORTADA

Los desafíos de la movilidad

34

N.º 251 • ÉPOCA III

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

Redactor Jefe
Manuel Navarro
(mnavarro@mkm-pi.com)

Coordinador Técnico
Javier Palazon

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

Fotógrafos
E. Fidalgo, S. Cogolludo, Vilma Tonda

Ilustración de portada
Javier López Sáez

Diseño y maquetación
ERLON

WebMaster
NEXICA
www.nexica.es

REDACCIÓN
Avda. del Generalísimo, 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 autorizació expresa por escrito del titular del Copyright. La cabecera de esta revista es Copyright de Publicaciones Informáticas MKM. Todos los derechos reservados. Publicado con la autorización de Publicaciones Informáticas MKM. La reproducción de cualquier forma, en cualquier idioma, en todo o parte sin el consentimiento escrito de Publicaciones Informáticas MKM, queda terminantemente prohibida. Byte ti es una marca registrada de Publicaciones Informáticas MKM.

JULIO/AGOSTO de 2017
Printed in Spain

EDITA
Publicaciones Informáticas MKM

8 NOVEDADES

44 COMPARATIVA

TENDENCIAS 60

3 **CARTA DEL DIRECTOR**

6 **RECOMENDAMOS**

8 **NOVEDADES**

26 **ENTREVISTA**
IECISA

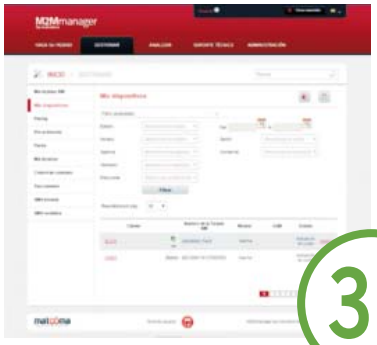
32 **ANÁLISIS**

34 **EN PORTADA**
MOVILIDAD

44 **COMPARATIVA**
ALMACENAMIENTO FLASH

60 **TENDENCIAS**

66 **TEMPORAL**
Por Miquel Barceló



32

Análisis

Plataforma IoT M2MManager de Matooma

ESTE MES
RECOMENDAMOS

Control del parque de servidores a partir de 2€

Fundada en 2005, ÁRTICA ST es una empresa de software española presente en más de 30 países en todo el mundo, cuya tecnología se exporta a empresas como Rakuten (Japón) o Gestamp (España). Sancho Lerena, CEO y fundador, ha comentado a Diario Informático, y otros medios del sector, detalles de la marcha de la compañía y sus próximos lanzamientos.

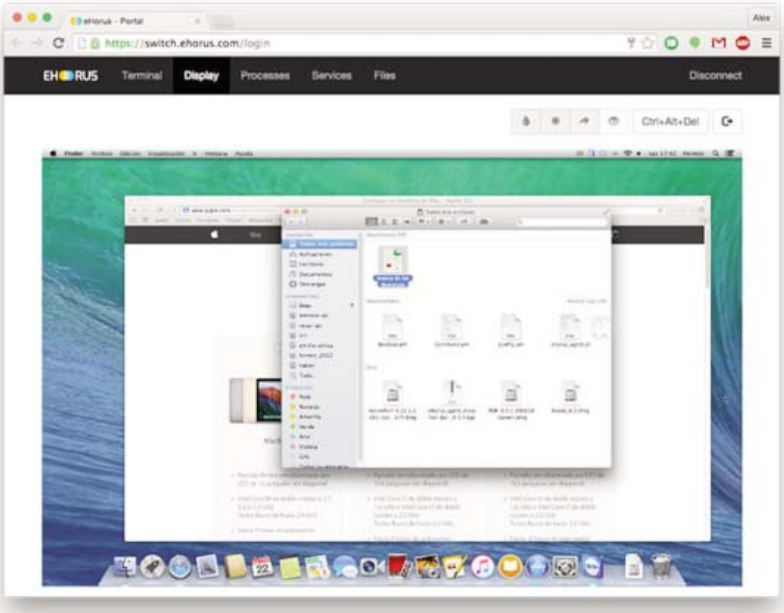
Su principal producto es Pandora FMS, una completa suite de aplicaciones para monitorizar las tecnologías que hacen posible su negocio. “Nuestro objetivo es que nuestros clientes tengan el control de su tecnología y se adelanten a los problemas que puedan ocurrir”, señaló.

Pandora FMS es un software de monitorización que permite que la tecnología de los negocio funcionen de forma más eficiente, más rentable y sin sobresaltos: “cuando falla la tecnología pierde mucho dinero y lo que es peor pierde credibilidad ante sus clientes”, agregó. “Nadie puede evitar que sucedan imprevistos, pero Pandora puede evitar que vuelvan a ocurrir, porque Pandora obtiene información de todos los elementos críticos de su negocio: Infraestructura, aplicaciones, comunicaciones y procesos de negocio”

Para Ártica, lo importante reside en poder discriminar lo relevante. Un cuadro de mando en tiempo real de lo que le interesa a sus responsables: Informática y Comunicaciones; Dirección; Aplicaciones; Proyectos; Atención al cliente.

SIETE VECES MÁS RENTABLE

Pandora FMS puede integrar islas de información: Mainframe, SAP, Telefonía IP, servidores, comunicaciones o aplicaciones, e integrarlas dentro de un solo paraguas de monitorización. “Una única herramienta para controlar toda la tecnología que soporta su negocio, a un precio casi siete veces menor que una solución comercial similar de HP, IBM o CA. RAKUTEN, uno de nuestros clientes en Japón, ahorró un 40% al implantar Pandora FMS en su empresa”.



EHORUS

eHorus es un desarrollo 100% de Ártica que utiliza tecnología punta para ofrecer a las empresas un medio para controlar sus equipos a un precio muy competitivo. Lleva el control remoto y la gestión de parques de equipos de miles de dispositivos de empresas, y organizaciones grandes, a una simplicidad absoluta.

El software de control remoto es el tipo de software más antiguo del mercado, pero eHorus es una herramienta de nueva generación donde el navegador y el uso de tablets y móviles va a reemplazar el software "tradicional" que había en el mundo del control remoto de equipos. Ártica ha dado el primer paso creando una de las primeras plataformas de estas características, única en el mercado.

eHorus es un sistema de gestión remota de equipos, basado en la nube (SaaS). El CIO y el CEO pueden gestionar el parque de servidores y puestos de trabajo, controlando la seguridad de su propio entorno o en su propia nube. Conexión desde cualquier lugar a todos los dispositivos propios y de clientes. Gestiona miles de dispositivos con un coste muy reducido, a partir de 2 por equipo: licencia flexible, basada en el número de dispositivos a controlar no en el n° de sesiones o usuarios simultáneos.

Toshiba lanza un nuevo ultraligero empresarial

Toshiba acaba de lanzar al mercado el Tecra X40, un portátil ultraligero corporativo en formato de 14" que apenas pesa 1,25 kg y tiene 16,9 mm de grosor. Además, ofrece 11 horas de autonomía a pleno rendimiento, con una configuración que garantiza la máxima potencia, gracias a la incorporación de procesadores Intel Core de 7ª Generación, memoria DDR4 y un disco SSD de tipo PCIe.

Además, para potenciar estas características, Toshiba ha incluido en este portátil su nuevo sistema de refrigeración Hybrid Air Cooling System, que mantiene una temperatura óptima del equipo para asegurar su correcto rendimiento y un sistema de recarga rápida que aporta 4 horas de autonomía extras tras una carga de sólo 30 minutos.

Cabe destacar que el ultraligero Tecra X40 es un 11% y un 13% más delgado y ligero que los modelos anteriores de 14" de Toshiba. Dispone de una pantalla antireflejante de alta

luminosidad Full HD con tecnología táctil In-Cell Touch que permite una mejor interacción y calidad de imagen y bajo consumo eléctrico.

Estas prestaciones se conjugan con un diseño exterior minimalista y robusto que garantiza una gran durabilidad y máxima ergonomía en entornos móviles. Cuenta con una carcasa de color azul onyx y aleación de magnesio construida con una estructura en forma de panal que permite absorber y amortiguar caídas e impactos.

Brother: la impresión relajada

Son numerosas las empresas que necesitan una solución de impresión de calidad profesional, pero por motivos financieros no pueden permitirse realizar una gran inversión inicial para adquirir el equipo adecuado. El precio de una impresora láser profesional es una cantidad importante (más aún si se trata de un equipo multifunción o incluso uno láser color), a la que hay que sumar el coste de los consumibles y de la instalación. Por esa razón, muchas empresas no tienen otra alternativa que recurrir a impresoras de prestaciones insuficientes. Para evitarlo, Brother propone una solución innovadora bajo el nombre de EASY PACKS. Consiste en un "todo incluido" de impresión profesional, adaptado a sus necesidades y a un coste mensual muy asequible, financiado mediante un renting de 3 años de duración. Estos packs incluyen un equipo profesional nuevo, la instalación del mismo, todos los consumibles originales necesarios para el volumen de impresión mensual contratado y asistencia técnica in situ durante los 3 años de vigencia del contrato.

Este sistema es perfecto ya que permite acceder a una solución de impresión avanzada, fiable e idónea para el negocio sin tener que realizar un gran desembolso inicial. Y con la ventaja de despreocuparse por completo de cualquier problema relacionado con la impresión. Existen EASY PACKS desde tan sólo 24,99€/mes (para un volumen estimado de 1.000 páginas al mes).

RED HAT HYPERCONVERGED INFRASTRUCTURE

Red Hat ha presentado Red Hat Hyperconverged Infrastructure, una infraestructura hiperconvergente (HCI) de producción completamente abierta. Al combinar tecnologías innovadoras de virtualización y almacenamiento con una plataforma operativa estable y probada, Red Hat Hyperconverged Infrastructure está diseñada para ayudar a las empresas a llevar las capacidades del centro de datos a lugares con espacio limitado, como sucursales y otras ubicaciones remotas. Las empresas con operaciones distribuidas, como las de banca, energía o distribución minoristas, deben ser capaces de ofrecer los mismos servicios de infraestructura en oficinas remotas y sucursales como en su centro de datos. Sin embargo, éstas se enfrentan a retos específicos:. Las firmas necesitan servicios potentes, integrados en un único servidor capaz de escalar. La solución de Red Hat está diseñada para abordar estos desafíos al integrar computación y almacenamiento en un solo servidor, lo que lo convierte en una solución adecuada para ubicaciones remotas, sucursales y edge computing. También está diseñada para permitir el despliegue y administrarción de infraestructuras distribuidas de forma centralizada, permitiendo a las ubicaciones remotas beneficiarse de sistemas de alto rendimiento sin necesidad de personal de soporte.

Huawei muestra en Londres los retos del entorno digital

Una de las empresas punteras y que más protaginismo está adquiriendo en el mundo TI actual es la china Huawei. La compañía ha querido marcar, en un evento celebrado en la capital británica, las principales tendencias que deberán afrontar y asumir Gobiernos, empresa y usuarios. **Manuel Navarro Ruiz. Londres (R.U.)**

Huawei celebró ayer en Londres su European Innovation Day. Durante el encuentro la multinacional china realizó un extenso análisis de las principales tendencias del sector tecnológico y del entorno digital, y mostró su fortaleza y compromiso con el continente europeo. Ken Hu, Chairman y CEO rotativo de la compañía fue el encargado de abrir el evento asegurando que "desde Huawei tenemos la misión de ser un actor principal en esta nueva era de la transformación digital".

Durante su discurso, el directivo afirmó que "nuestras vidas se están yendo hacia un entorno digital y por supuesto las empresas también están siendo atraídas por ese nuevo entorno digital. Empresas como Uber o AirBnB están mostrando cómo se está transformando el mundo y por ello, las empresas tradicionales se tienen que transformar para poder competir con los nuevos modelos de negocio".

Ken Hu, Chairman y CEO rotativo deHuawei.

TRANSFORMAR LA SOCIEDAD

Y es que tal y como expuso Hu, la transformación no sólo afecta a negocios y personas, sino la sociedad en general está entrando en la nueva era digital: "una nueva era que está afectando a las estructuras económicas, los entornos laborales y los servicios públicos".

Hu continuó su exposición asegurando que el mundo se ecnuentra en un punto de no retorno en el que el mundo será cada vez más inteligente y en el que todo estará conectado. Los sensores

(para IoT) y la tecnología 5G harán que este proceso de digitalización se acelere. Sobre todo, hizo especial hincapié en éste último aspecto ya que en su opinión las nuevas redes de conectividad móvl proporcionarán una plataforma para una conectividad ubicua.

Asimismo, la nube jugará un papel fundamental y será el cerebro de toda esa transformación. Cocreamente, el CEO rotatorio afirmó que "para 2025, el 85% de las aplicaciones empresariale se encontrarán en un entorno de nube", aunque no llegó a especificar qué tipo de nube será la que alfinal acabe por inclinar la balanza. Si a la tecnología y los servicios cloud, se le une el Big Data y los entornos de inteligencia artificial, se produce la cuadratura del círculo.

EL PAPEL FUNDAMENTAL DE EUROPA

Ken Hu aseguró que Europa debe jugar un papel esencial en este proceso de transformación digital. Centrándose en el Viejo Continente realizó un análisis de la situación. Así para los individuos, Hu consideró que los europeos tienen las mismas necesidades y demandas de cualquier otro país del mundo más desarrollado. Estas demandas pasan por el video en 4K, la realidad aumentada y la inteligencia artificial y todo ello sin tener que preocuparse por las redes o los sistemas que posibilitan todo ello.

Para los entornos empresariales Hu cree que los desafíos más cercanos se encuentran en la denominada Industria 4.0 que permitirá mejorar la productividad y alcanzar posiciones de liderazgo para poder competir. Finalmente, para las AA.PP. los retos pasan por la educación, la salud y el transporte.

Hu también dio un pequeño tirón de orejas a los Gobiernos de los países europeos, en lo que el consideró aspectos que son susceptible de mejora.

MEJORAR LAS REDES DE BANDA ANCHA EN LA UNIÓN

El primero de ellos pasa por mejorar las redes de banda ancha. Hu sacó a relucir el Informe de Progreso Digital de 2017 de la UE, en el que se señala que la cobertura de banda ancha cubre un 76%, del territorio mientras que en las zonas rurales es sólo del 40%. A modo de comparación el directivo señalo que en Corea y Japón, esa cobertura de banda ancha ha alcanzado ya el 99%. El directivo se quejó además de la insuficiente inversión que se detina a la mejora de las redes de banda ancha y cifró en 500.000 millones el montante de la misma para conseguir alcanzar los objetivos de conectividad fijados para el año 2025.

Finalmente, el CEO rotatorio de Huawei se refirió al talento digital del Comntinente: "Europa cuenta con personas y jóvenes altamente cualificados. Sin embargo, según el último Informe Digital de Progreso de la Comisión Europea, el 14% de los ciudadanos de la UE nunca han utilizado Internet. El 44% carece de competencias digitales básicas y el 19% de los ciudadanos de la UE carece de conocimientos digitales. Para 2020, el 90% de los puestos de trabajo en la UE requerirán conocimientos digitales. Necesitamos reducir estas brechas tan pronto como sea posible", concluyó.

SOBRESALIENTE

SOPHOS

Los resultados Sophos muestran un crecimiento del 40% en Iberia en el último año fiscal que cerró en marzo de 2017. Así lo ha comunicado Ricardo Maté, director general de Sophos Iberia, en una rueda de prensa convocada esta semana para dar a conocer el balance del año, en la que ha detallado que la compañía cuenta en Iberia con más de 6.500 clientes y 170 partners activos.

NETAPP

La multinacional ha presentado unos buenos resultados en el transcurso de su año fiscal 2017 (5,5 billones, con 509 millones de beneficios) y del 3 % de crecimiento registrado en nuestro país, "a pesar del parón de la Administración". Para 2018 tiene previsión de crecer por encima de ese 3 % y superar el del mercado

MUY DEFICIENTE

PIRATERÍA

La piratería sigue creciendo y es que el tráfico de productos falsificados y la distribución ilegal de contenidos digitales por Internet siguen en aumento en todo el mundo. Este crecimiento parece estar motivado por el auge de las nuevas tecnologías y del comercio electrónico. Según un informe que acaban de hacer público la OCDE y la Unión Europea, la mayor parte del tráfico de productos falsificados tiene su origen en Asia, siendo China su principal productor y emisor

INFRAESTRUTURAS CRÍTICAS

Según un informe de CheckPoint a día de hoy todavía dos de cada diez operadores de infraestructuras críticas no han evaluado su nivel de riesgo contra una ciberamenaza. Especialmente en los sectores de Aguas y de Transporte, donde los porcentajes se disparan y alcanzan un 40% y un 44%, respectivamente.

NFON presenta Ncontactcenter, su solución para contact centers

NFON presenta Ncontactcenter, una solución específica para contact centers basada únicamente en la web que no requiere ningún tipo de instalación en la sede del cliente. La compañía continúa posicionándose como un proveedor de soluciones y toma cada vez más en cuenta la necesidad de ofrecer opciones específicas para diversos sectores y necesidades. Hans Szymanski, CEO de NFON, afirma: "Desde que NFON ha demostrado que el núcleo de la comunicación corporativa, es decir, el sistema telefónico con todas las funciones que se han ido añadiendo a lo largo de décadas, puede suministrarse desde la nube de forma fiable y conforme a la ley, una clase superior de sistemas de telefonía – los contact centers – se abren hacia el mundo moderno. NFON ofrece su amplia experiencia y responde a la fuerte demanda de comunicaciones profesionales y soluciones para contact centers en la nube. Esto se aplica especialmente a Alemania y a países clave como España, Holanda y el Reino Unido. Ahora somos capaces de satisfacer esa necesidad a través de una solución global: con aplicaciones de gama alta que son fáciles de usar, que ofrecen las características avanzadas y cómodas de la nube y además son rentables".

LLAVE EN MANO

Ncontactcenter está dirigido a contact centers pequeños, medianos y grandes, y puede ampliarse hasta 2.500 conversaciones simultáneas. Además, tiene una gran ventaja para una migración rápida: Ncontactcenter está basado en la web y no requiere instalación física en el lugar de trabajo. Esto minimiza los costes, facilita la provisión del servicio e incrementa la eficiencia general y la disponibilidad a través de un navegador de Internet. Los agentes de los contact centers pueden utilizar Ncontactcenter, por ejemplo, para supervisar la información sobre el estado actual del servicio, así como para utilizar las funciones de ACD. Además, Ncontactcenter contiene los módulos de IVR, marcador e integración de los sistemas de copia de seguridad. Hans Szymanski comenta: "En línea con la tradición de la compañía, la solución es llave en mano, tanto para llamadas como para gestión del propio contact center".

Por Fernando Jofre

No basta con proteger una parte de los dispositivos

Ayer mismo recibí un correo inusual en mi buzón destinado a notas de prensa y comunicados relacionados con el sector TIC. Procedía nada menos que de Helena Herrero, presidenta de HP. Que yo recuerde, es la primera vez que la recién galardonada como Personalidad del Año por nuestra revista se dirigía directamente a los medios en un comunicado cualquiera. Y el tema escogido ha sido el de la ciberseguridad. Al principio me causó extrañeza, pero después de leerlo comprendí perfectamente su iniciativa. Y es que tiene toda la razón…

Los responsables de TI de las empresas centran su mirada tradicionalmente en la seguridad de servidores, ordenadores, dispositivos de redes, dispositivos móviles y sistemas operativos, cuando el ámbito de actuación debe ser mucho más amplio. No basta con proteger una parte de los dispositivos, los datos e identidades corporativas. Son miles de millones los dispositivos conectados a internet. Ni que decir tiene que debemos incluir a los routers que nos instalan las operadoras para conectarnos con el mundo exterior. Todos ellos están expuestos a vulnerabilidades, y explotarlas está desgraciadamente al alcance de demasiados interesados. Como dice Helena Herrero, **la cuestión no está en si seremos atacados o no… sino cuándo.**

Al hilo de esta cuestión me viene a la memoria un tweet del Country Manager de Sophos, Ricardo Maté, que nos indica que España está en el top 10 de países europeos con mayor actividad de Ramsomware, un tipo de ataque que no es nuevo, pero es realmente molesto para los departamentos de TI por el tiempo que les hace perder… Mientras sólo se quede en eso. Y otro post no menos reciente de ellos titulado "EE UU aconseja actualizar los sistemas ante un **inminente ataque de Corea del Norte**" nos recuerda la imperiosa necesidad de parchear nuestro software En nuestra economía hiperconectada, ya no basta con una plantilla de personal de seguridad o aumentar las cámaras de vigilancia. Hay que apostar por la seguridad desde un punto de vista mucho más amplio.

ACELERA EL DESARROLLO E INTEGRACIÓN DE TUS APLICACIONES MÓVILES

Con Red Hat Mobile Application Platform (c) serás más ágil y eficiente a menor coste. Todo ello, con el máximo nivel de seguridad - autentificación.

Descubre sus ventajas:

- **Innovación al ritmo del negocio**
- **Compatibilidad para aplicaciones nativas, híbridas, HTML5 y web**
- **Integración de MBaaS segura**
- **Facilita entornos de trabajo colaborativos**
- **Modelo cloud, on-premise y en SaaS**
- **Escalabilidad optimizada**

redhat.es/mobile

RED HAT®
MOBILE

España, en el Top 10 por tráfico de Ransomware

El ataque Wannacry ha situado a España en el Top 10 de tráfico de Ransomware y ha devuelto a la primera plana nacional e internacional la importancia de la ciberseguridad, marcando un claro antes y después en la cobertura mediática sobre ciberataques, y en donde el ransomware ha dejado de ser la preocupación solamente de los responsables de la seguridad de TI para pasar a serlo para todo el mundo. Sin embargo, se debe ser consciente de que este tipo de malware lleva presente ya mucho tiempo y, aunque no sea una novedad para muchos profesionales de la seguridad, sigue siendo un problema molesto para las empresas, ya que sigue ocupando buena parte del trabajo diario de los expertos de seguridad de TI.

Desde Sophos se han analizado las familias de ransomware y vectores de ataque más prolíficos que se han sucedido más recientemente (de octubre de 2016 a abril de 2017), desvelándose que España ocupa el octavo puesto a nivel europeo en tráfico de Ransomware, en una lista que encabezan Gran Bretaña, Bélgica y Países Bajos.

Este estudio, no incluye el estallido de WannaCry de mediados de mayo, pero incorpora a Cerber que es más o menos comparable. Los datos se recopilaron utilizando las búsquedas realizadas desde ordenadores de usuarios. En primer lugar, los laboratorios observaron familias de ransomware específicas y descubrieron que Cerber y Locky eran, con mucha diferencia, las más activas. Cerber representó la mitad de toda la actividad durante el periodo y Locky, un cuarto de la misma.

Cerber ha experimentado muchas mutaciones diseñadas para eludir antivirus y sandboxes. Una versión fue distribuida a través de correos basura que se hacían pasar por servicios de entrega a domicilio. Por su parte, Locky suele renombrar los archivos importantes de sus víctimas para añadirles la extensión .locky. Al igual que Cerber, sus tácticas y caretas se han ido transformando con el paso del tiempo. En Europa, los países con más actividad de ransomware son, por orden de mayor a menor: Gran Bretaña, Bélgica, Países Bajos, Italia, Francia, Alemania, Suiza, España, Dinamarca y Finlandia.Mientras que a nivel mundial, el listado queda ordenado con Gran Bretaña, Bélgica, Países Bajos y EEUU encabezando los primeros puestos.

Por Manuel Navarro

El precio de la tecnología

Hace unos días, el presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, publicaba un tweet con un anuncio de 1991 en el que se anunciaban una serie de ofertas de productos tecnológicos: walkmans, altavoces, ordenadores, grabadoras,... Pallete afirmaba que todos los dispositivos que aparecían en el anuncio, estaban ahora incluidos en un smartphone.

Cuando vi el tweet, sumé todos y cada uno de los precios de los productos que allí aparecían: la cifra superaba claramente los 3.000 euros. Ahora, el precio más elevado de un smartphone se sitúa en torno a los 900 euros. Es decir, por cuatro veces menos, no sólo es que tengamos en un aparato que cabe en un bolsillo una infinidad de tecnología, sino que podemos afirmar que esa tecnología es infinitamente barata.

Pero es que hay más. El portal idealo.es ha calculado que sólo 16 días después del lanzamiento de un producto tecnológico, un usuario puede encontrar el mismo un 5% más barato, y si espera 48 días podría llegar a encontrar ese mismo producto hasta un 15% más bajo. El caso de los smartphones es especial, ya que tardan en variar sus precios un poco más que el resto de productos tecnológicos. El comprador podrá beneficiarse de un ahorro de entre el 5% y el 15% si espera entre 23 y 58 días de media a comprar un teléfono móvil en un e-commerce.

Por su parte, las consolas y los videojuegos registrarán un descenso de sus precios del 5% a 39 días del lanzamiento y del 10% si se espera 11 días más. Para obtener una reducción de un 15% deberían esperar un total de 67 días de media desde el lanzamiento del artículo.

Según el estudio del comparador, que ha calculado el tiempo que deberán esperar los usuarios para ver descensos en los precios de los productos que suelen comprar en internet, la media de tiempo que tarda un producto de cualquier sector en bajar su precio entre un 5% y un 15% se da entre 16 y 80 días tras el lanzamiento del mismo.

En definitiva, la tecnología, sobre todo si la comparamos con el año 91, es ahora extremadamente barata.

Deje que fluya su creatividad. Y aleje las ciberamenazas

Kaspersky Endpoint Security Cloud.
La seguridad que necesita con la flexibilidad que desea

El 40 % de las empresas afirma que el aumento de la complejidad de su infraestructura está llevando sus presupuestos al límite. Kaspersky Endpoint Security Cloud ayuda a las pequeñas y medianas empresas a simplificar la gestión de la seguridad, sin tener que invertir en recursos o hardware adicional. Gestione la seguridad de endpoints, dispositivos móviles y servidores de archivos Mac y Windows de forma remota, desde cualquier lugar, con nuestra consola basada en la nube.

cloud.kaspersky.com

© 2017 Kaspersky Lab Ibería, España. Todos los derechos reservados. Las marcas registradas y logos son propiedad de sus respectivos dueños.

Cisco anuncia una red inteligente, capaz de aprender

Cisco ha presentado soluciones de red auto-adaptables a las necesidades de negocio. Para la compañía, el anuncio supone una de las transformaciones más significativas de las redes empresariales, y consiste en la creación de un sistema intuitivo que se anticipa a las acciones, detiene las ciber-amenazas (incluso las ocultas en tráfico cifrado) y continúa evolucionando y aprendiendo. Carlos Infante, responsable de Enterprise Networks en Cisco España, se reunió con un grupo de periodistas para explicar los pormenores y nuevos productos asociados.

Tal y como se comentó en la presentación, está diseñada para ayudar a las organizaciones a superar retos antes insalvables y a generar nuevas oportunidades de negocio en un mundo de imparable conectividad y tecnología distribuida: "esta nueva red es el resultado de años de I+D de Cisco. Una innovación destinada a reinventar las redes para una nueva era donde se prevé que los ingenieros de red tengan que gestionar 1 millón de dispositivos a la hora en 2020, frente a los cientos de dispositivos que gestionan hoy".

La red intuitiva es una plataforma inteligente y altamente segura informada por el contexto e impulsada por la intención o necesidad de negocio:

• **Contexto:** interpretar los datos en su contexto es lo que permite a la red proporcionar nuevo conocimiento.

• **Intención/necesidad de negocio:** el networking auto-adaptable permite a los departamentos de TI pasar de los tediosos procesos manuales tradicionales a una automatización basada en la necesidad de negocio, permitiendo gestionar millones de dispositivos en minutos.

• **Intuición/conocimiento predictivo:** la nueva red proporciona funcionalidad de machine learning a escala.

TECNOLOGÍAS CLAVE

Cisco Digital Network Architecture (DNA) ofrece un portfolio integrado de hardware y software de última generación para convertir la nueva era del networking en realidad. Cisco anuncia hoy una suite de tecnologías y servicios de Cisco DNA que trabajan conjuntamente como un único sistema y permiten a las organizaciones acelerar su transformación digital:

• **DNA Center.** Cuadro de mandos intuitivo y centralizado que permite a los departamentos de TI gestionar la red de manera auto-adaptable en función de la necesidad de negocio, incluyendo el diseño, la provisión, la aplicación de políticas y el mantenimiento.

• **Software-Defined Access (SD-Access).** SD-Access automatiza el reforzamiento de políticas y la segmentación de red sobre un único fabric para simplificar enormemente el acceso para usuarios, dispositivos y objetos.

• **Network Data Platform and Assurance.** Esta potente plataforma analítica categoriza y correlaciona con eficiencia la gran cantidad de datos que atraviesan la red.

Por Óscar González

Ya está aquí el nuevo S.O: Google-Fuchsia

Ya está aquí, ya llegó, el nuevo sistema operativo molón. La gente de Google parece que se ha cansado de depender tanto de terceros, y se ha liado la manta a la cabeza. Si Android era y es un sistema operativo fuertemente marcado por Linux y Java, dos tecnologías externas a Google y que no controla en absoluto, el nuevo sistema operativo, Fuchsia, va a estar basado en un Kernet totalmente diferente al de Linux. Concretamente ese nuevo kernel se denomina "Little Kernel" y está basado en lenguajes de desarrollo como Go, Dart ó Rust, muy de moda en el mundo del desarrollo, aunque lejos todavía en la popularidad de sus hermanos mayores.

Bien es cierto que el kernel de Linux parece algo grande para dispositivos Android, y más si quieren moverse hacia el mundo IoT. También es público y notorio el gran problema y confrontación que mantienen Google y Oracle por culpa de Java. Y por todo esto, no resulta nada de extrañar la decisión de la compañía de comenzar de nuevo con tecnologías más controlables. No por algo son los dueños del mundo y si hay alguien que puede hacerlo, son ellos.

Lógicamente, el nuevo sistema operativo promocionado por el buscador, tiene ya su propio espacio en Github.

Fuchsia cuenta con distintos módulos especializados (Kernel, interfaz de usuario, etc.) y es mucho el revuelo que este nuevo sistema operativo está levantando. Desde aquí, esperamos que al menos sea una opción divertida y que nos traiga muchas y nuevas cosas que aprender, al menos uno o dos lenguajes de nuevo acuño...

YOGA BOOK

Tableta Gráfica

Sonido Envolvente

Teclado Halo

Gran Autonomía

Lenovo

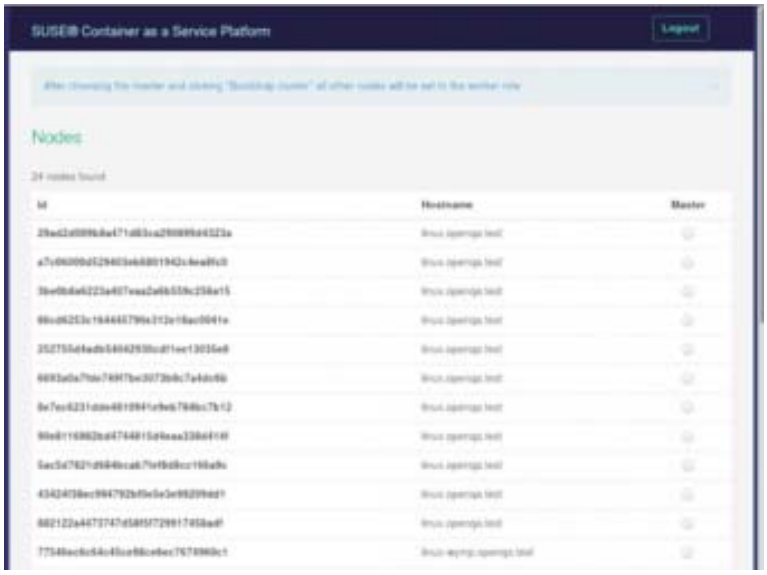
SUSE CaaS Platform facilita la ejecución de aplicaciones

Incluye tres características clave: orquestación a través de Kubernetes, un sistema operativo diseñado para microservicios y contenedores, y posibilidades de configuración

SUSE ha lanzado SUSE CaaS Platform (Plataforma de Contenedores como servicio), una plataforma de desarrollo y hosting para aplicaciones y servicios basados en contenedores. La solución es una nueva pieza del cada vez más amplio portfolio de infraestructuras definidas por software de SUSE, que integra tecnologías de código abierto para impulsar las innovaciones de próxima generación que necesitan las empresas. SUSE CaaS Platform permite a operaciones TI y desarrolladores proveer, administrar y escalar aplicaciones y servicios basados en contenedores para solucionar las necesidades de negocio más rápidamente.

Las empresas que buscan aumentar su agilidad de negocio están adoptando un enfoque de infraestructura definida por software para soportar la contenerización de sus aplicaciones. La mayoría de ellos están contenerizando directamente aplicaciones ya existentes o utilizando un enfoque de arquitectura de microservicios. SUSE CaaS Platform soporta ambas estrategias, ayudando a los clientes a ser más ágiles y reduciendo el coste operativo.

"La innovación en contenedores está mejorando la forma en la que se desarrollan y ejecutan las aplicaciones, pero las empresas no quieren desplegar y mantener una infraestructura de contenedores compleja y segura por sí mismas", señala Thomas Di Giacomo, CTO de SUSE, que añade: "Quieren centrarse en crear aplicaciones que les aporten valor para su negocio. Por ello SUSE proporciona una solución de infraestructura de contenedores de fácil manejo que les ayudará a desplegar aplicaciones de próxima generación nativas en cloud basadas en contenedores y a migrar de forma progresiva aplicaciones tradicionales y ya existentes".



SUSE CaaS Platform incluye tres características clave: orquestación a través de Kubernetes, un sistema operativo (SUSE MicroOS) diseñado específicamente para microservicios y contenedores, y posibilidades de configuración, lo que proporciona a clientes y partners los siguientes beneficios:

• **Reducción del tiempo de llegada al mercado** gracias a las capacidades de la plataforma para estar ya lista para el uso, lo que permite a las empresas implementar la orquestación utilizando Kubernetes en producción, desplegar servicios de contenedores resilientes, maximizar la portabilidad y efectuar desarrollos en un entorno computacional verificado.

• **Incremento de la eficiencia operacional** a través de la automatización de las tareas de gestión de implementación y soporte completo del ciclo de vida de los contenedores mediante el conjunto de herramientas para contenedores integradas. Esto proporciona capacidades para gestionar el registro on-premise, crear imágenes de los contenedores, aplicar parches para protección de las imágenes de los contenedores, colaborar de forma segura y utilizar imágenes verificadas desde el registro de SUSE.

• **Habilitación de DevOps para una mejor gestión del ciclo de vida de las aplicaciones.** Establece un puente entre desarrolladores y operaciones utilizando una única plataforma de contenedores unificada que ayuda a ahorrar tiempo de desarrollo y operaciones. También facilita el despliegue de microservicios y permite la

acer promise / Reliability

Windows Pro

Acer recomienda Windows 10 Pro.

PONGA A PRUEBA LA FIABILIDAD DE LOS PRODUCTOS DE ACER PARA EMPRESAS

Adquiera un producto elegible de la gama Profesional de Acer antes de finales de 2017 y regístrelo dentro del período de 30 días tras su adquisición: tendrá derecho a reclamar una **DEVOLUCIÓN DEL 100%** del precio de compra si el dispositivo presentara alguna avería técnica y se reparara en garantía dentro del primer año.

Para obtener más información, visite **promise.acer.com**

© 2016 Acer Inc. Todos los derechos reservados. Acer y el logotipo de Acer son marcas comerciales registradas de Acer Inc. El resto de marcas comerciales, marcas comerciales registradas y marcas de servicio, citadas o no, son propiedad de sus respectivos propietarios. Enero de 2017

Windows 10 Pro significa negocio.

KIO Networks despliega centros de datos virtuales entre México y España

Con esta aplicación, KIO Networks España se convierte en el único proveedor cloud con dos centros de datos certificados con la máxima certificación TIER IV

Operaciones de misión crítica en centros de datos de súper alta disponibilidad: éste el target del denominado Go1KLOUD, la nueva solución de KIO Networks, única en el mercado, basada en su servicio Virtual Data Center (VDC), que permite desplegar entornos cloud en distintas ubicaciones (México y España), con la seguridad y disponibilidad que constituye la marca distintiva de los datacenters de KIO. Así lo puso de relieve Alejandro Flores, Director de KIO Networks Internacional y Nuevos Negocios, quien junto a Javier Jarilla, Director General de KIO Networks España, hicieron la presentación a un grupo de periodistas especializados.

Con esta aplicación, KIO Networks España –empresa participada al 50% por Informática El Corte Inglés y KIO Networks- se convierte en el único proveedor cloud con dos centros de datos certificados con la máxima certificación TIER IV, ubicados en España y México, e interconectados, lo que beneficia principalmente a empresas españolas y mexicanas que, teniendo actividad en sus países, deciden replicar su modelo de negocio en el otro país. La nueva solución, desarrollada a petición de los propios clientes de KIO Networks España, tiene en consideración que España ha sido, históricamente, el país europeo con más empresas e inversión directa en América Latina, siendo México el principal destino en la internacionalización de compañías españolas en esta región. Según Alejandro Flores, "KIO Networks España, con esta iniciativa, es pionera en disponer infraestructura cloud en dos países como España y México, siendo las mismas homogéneas en tecnología y gestionadas de forma centralizada, con lo que KIO ha ocupado un nicho de mercado al que

no da cobertura ninguna otra empresa tecnológica, lo que se corresponde con los valores y filosofía del grupo KIO, que se inspira en la innovación, con el diseño de servicios vanguardistas, y en la flexibilidad y agilidad para dar respuesta a las necesidades de sus clientes".

DESTINO, EUROPA Y LATAM

Tal y como se explicó, los mayores beneficiarios de este servicio son las empresas españolas y mexicanas que teniendo su actividad en España o México han decidido replicar su modelo de negocio en el otro país, bien porque poseen sedes en el mismo, o porque prestan servicios a sus clientes allí, con lo cual poder tener acceso a una gestión única de centros de datos virtuales distantes 10.000 Km, comunicados entre sí con latencias mínimas, hace que este servicio se convierta en una utility imprescindible para esas empresas.

Igualmente, apoyados desde cualquiera de las dos ubicaciones (España / México), se pueden extender servicios hacia Europa, en el caso de España y hacia LATAM en el caso de México, de tal forma que una empresa que requiriera tener presencia en Chile, podría tener su infraestructura funcionando en México con altos rendimientos y buenas comunicaciones.

La jornada ha contado con una demo en la que se ha mostrado cómo desplegar y administrar, desde un mismo panel de control, máquinas virtuales en los dos países, dándoles conectividad con comunicaciones de alta disponibilidad y rendimiento. Para Javier Jarilla, Director General de KIO Networks España, "Go1KLOUD representa la decidida apuesta de KIO por ofrecer una solución exclusiva que permita a las empresas cubrir sus necesidades con la tecnología de última generación existente en el mercado, por ello, para el diseño de Go1KLOUD hemos contado con empresas de reconocida solidez en el mundo tecnológico como F5 Networks, VMWare, Netapp y Check Point. Así mismo, contamos con el mejor servicio, a través de una extensa red de partners entre los que se encuentran AGE2, Inforges, Informática El Corte Inglés, Kloud Sherpa, Lunia y Sistel".

MEJORA TU JUEGO

www.zepp.com

Lenovo lanza su mayor cartera de productos para Data Center

Lenovo ha dado a conocer, en el marco de su convención TRANSFORM y ISC High Performance (ISC2017), una cartera de productos para data center

Entre ellas, destacan el análisis de datos, la informática de alto rendimiento, la nube híbrida, inteligencia artificial y el aprendizaje automático. Basándose en la posición de liderazgo de los servidores x86 de Lenovo, en cuanto a satisfacción de clientes y fiabilidad, Lenovo ha presentado su mayor y más completa cartera de productos de servidores, almacenamiento, redes, software y servicios para data center, así como un nuevo conjunto de marcas preparadas para mejorar ese liderazgo: ThinkSystem y ThinkAgile.

Los productos para data center ThinkSystem y ThinkAgile de Lenovo ofrecen a las empresas unos recursos flexibles que se adaptan a las necesidades cambiantes de su actividad

"Los anuncios realizados hoy marcan un momento muy significativo en la próxima fase del compromiso de Lenovo para mejorar la experiencia de los clientes de data center", afirma Kirk Skaugen, Presidente de Lenovo Data Center Group. "El liderazgo de nuestros servidores x86 en satisfacción de los clientes y fiabilidad, junto con las nuevas marcas ThinkSystem y ThinkAgile, así como la nueva cartera de soluciones para data center de Lenovo, proporcionan la oferta para centros de datos más fiable, ágil y de mayor rendimiento del sector. Estamos seguros de que vamos a ayudar a nuestros clientes a resolver los sus principales problemas de negocio e innovar en sus industrias".

THINK AHEAD

Los productos para data center ThinkSystem y ThinkAgile de Lenovo ofrecen a las empresas unos recursos flexibles que se adaptan a las necesidades cambiantes de su actividad. Según una encuesta reciente realizada por IDC a CIOs y responsables de tecnología, el 72 % de los encuestados considera que el apoyo a la transformación digital y el crecimiento del negocio es la principal razón para la toma de decisiones sobre la infraestructura de TI. En los últimos tres años, la nube híbrida ha madurado significativamente, mientras que las arquitecturas definidas por software y las infraestructuras hiperconvergentes han modificado el estado actual de la infraestructura de TI en las grandes empresas. Para responder a estos cambios, los clientes deben afrontar desafíos que incluyen la evolución de sus estrategias de infraestructura y la mejor manera de actualizarlas, ahora y en el futuro.

La nuevos productos para data center ThinkSystem, completamente rediseñados, se basan en la nueva generación de procesadores escalables Intel Xeon y proporciona los máximos estándares del sector bajo una única marca unificada que incluye servidores, sistemas de almacenamiento y soluciones de redes. ThinkAgile es una cartera completamente nueva de soluciones definidas por software creada sobre la base de las plataformas ThinkSystem de Lenovo: se adapta a las necesidades cambiantes de las TI, a la vez que reduce la complejidad y los costes que provocan los silos de las TI tradicionales. Si se combinan, los productos para data center ThinkSystem y ThinkAgile permiten a los clientes sentar las bases de un centro de datos preparado para el futuro que ofrece:

- **Simplicidad:**
- **Agilidad y flexibilidad**.
- **Preparación para el futuro**

Nimble Storage: el poder de la predición completa el portfolio de almacenamiento Flash de HPE

Nimble Storage: el poder de la predición completa el portfolio de almacenamiento Flash de HPE.

En abril de 2017 HPE completó la adquisición de Nimble Storage, que ahora es una compañía de Hewlett Packard Enterprise. Esta adquisición se basa en nuestra estrategia de simplificar la TI híbrida a través de una infraestructura definida por software con una moderna base de almacenamiento optimizada para flash. Nimble Storage completa el portfolio de soluciones Flash, junto con la familia 3PAR con la que se permiten a los clientes contar con una solución que satisface sus demandas, con soporte a las aplicaciones nativas de la nube, organización en todo el centro de datos, resistencia de Nivel 1 y una ruta sencilla para nuevas tecnologías como, por ejemplo, la memoria de clase de almacenamiento (storage class memory, SCM) y el NVM Express (NVMe).

Nimble Storage ofrece una plataforma de flash predictiva que complementa el portafolio de TI híbrida y all-flash de HPE, lo que permite que HPE proporcione una gama de soluciones de almacenamiento flash superiores para clientes de todos los segmentos. Con la capacidad de predecir y evitar problemas, le proporcionamos servicios de datos optimizados para flash con el equilibrio justo de coste, rendimiento y agilidad. Además, HPE planea incorporar la plataforma Nimble Storage InfoSight Predictive Analytics en todo nuestro portfolio de almacenamiento existente, a fin de transformar su experiencia de soporte.

Al reunir todo el portfolio de almacenamiento flash de HPE existente con el flash predictivo de Nimble Storage, podemos ofrecer una gama completa de las mejores soluciones de almacenamiento flash de su clase que le permitirá componer el almacenamiento correcto para sus necesidades de aplicación y de negocios exactas. Nuestro amplio portfolio de Nimble Storage le proporcionará:

- La capacidad de mover datos con fluidez y replicarlos en almacenamiento flash híbrido y all-flash para cubrir demandas de TI impredecibles
- Protección de datos integrada con instantáneas que consideran las aplicaciones, cifrado, replicación e integración con los principales proveedores de software independientes, como Microsoft, VMware y Veeam .
- Administración sencilla de volúmenes de almacenamiento con compactación de datos para reducir los costes de capacidad y el espacio del centro de datos
- Automatización de soporte predictivo para anticipar y evitar la mayoría de los problemas y resolver los temas pendientes en cuestión de minutos
- Controles de calidad de servicio, diseño de múltiples usuarios y análisis de pila completa para garantizar un alto rendimiento predecible en las implementaciones de TI híbrida
- Plataformas de tecnología preparadas para el futuro con un plan de acción integral para admitir tecnologías de la próxima generación, como memoria de clase de almacenamiento (SCM) y memoria express no volátil (NVMe)

El portfolio de almacenamiento que ofrece HPE, junto con HPE Pointnext y los servicios financieros, le permitirá beneficiarse del control en las instalaciones y del rendimiento de la economía de la nube pública. Las mejores soluciones para implementar el mejor almacenamiento y las mejores soluciones de TI híbrida para su negocio.

Hewlett Packard Enterprise

Educar en tecnología

La educación es uno de los pilares sobre los que se sustenta cualquier democracia moderna. Sin embargo, la tecnología y las nuevas herramientas no parecen llegar de forma correcta. Para hablar de la situación de este mercado, Byte TI convocó un desayuno que contó con la asistencia de Enrique Serrano, Presidente de MBIT School; Manel Fabré, de Educational Manager de ACER; José Pereira, Jefe de Producto de Proyectores Profesionales de Epson; Amalec Sánchez, Responsable de Educación para el Sector de General Business de SAP y Ovi Barceló, Responsable de la comunidad Educativa y Colegios Privados y concertados de Microsoft.

La tecnología ha empezado a inundar todo tipo de colegios que, en muchas ocasiones, supone un punto determinante para que los padres se decidan por uno u otro centro a la hora de matricular a sus hijos. Sin embargo, educar en tecnología va mucho más allá de las pizarras digitales y las tabletas. Bajo esta premisa empezó el debate. ¿Qué es educar en tecnología? Enrique Serrano, Presidente de MBIT School, afirmó que "educar en tecnología requiere un cambio de actitud porque todo está evolucionando muy rápido y hay tecnologías que requieren un cambio en la forma de pensar para entenderlas bien. Cada vez más se requiere un saber hacer. Ya no sólo se trata de conocer. Cuando al final una empresa demanda un conocimiento lo quiere de forma aplicada. Los problemas surgen a la hora de llevar a la práctica los conocimientos. Cada vez se demandan más errores cero y una demanda de calidad cada vez más alto. Cada vez se demanda formación más especializada y se requiere que ésta sea muy práctica. Desde los años 90 la formación de tecnología se va mucho hacia plataformas online y e-learning muy desarrolladas y ahora lo que se demanda es un simple video de un profesor en el que se explique una demanda específica". Manel Fabré, Educational Manager de Acer afirmó que "al final de nada sirve el lápiz si no te enseñan a escribir. Se tiene que educar en el uso de la herramienta conociendo cuál es el fin. Se ha trabajado en el error de dar el dispositivo y sólo con eso, sin haber una formación detrás, se genera un cuello de botella y muchas veces los profesores no han querido trabajar con la tecnología que se les ha entregado porque nadie les enseñó a usarla".

Por su parte, José Pereira, Jefe de Producto Proyectores Profesionales de Epson cree que "educación es preparar a alguien para que se incorpore a un determinado puesto de trabajo. Educar en tecnología tiene un objetivo que es el de potenciar las capacidades. Para eso el material del que se disponga da igual, son más importantes otras cosas, y es necesario que se forme a los actores". Amalec Sánchez, Responsable de Educación para el Sector de General Business de SAP quiso dejar claro que hay una diferencia entre el cómo y el con. En su opinión, "es necesario diferenciar entre educar en tecnología y educar con tecnología. No se puede vivir de espaldas a la realidad. Por ello, se necesita la tecnología porque es lo que facilita el acceso a la educación en tecnología. Si nos fijamos en las propias carreras que se estudian hoy en día, casi todas ellas tienen una parte tecnológica porque todo tiende a que la tecnología sea fundamental". Finalmente, Ovi Barceló, Responsable de la comunidad Educativa y Colegios Privados y concertados de Microsoft, cree que "hay que educar en tecnología pero con tecnología porque prácticamente todos los empleos van a tener partes tecnológicas. Todos tenemos que pensar que la tecnología potencia todas las áreas y nos ayuda a mejorar. Otro apartado importante en lo que se refiere a la educación es que hay que enfocarse además hacia un mercado laboral. Las aulas actuales están pensadas y estructuradas como lo estaban en la revolución industrial y la realidad es que ahora esa metodología ya no sirve"

EL IMPACTO

Es cierto que la tecnología se está implementando poco a poco en las aulas, pero el impacto todavía no se está apreciando

y son muchos los alumnos que están estudiando y aprendiendo de la misma forma que lo hicieron sus padres e incluso sus abuelos. El portavoz de Microsoft aseguró que "en la parte negativa creo que en muchas ocasiones hacemos las cosas porque toca hacerlas o porque mi competencia lo hace y entonces arrojamos tecnología al aula sin tener ningún apoyo detrás. Por otro lado, se están desarrollando nuevas acciones que están favorecidas por la tecnología. La tecnología está permitiendo hacer cosas que no podíamos hacer, por ejemplo conversar con otra persona que está en otra parte del mundo a través de herramientas como Skype". Por su parte el portavoz de SAP consideró que "el impacto de la tecnología es brutal porque permite el desarrollo de cualidades tecnológicas desde edades muy tempranas. La sociedad tiende a tecnologizarse y cuanto más se involucre a los futuros genios más impacto tendrá. Pero esto no se puede realizar sin las personas, porque la sociedad pide formación en tecnología pero siempre necesita de un soporte humano para apoyar, con lo que el soporte humano va a seguir siendo fundamental".

El portavoz de Epson fue positivo al valorar el impacto de la tecnología en la educación y aseguró que "la tecnología ha democratizado el aula. También ha fomentado las relaciones humanas porque las clases son más colaborativas y ha propiciado que los alumnos no dependan sólo del profesor para aprender. Bien aprovechada, la tecnología fomenta muchas cosas. Ahora los niños que empiezan el colegio empiezan con unas oportunidades mucho mayores que hace unos años y hay que hacer hincapié en que las empresas tampoco están para potenciar el talento". Desde Acer, Manel Fabré, afirma que "la tecnología lo está transformando todo. Partimos además de que el alumno ya es tecnológico, así que el centro tiene que tener un proyecto para potenciar al alumno y sus cualidades por lo que para ello también se tiene que formar a un profesor. La tecnología está abriendo nuevas puertas. Si los centros tienen la infraestructura pero no tienen un proyecto de formación para profesores, entonces no vale para nada. Ahora mismo, los proyectos salen por propia iniciativa de los colegios y lo hacen por quitarle matrículas al colegio de al lado". Por su parte el presidente de MBIT School aseguró que "si ponemos los pies en el suelo, la mayoría de los centros educativos no tienen conectividad, ni pizarras electrónicas, ni tabletas, etc. Centros y universidades privadas, tienen las misma tipología de clase de hace 10 años, con lo que yo soy muy crítico. Actualmente, no hay nadie que tome decisiones para que la tecnología apoye a la formación; no hay presupuesto y finalmente, el profesorado no está formado para que vea que la tecnología sea un apoyo".

SOLUCIONES

¿Qué productos son los más demandados? ¿Saben las entidades educativas cuáles son las soluciones más demandadas? Enrique Serrano afirmó que "MBIT School se crea porque no encontramos formación determinada. Por ejemplo, hay un desconocimiento enorme sobre el tratamiento masivo de datos. No necesariamente hablamos de nueva tecnología. Se habla mucho de machine learning que es un concepto de los años 70. Quien se gasta 18.000 euros en un MBA, está tirando el dinero si ese MBA está desfasado". El portavoz de Acer asegura que lo más demandado son los "productos táctiles de 360º y que incluyan el uso del lápiz. Lo que ocurre es que cuando vamos al centro éste necesita saber qué pueden hacer con esos dispositivos. Es verdad que tener un dispositivo, como los que tenemos en Acer,

está cada vez más demandado, pero sin una solución que lo acompañe y un profesor que lo sepa usar, no sirve para nada y es tirar la inversión".

Desde Epson se José Pereira afirmó que "en nuestro caso se piden dispositivos que permitan un entrono colaborativo. Los centros han visto que pueden sacar muchos recursos de estos dispositivos. Sin embargo, nos encontramos con que muchas infraestructuras no están preparadas. Por ejemplo, las paredes de algunos colegios son de pladur y no se puede instalar un proyector porque no aguantan su peso.

Para Amalec Sánchez, el problema es que "la demanda profesional y la formación no está alineada. Incluso los propios centros tienen mucho miedo al cambio, y no apuestan por la formación que demanda la empresa. Si nos damos un paseo por las universidades y nos fijamos en el alumnado vemos que lo que se oferta son formaciones clásicas en vez de por ejemplo, orientarlas al cloud". En este sentido el portavoz de Microsoft tiró de su experiencia pasada como docente y aseguró que "es fundamental trabajar en entornos cloud porque permiten compartir. Otra parte es la regulación: nos encontramos con que un niño puede vivir tres leyes educativas durante toda su etapa escolar. Se empezó con la escuela 2.0, luego se potenciaron otro tipo de dispositivos,… Ninguno de los proyectos ha funcionado y así, nos alejamos de la empresa. Ninguno de los dispositivos creados específicamente para entornos educativos se lo habríamos dado a un director de una empresa. Es decir, no orientamos hacia la empresa".

QUÉ FALTA

¿Qué es lo que falta para alcanzar la excelencia en el sector educativo. Para Ovi Barceló, "el tema de la formación parece básico. Hemos visto muchas ponencias de cuánto tiene que estudiar un mecánico o un médico para trabajar en el entornos competitivos. En la educación vemos que la formación continua es un stopper. Luego el tema de infraestructura también algo fundamental, si bien tenemos que tener claro que un colegio requiere de una infraestructura que no muchas empresas tienen". Para el portavoz de SAP, "se habla mucho de infraestructura y dispositivos y el principal problema es el contenido. Está bien que le proporciones muy buen hardware al alumno, pero, ¿qué soluciones y herramientas va a cargar en ese equipo? Hay que construir. No vale con meter el libro en PDF para que se lea en una tableta. Se trata de hacer un cambio de mentalidad desde la parte más normativa y una vez que se tenga un plan, hacer la inversión porque al final el nivel de calidad y el nivel de impacto, no va a ser tan bueno si no se tiene un plan claro".

El portavoz de Epson hizo hincapié en la importancia de una normativa clara y que no se cambie de forma constante: "Queremos que haya estabilidad y una continua inversión. No parece apropiado que haya una crisis y lo primero que se recorte sea la parte de educación. La educación nos va a favorecer en el futuro. Una empresa, por ejemplo, desarrolla una estrategia y luego se realiza la inversión, ¿verdad? Pues en el mundo educativo es justamente al revés. La educación debería funcionar como una empresa. También se nota que no hay una política generalizada con unas reglas concretas para las autonomías. No hay directrices claras y entonces, dependiendo de la comunidad en la que se resida, vemos diferencias entre alumnos. De esta forma, se crean niños de primera y de segunda división".

Desde Acer asegurarn que "hace falta un plan que dote de recursos económicos y formativos a la utilización de la tecnología en las aulas. Hay muchos recursos de software, pero la editorial tradicional se cree que generando un libro en PDF es suficiente. Sin recursos e infraestructura y sin formación para el profesorados, no se hace nada. Sin formación da igual el número de equipos que se compren". Finalmente, Enrique Serrano consideró que "falta un objetivo. Sin éste, no hay incentivo para aplicar nada. Hasta que no haya un objetivo de mejora de rendimiento, absentismo, etc. no se logrará nada. Alguien debería mirar más allá de una legislatura y ver que hay que formar al profesor. Este plan se puede ir haciendo poco a poco, dotando primero de conectividad al centro, luego de dotar al profesor de equipos y darle la formación necesaria, después a los alumnos,… si se hace así se incentiva a todo el mundo".

LOS PROTAGONISTAS

Enrique Serrano, Presidente de MBIT School

Manel Fabré, Educational Manager de Acer

José Pereira, Jefe de Producto Proyectores Profesionales de Epson

Amalec Sánchez, Responsable de Educación para el Sector de General Business de SAP

Ovi Barceló, Responsable de la comunidad Educativa y Colegios Privados y concertados de Microsoft

MICROSOFT: Capacitar a los estudiantes de hoy para crear el mundo de mañana. Fomentar una educación de calidad, en la que las nuevas tecnologías estén presentes, es uno de nuestros principales objetivos. Microsoft ofrece una plataforma de aprendizaje asequible y accesible. Los dispositivos Windows 10 son compatibles con una plataforma potente y flexible que permite gestionar y desplegar aplicaciones fácilmente. Además, ahora tienen un rendimiento más optimizado y aportan mayor seguridad con el nuevo Windows 10 S. Ofrecemos herramientas modernas para un aula colaborativa. Con aplicaciones sencillas y accesibles como OneNote y Microsoft Teams en Office 365 Educación, profesores y alumnos tienen a su alcance un gran número de herramientas que permiten que el proceso educativo se adapte a las necesidades de hoy en día, donde el aula no son solo las cuatro paredes del colegio y donde la colaboración y el trabajo en equipo van de la mano, para conseguir una mayor involucración por parte de los más jóvenes y prepararlos y formarlos con las habilidades digitales necesarias para afrontar su futuro laboral. Apostamos también por las experiencias que despiertan la creatividad, inspirando y preparando a los creadores del mañana mediante aplicaciones divertidas y colaborativas, que se están convirtiendo en valiosas herramientas en las aulas del siglo XXI, como Minecraft: Education Edition.

EPSON: Enseñanza colaborativa para un aprendizaje dinámico. Aprender y captar la atención de la clase es mucho más fácil si utilizamos soluciones tecnológicas que motiven a la interacción. El proyector interactivo táctil de ultracorta distancia Epson EB-695Wi incorpora tecnología HD-ready y permite trabajar de forma interactiva sobre una gran pantalla de tamaño dinámico de hasta 100 pulgadas. Con una luminosidad de 3.500 lúmenes y resolución WXGA, el EB-695Wi de distancia ultracorta permite mostrar grandes imágenes desde muy poca distancia con menos sombras y brillos. Este proyector ofrece la máxima interactividad al combinar función táctil y dos lápices interactivos. Gracias a su relación de contraste de 14.000:1 y a su entrada HDMI, los alumnos disfrutan de imágenes claras y nítidas; mientras el profesor consigue una dinámica de clase más cómoda y atractiva. Más información en www.epson.es/educacion

MBIT SCHOOL: Desde el punto de vista de empresa lo que mas se va a demandar es formación en transformación digital por lo que en octubre lanzamos un nuevo programa de master en Transformacion Digital y Data Driven Company dirgido a todas aquellas personas que vayan a estar inmersas en proyectos de digitalización en sus empresas, a todos los niveles. El programa tiene una duración de unas 300 horas con una parte practica importante. Otro tema que lanzamos también en octubre en su segunda edición es un programa especializado en Deep Learning (analítica avanzada) que es el único en el mercado.

SAP: SAP Educacion tiene como objetivo la aplicabilidad del conocimiento adquirido, la consecución de un puesto de trabajo y el resultado de la mejora laboral de nuestros alumnos. Las tendencias de SAP serán modelos adaptables y flexibles a las demandas de conocimiento del mercado y a la disponibilidad del alumno. Serán modelos mixtos donde el alumno en función de su conocimiento y experiencia pueda ajustar ¿cuánto? será la formación Cloud y ¿cuánto? de presenciabilidad del profesor tutor o coordinadores del conocimiento. el ¿Dónde? En cualquier sitio y en cualquier momento, ¿bajo qué plataformas?. Elearning, plataformas Cloud, Modelos MOOC .

ACER.: "En el sector de la educación, Acer ofrece una amplia gama de productos que apoya el proceso de aprendizaje en todos los cursos (desde primaria a universitaria) y permite la exploración de todas las materias en cualquier situación, incluso fuera del aula. Sus productos son intuitivos e incluyen soluciones de software enfocadas a las necesidades del mercado educativo. Acer ha obtenido una cuota del 21,7% en el mercado educativo de España durante el primer trimestre de este año, según el último informe de la consultora independiente FutureSource. Este es el tercer año consecutivo que la firma se posiciona a la cabeza del ranking. En concreto, el volumen de ventas de Chromebooks de Acer durante este ejercicio ha registrado una participación del 51,3%, lo que posiciona a Acer como líder en esta categoría. Entre los equipos más destacados de la compañía en este sector se encuentran Chromebook 11 N7 (C731), un portátil resistente diseñado para el ámbito educativo con 12 horas de autonomía y el TravelMate Spin B118, convertible de 11 pulgadas con hasta 13 horas de autonomía que integra la solución TechSmart y con un diseño robusto que lo protege contra golpes, caídas y derrames accidentales. Ambas referencias reflejan la innovación de Acer en el mercado de las TIC y se adaptan a las necesidades del ámbito educativo."

Rafael Torres Sánchez-Herrera

Consultor del Área de monitorización de servicios del Centro de Herramientas TI de IECISA

"Ante un cliente cada vez más digital, las áreas de TI se enfrentan a dos grandes retos: responder a la demanda y tener asegurada la disponibilidad del negocio. La unificación de criterios en la monitorización de servicios es la base de la visibilidad que se solicita a TI"

¿Cómo pueden las áreas de TI ayudar a las empresas en sus diferentes procesos de transformación?

Las organizaciones se encuentran en un proceso de transformación y reciclaje continuo para poder así dar respuesta a múltiples factores tales como las exigencias del negocio, las nuevas normativas y regulaciones, la propia estrategia de las compañías, la búsqueda de una mayor rentabilidad y, sobre todo, para satisfacer las necesidades de un cliente cada vez más digital. Es en este proceso de transformación donde las áreas de TI, alineadas con la estrategia de la compañía, se convierten en el motor capaz de dar solución a todos los retos anteriormente mencionados. Las nuevas aplicaciones para desarrollar nuevos modelos de negocio son clave pero, del mismo modo, también es muy importante dar información precisa al negocio de la disponinbilidad de sus servicios y estos son, por un lado servicios de negocio, y por otro, los propios que la TI ofrece.

¿Qué requisitos y características deben contener una oferta de Monitorización se servicios TI?

Desde nuestra experiencia una oferta de Monitorización de Servicios que trabaja sobre dos grandes ejes. De un lado, nos encontramos con la monitorización del negocio que está relacionada con cuatro grandes áreas en las que podemos tener organizada la actividad que el propio negocio consume de TI:

- Los Servicios (de negocio) en la que planteamos como objetivo es controlar dos distintos canales sobre los que estos servicios se ejecutan, garantizando su disponibilidad
- Los Procesos (de negocio), dividiéndolos en sus distintas piezas para poder identificar sus puntos de control críticos
- Las Aplicaciones (de negocio) que podamos modelizar y estructurar para determinar si tenemos un problema y si ha venido propiciado por el desarrollo, las infraestructuras, las comunicaciones, o si son varios problemas que confluyen a la vez. También para poder obtener información del negocio en sí.
- La Seguridad de la información para asegurar que los datos que fluyen por los servicios y procesos de la empresa no son vulnerables y se encuentran bien custodiados

De otro lado está la monitorización de los

servicios que la propia TI ofrece. La externalización en cualquiera de sus sabores, sea outsourcing, outasking, offshoring, nearshoring, etc. y la necesidad de asegurar la disponibilidad del negocio, está comprometiendo en los últimos tiempos la forma de gestionar en TI. Se está perdiendo visibilidad sobre las Operaciones y esa pérdida, pone en un "brete" a los responsables que no tienen los mejores medios para responder ante las preguntas de los responsables de negocio cuando un problema aparece y hay que identificar las causas para poner remedio. En este sentido, sigue siendo clave la participación de viejos conocidos como información que proveen la monitorización de las infraestructuras, las aplicaciones, (activos HW y SW en general) y poderlo cruzar con los contratos, indicadores o SLAs de las áreas o proveedores que nos prestan servicio.

¿Cuáles son los requisitos para una óptima monitorización del negocio?

Para poder monitorizar los servicios de negocio de un cliente es muy importante partir del análisis del modelo de monitorización avanzado que se basa en los siguientes apartados: En primer lugar, un modelo de monitorización orientado a cubrir las necesidades de negocio, que es el Gestor de Servicios de Negocio (BSM, por sus siglas en inglés) con el que medimos exactamente las necesidades que tiene el propio cliente y, por otra parte, se encuentra la medición de servicios críticos y visibilidad de la experiencia real del usuario. Con ella se mide la visión del usuario mediante Visión Extremo a Extremo. Con todos estos puntos, tenemos controlada la parte de la monitorización. Se trata de una monitorización óptima del negocio donde entendemos que no solo funcione el propio servicio sino que la experiencia del usuario empleando ese servicio sea satisfactoria.

¿Cuáles son los diferentes niveles de la monitorización?

Dentro de los niveles de la monitorización, es muy importante saber que existen ahora mismo tres capas. La más básica es la de la recopilación del dato; donde se monitoriza la infraestructura, rendimiento y la experiencia del usuario final en el cliente. En la segunda capa, aparece la inteligencia y la medición del dato: aquí es donde aparecen el modelado de servicios junto con la correlación del dato, un análisis de impacto del servicio y la medición de los niveles de servicio. Finalmente la tercera capa es la que se refiere a la visión de negocio en la que aparece la excelencia de la monitorización mediante cuadros de mandos por los diferentes roles y permisos junto con los dashboards que representan la visión de negocio para que el cliente pueda ver qué ocurre en tiempo real.

¿Qué características y aspectos claves debe tener la monitorización de servicios TI?

La clave es poder ofrecer a las empresas un clara visión ejecutiva y global de su negocio. Para ello, es necesario apoyarse en varios pilares como los portales de visión ejecutiva de acceso on-line en tiempo real o la realización de análisis de tendencias en los que es posible ver los problemas que han podido ocurrir en el servicio para ofrecer soluciones que lo mejoren.

También es muy importante la realización de seguimientos de ANS (o SLAs) que permiten valorarlos niveles de servicio que dan los proveedores y los cuadros de mando en tiempo real que son los ofrecen los datos del negocio en segundos y permiten resolver cualquier incidencia de forma rápida y efectiva.

¿Qué beneficios y funcionalidades puede aportar la monitorización de servicios TI a una compañía?

Los principales beneficios y funcionalidades a la hora de monitorizar un servicio en el cliente son cuatro. En primer lugar nos encontramos con que un cliente logra una optimización de la disponibilidad y el rendimiento de la monitorización de los servicios. En segundo lugar, proporcionar mecanismos de flexibilidad en la monitorización de los servicios que permiten atender las necesidades del cliente y de sus sistemas de información. Además, el cliente incrementa el nivel de información y control sobre el funcionamiento de los sistemas y servicios críticos del cliente, sobre todo en ciertos sectores como aseguradoras, banca… para los que la información on-line es muy importante.

Y finalmente, para nosotros es prioritaria la proactividad y prioridad para detectar problemas antes de que afecten al usuario final. De lo que tratamos es de reducir riesgos frente a problemas de disponibilidad del servicio.

¿Quiénes son los principales actores para realizar estos servicios?

En IECISA, para montar este servicio confiamos en las soluciones de CA Technologies para monitorizar aplicaciones e infraestructuras y maximizar así la visibilidad del móvil al mainframe. En concreto, utilizamos CA Unified Infrastructure Management para proporcionar una visibilidad completa del rendimiento de las infraestructuras tradicionales de datacenter, basadas tanto en cloud como híbridas.

Asimismo, contamos con CA Service Operations Insight para la creación de árboles de servicio y para unificar la información de salud ydisponibilidad procedente de las diversas herramientas de monitorización, alineándola con los servicios de TI.

Por otro lado, para monitorizar servicios e infraestructura de red y el estado de sus conexiones, usamos CA Spectrum, y para mostrar los diferentes informes de rendimiento de los elementos de red, contamos con CA Performance Manager.

Otras soluciones que también utilizamos son CA Unified Communications Monitor para la monitorización de los sistemas de comunicaciones unificadas y la calidad de los servicios de audio y vídeo, y CA Network Flow Analysis para tener la visión y composición del tráfico de cada enlace y detección de patrones de tráfico que puedan suponer un riesgo.

Finalmente, gracias a CA APM realizamos, por un lado, la monitorización de la experiencia de usuario accediendo a las transacciones de negocio y por otro, el análisis profundo del rendimiento de dichas transacciones. Esta visión, integrada con las anteriores de infraestructura nos permite dar una visión de 360º del rendimiento de las aplicaciones.

Dell Latitude 13

Nos encontramos ante un portátil puramente dirigido al mundo empresarial y con un uso de aplicaciones concretas.

Dell

Calle de Basauri, 17,
28023 Madrid

Precio
a partir de 1.200 euros

Teléfono
917 22 92 00

WEB
www.dell.es

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

TECNOLOGÍA
★★★★★

IMPLEMENTACIÓN
★★★★★

RENDIMIENTO
★★★★☆

A FAVOR:
Caldidad de imagen

EN CONTRA:
Peso

Este Dell Latitude 13 no tiene grandes alardes. Está fabricado para ser práctico y lo consigue. No se trata de ser el mejor convertible o el híbrido cuyas prestaciones se ven elevadas en el modo tableta. Tampoco el diseño es lo más destacable. Este portátil tradicional está pensado para aquellos trabajadores que necesitan de la potencia de un ordenador, sin necesitar más accesorios que lo imprescindible. Al estar pensado para trabajadores móviles (por ejemplo aquellos que viajan con frecuencia y convierten el tren o el avión en su segunda oficina) se ha apostado por reducir el tamaño.

Lo primero que destaca es que en una pantalla pequeña de 13 pulgadas, Dell ha introducido una gran potencia y además la parte posterior de la pantalla está fabricada en aluminio lo que facilita la durabilidad del equipo.

Se trata de un equipo práctico con un diseño tradicional pero que sobre todo, es ultracompacto. El equipo permite a los trabajadores móviles alcanzar su nivel de productividad diaria y ofrece la versatilidad que la empresa de hoy necesita. El equipo incluye los últimos procesadores de Intel y apuesta por un bajo consumo energético lo que permiten que la duración de la batería se alargue, lo que hace que el equipo sea ideal para aquellos viajes largos o prolongadas escalas en un aeropuerto.

A pesar de su mínimo tamaño, destaca el teclado que incorpora. Al contrario que otros fabricantes, en este caso, Dell ha otorgado al teclado un protagonismo esencial. Las teclas ocupan casi todo el panel, lo que hace que la introducción de datos sea mucho más sencilla. Incorpora también toda una serie de conectividad inalámbrica. El teclado, además está retroiluminado lo que hace que trabajar en condiciones de baja luminosidad sea muy fácil.

Pero en lo que más destaca es que este equipo está preparado para la virtualización, con completas opciones de administración y seguridad que ayudan a simplificar la tecnología de la información.

La pantalla es Full HD y admite resoluciones de 1920 x 1080 píxeles por lo que también ofrece una gran calidad en los niveles de brillo y en los colores.

EL PESO

Su punto negativo es el peso. Más de 1,60 kg en un equipo de tan reducidas dimensiones y pensado para trabajadores móviles nos parece un inconveniente para este tipo de trabajadores ya que hay equipos que, teniendo unas medidas superiores, tienen unos pesos sensiblemente inferiores.

En cuanto a las conexiones, pues pácticamente las habituales: puerto USB 3.0, lector de tarjetas, y entrada de auriculares.

Cómo contribuye la EMM al cumplimiento del GDPR

Daniel González Fernández,
Senior Key Account Manager – MobileIron

Parece que ya hemos despertado y ahora son muchos los que hablan del Reglamento General de Protección de Datos europeo (GDPR, en inglés). Pero pese a los esfuerzos de última hora, el amplio espectro de aplicación del reglamento en los procedimientos y herramientas empresariales, hace que las compañías estén interesadas en encontrar la forma de simplificar y acelerar la implantación de las medidas, así como concretar las prioridades. El "por dónde empezar" es ahora crítico. Es un reglamento que nace con el objetivo de protegernos del abuso de las grandes compañías, europeas y -especialmente- extranjeras, que se han dedicado a comerciar con datos personales de ciudadanos europeos.

Muchas empresas que "sufrieron" para aplicar la LOPD, creen que no tendrán problema en adaptarse a este reglamento europeo. La verdad es que, pese a cumplir la LOPD, este reglamento "mejora" los parámetros establecidos por aquélla, por lo que necesitarán adaptarse al GDPR, lo que conllevará un nuevo esfuerzo, en este caso, por parte de toda la organización.

Como no queremos entrar en temas estrictamente legales, les aconsejamos revisan dos referencias: la web de la LOPD, concretamente el documento "El Reglamento de protección de datos en 12 preguntas"[1] y la comparativa entre los artículos de la LOPD y el GDPR realizados por el reconocido abogado y consultor, experto en derecho y estrategia digital, Borja Adsuara[2]. Un proyecto para implementar las herramientas tecnológicas necesarias que nos ayuden a cumplir con el GDPR afecta a casi la totalidad de los procesos de las compañías. Desde MobileIron, nuestra especialidad son las plataformas móviles, es decir, teléfonos inteligentes, tabletas, portátiles, Cloud e IoT. Vamos por lo tanto a centrarnos en cómo podemos ayudarle a que su empresa sea lo que denominaremos "GDPR Mobile Compliance"

Tengamos en cuenta el modelo: un empleado, un puesto de trabajo. Y comparemos con el modelo: un empleado, cinco puestos de trabajo. ¿Por qué cinco? En muchos casos, tenemos smartphone, tablet y portátil corporativos, facilitados por la compañía. Y además, en alguna ocasión, utilizamos nuestro smartphone y tablet personal. ¿Quién no ha utilizado sus equipos personales para acceder a algún correo o aplicación de la empresa en un momento concreto?

Teniendo en cuenta el escenario de un empleado, cinco puestos de trabajo, la complejidad para segurizar ,gestionar y controlar los dispositivos de nuestras plataformas móviles, se convierte en todo un reto cuando debería ser una prioridad. Gestionar cinco veces más dispositivos que empleados, de marcas diferentes, con sistemas operativos Android, iOS y Windows y normalmente en entornos de movilidad, requiere de una solución profesional, con experiencia, ágil y potente, a la vez que sencilla en el manejo diario.

Algunas empresas disponen ya de una solución de MDM.[3] Pero esto ya no es suficiente. Con la tendencia de BYOD[4] si queremos cumplir con el GDPR cuando hablamos de plataformas móviles[5], actualmente solo los EMM[6] y, mejor dicho, las nuevas plataformas UEM[7] como la de MobileIron, son las únicas soluciones que nos dan garantía de cumplimiento.

MobileIron ha lanzado una solución llamada Access que, en combinación con nuestro EMM, es capaz de garantizar que cualquier sistema Cloud se ejecute solo en plataformas móviles seguras. Actualmente nuestra plataforma de seguridad y gestión móvil puede hacer que su compañía sea "GDPR mobile compliance".

MobileIron
www.mobileiron.es
www.mobileiron.com

Acceso al informe del servicio (White Paper):
http://bit.ly/2tt1Pgc

Cuadrante mágico de Gartner sobre plataformas EMM y UEM
https://www.mobileiron.com/en/resources
Blog sobre la GDPR y el EMM
https://www.mobileiron.com/en/smartwork-blog/how-emm-can-help-general-data-privacy-regulation-gdpr-compliance
Pruebe la plataforma de seguridad móvil MobileIron
https://info.mobileiron.com/30DayTrial

Links de interés:
*1 LOPD - El Reglamento de protección de datos en 12 preguntas http://www.agpd.es/portalwebAGPD/revista_prensa/revista_prensa/2016/notas_prensa/news/2016_05_26-ides-idphp.php
*2 Borja Adsuara - http://www.lidlearning.com/cursos/webinar-el-nuevo-reglamento-europeo-de-proteccion-de-datos-por-borja-adsuara
*3 MDM - Mobile Device Management
*4 BYOD - Bring Your Own Device – Utilización de tu propio dispositivo para entornos laborales.
*5 Plataformas móviles – Smartphones o teléfonos inteligentes, tablets, portátiles e IoT
*6 EMM - Enterprise Mobility Management
*7 UEM - Unified Enterprise Management

La Era de La Formación Digital

Juan Pedro Garcia Palomo,
Director SAP Educación

Mucho se ha hablado en los últimos meses de Transformación Digital, de la Cuarta Revolución Industrial, de lo que va a cambiar el mundo, de los nuevos puestos de trabajo etc, pero muy poco de los retos que los alumnos deben afrontar para adaptarse a este nuevo entorno competitivo y laboral.

Lo primero que se debe preguntar una empresa, antes de ver qué impacto van a tener estos cambios en su organización es ¿qué tipo de profesionales va a demandar? ¿y cómo deben prepararse estos para conseguir un puesto de trabajo?

Los expertos indican que más del 90% de los puestos de trabajo del futuro estarán relacionados con la tecnología: inteligencia artificial, análisis predictivo, Deep learning, etc.

Tomemos como ejemplo el caso de los agricultores. Hoy en día ya casi no compran tractores para el cultivo de sus tierras. Los nuevos tractores son estaciones de cultivo conectadas a estaciones meteorológicas, con sensores del terreno, de la humedad, del grado de madurez del cultivo, etc.

Probablemente, en un futuro las administraciones con competencias en Agricultura dispongan de un centro de datos con toda la información relevante y las soluciones de análisis necesarias para predecir, en función de la meteorología, la madurez del cultivo y la demanda de su producto, cuál es el mejor momento para iniciar el cultivo y la cosecha con el fin de lograr el mejor precio de venta.

Llegados a este punto, deberíamos preguntarnos qué formación necesitará este "nuevo agricultor". Por supuesto, formación técnica sobre su actividad diaria, pero también sobre las tecnologías de la información que le permitan entender el modelo predictivo de ejecución de su proceso de trabajo.

Este nuevo agricultor tendrá una disponibilidad muy limitada para acceder a clases presenciales, por la distancia a centros formativos, y un horario muy reducido para formarse, puesto que tiene una dedicación casi exclusiva a su trabajo.

Otra de las preguntas que debemos formularnos es ¿cómo se va a poder ayudar a estos nuevos usuarios desde las empresas de tecnología? Pues bien, se trabajará en tres líneas.

1. Con itinerarios formativos adaptables y flexibles a las demandas de conocimiento del alumno. Con modelos mixtos de formación presencial y en cloud, ajustando la asistencia física o el apoyo del profesor tutor a las necesidades de cada alumno.

2. Los profesores también deben cambiar. Deben convertirse en trasmisores del conocimiento, no en gestores lineales de un temario. Además, no solo deberán tener capacidades docentes, sino también conocimientos experiencia-

Es necesario orientar la formación hacia objetivos de aplicación del conocimiento adquirido, tanto para el alumno como para la empresa que demanda profesionales

les sobre ese itinerario formativo concreto.

3. Orientar la formación hacia objetivos de aplicación del conocimiento adquirido, tanto para el alumno como para la empresa que demanda profesionales, con el fin de conseguir un puesto de trabajo y/o mejora laboral. Los "nuevos agricultores", pertenecientes a la generación Centennials (menores de 18 años en el 2016) son nativos digitales. Entienden que la formación debe adquirirse a través de dispositivos móviles, modelos formativos Moocs, e-learning en la nube y con profesores tutores.

Con esas premisas, las Universidades deberán adaptar sus ciclos formativos y sus cursos de postgrado a las demandas de las empresas. Ya no servirán cursos de postgrado que proporcionen conocimiento, pero no aplicabilidad, ni tendrán sentido cursos con índices de empleabilidad por debajo del 70%.

CONCLUSIONES

Nuestro nuevo "agricultor" ya ha empezado su viaje formativo. Su formación en las tecnologías que le van a rodear en los próximos años. Necesitará ir más allá de los propios conocimientos técnicos que son necesarios y desarrollar capacidades asociadas: trabajo en equipo, modelos de innovación como Design Thinking, capacidades de comunicación, etc.

Por su parte, las empresas tecnológicas deben definir itinerarios formativos flexibles y llegar a acuerdos con organizaciones formativas que lleven implícitos conceptos como aplicabilidad, empleabilidad, acceso al mercado laboral, acuerdos con reclutadores, etc.

En SAP todo el catálogo formativo se encuentra en soluciones en la nube como nuestra solución Learning Hub. De hecho, la formación en la nube ya representa más del 55% de nuestros alumnos.

Y es que hoy en día no tiene sentido formar sin conectar demanda de conocimiento con innovación.

Plataforma IoT M2MManager de Matooma

Nos encontramos ante una solución que Ofrece una administración centralizada de los objetos conectados por tarjeta SIM M2M

Matooma España

Paseo de Recoletos, 7 y 9, 5ª
28004 Madrid. España

Precio
consultar

Teléfono
+34 912 173 482

WEB
www.matooma.com/es

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

TECNOLOGÍA
★★★★☆

IMPLEMENTACIÓN
★★★★☆

RENDIMIENTO
★★★★☆

La plataforma SaaS M2MManager permite una gestión global de múltiples operadores y dispositivos conectados. Ofrece una administración centralizada de los objetos conectados por tarjeta SIM M2M. La activación, la suspensión y la cancelación de las tarjetas se realizan online, así como el seguimiento del consumo y la generación de estadísticas. M2MManager cuenta además con un soporte técnico único y experto en su campo, cuando es necesario.

Esta plataforma web de Matooma es el corazón de la oferta de esta compañía. Permite reunir a fabricantes e integradores de dispositivos IoT a través de una solución única para gestionar todos los dispositivos y todas las tarjetas SIM.

M2MManager tiene como utilidad realizar el seguimiento y gestionar de manera logística las tarjetas SIM tanto las que sean directamente integradas en la planta de un fabricante como las que son administradas por los instaladores de dispositivos. La tarjeta SIM puede ser suministrada en varios formatos diferentes según la necesidad del cliente: estándar, micro, nano o soldadas.

Esta plataforma ofrece una solución de ventanilla única a sus clientes que ya no tienen necesidad de utilizar un sitio de gestión por operador puesto que M2Mmanager permite gestionar un conjunto de tarjetas SIM independientemente del operador elegido.

Gracias a M2MManager es posible según la oferta escogida controlar los dispositivos a distancia, realizar backups y configuración por SMS y gestionar la facturación.

Las características fundamentales de esta plataforma IoT de Matooma son:

Flexibilidad

Con niveles y derecho de usuario definidos:

-Personalización de los campos (IMEI, nombre del fabricante..)

-API

Gestión online:

Permite gestionar el conjunto de tarjetas SIM & dispositivos en tiempo real con la opción por ejemplo de solicitar tarjetas SIM (monoperador o multioperador) para los fabricantes e integradores de dispositivos IoT. Se pueden gestionar online los:

-Pedidos

-Ajustes personalizados

-Activación, suspensión y cancelación de tarjetas SIM

-Test mode

Facturación:

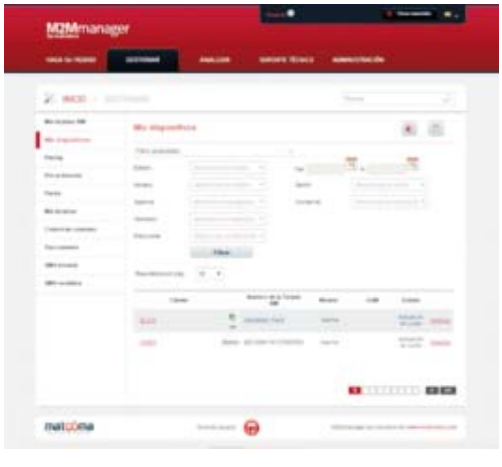
Permite gestionar la facturación mensual con o sin compromiso con un coste fijo de gestión de los dispositivos conectados. Lectura simple y factura única:

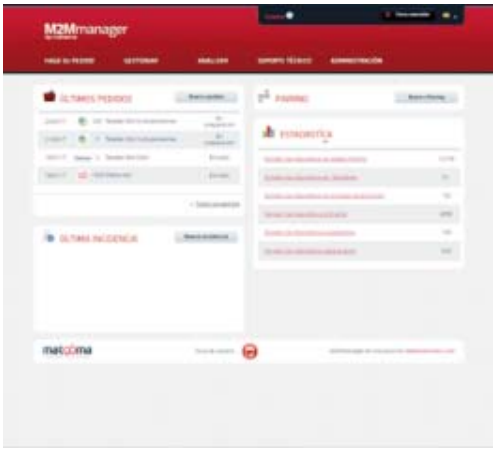
-Facturación a la activación

-Pool

-Factura única y mensual (independientemente del número de suscripciones y operadores)

-Control del presupuesto





A FAVOR:
Realizar backups por SMS

XVII Torneo de Golf

5 de Julio

Club de Golf Los Ángeles
de San Rafael

Con la colaboración de:

Lexmark

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

FUJITSU

PHILIPS

AOC

Wolters Kluwer

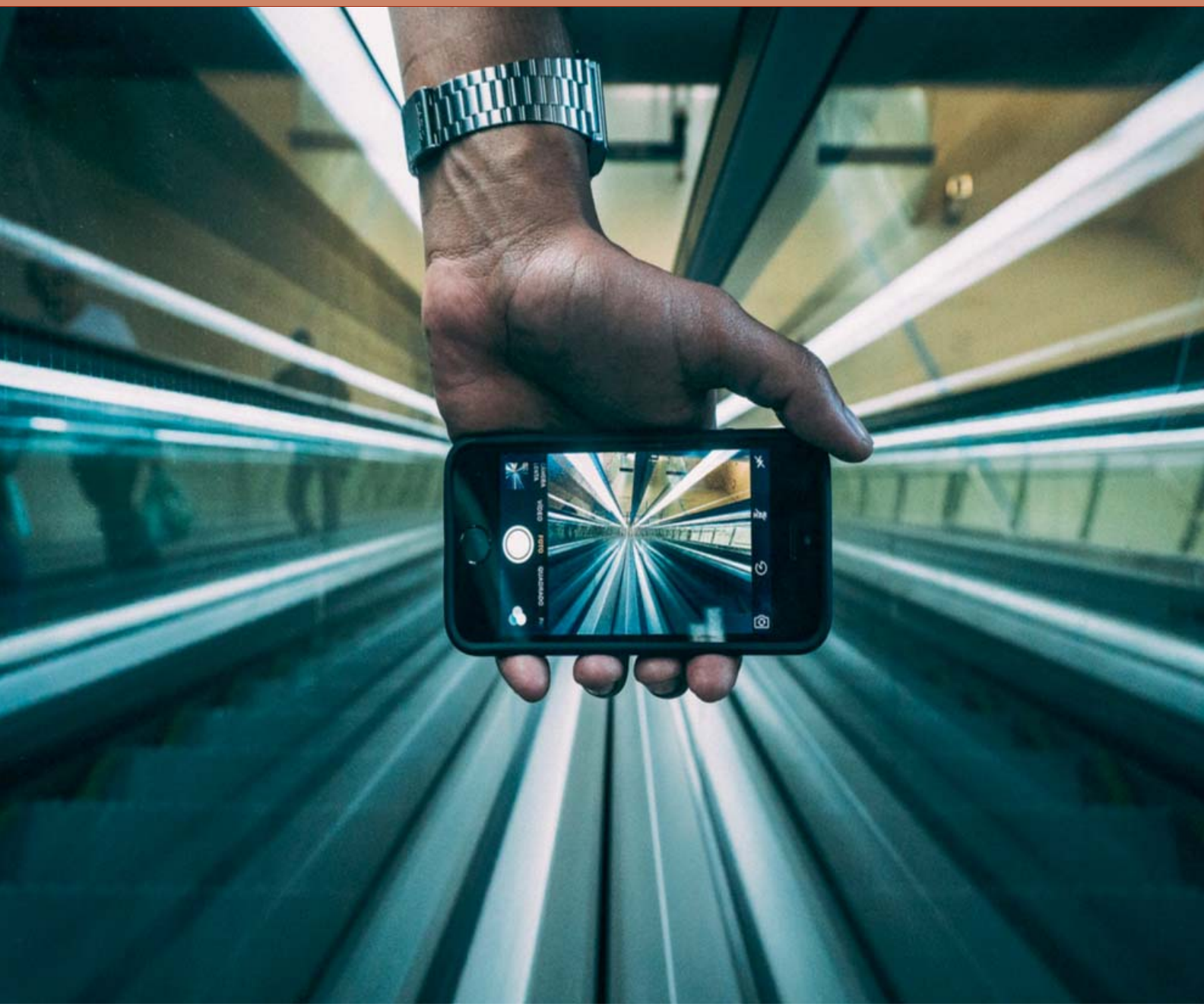
SOPHOS

Los desafíos de la movilidad

La movilidad se ha instalado plenamente en nuestras vidas. Empresas, administraciones y usuarios no entenderían la realización de ciertas tareas sin los entornos móviles. Se trata de un mercado, que aunque asentado, todavía se encuentra en sus inicios. **Por Manuel Navarro**

Son múltiples los retos a los que se enfrenta la movilidad. En el ámbito empresarial, la seguridad parece ser uno de los principales, pero hacer las aplicaciones más intuitivas y similares a las que un empleado se encuentra en su ordenador, también. A lo largo de este artículo intentaremos dar las pautas de los principales retos a los que se enfrentan los entornos móviles.

Una de las claves de la movilidad en los entornos empresariales se encuentra en que ha vivido de lo que los usuarios han demandado. Han sido ellos, los que hicieron que las organizaciones dieran el salto a la movilidad, al ver el éxito que entre ellos tenía el uso de aplicaciones y dispositivos. La movilidad es ya uno de los ejes de productividad de las empresas y principal herramienta de trabajo para muchos empleados. Según la "Décima encuesta mundial sobe el coeficiente digital de las empresas" de PwC, las empresas españolas han mejorado su grado de digitalización (el 56 % de los encuestados lo sitúa como alto o muy alto) hasta ponerse al nivel de los principales países desarrollados y por encima de la media mundial (52 %). La inversión en movilidad ha contribuido en gran parte a esta transformación digital de las empresas españolas hacia modelos más flexibles, abiertos y colaborativos. Son varios los hechos que han posibilitado el despegue de los entornos móviles pero como asegura Daniel González Fernández, Senior Key Account Marketing de MobileIron, "tras años de hablar sobre el trabajo en movilidad, gracias a las velocidades y capacidades de las nuevas comunicaciones 4G y 5G, así



como a la madurez de los sistemas operativos móviles, principalmente Android, iOS y Windows 10, podemos decir que las bases son sólidas y con garantía de continuidad. Esto permite a todo tipo de empresa el trabajo en tiempo real y desde casi cualquier localización".

La movilidad ha pasado a ser uno de los vehículos más potentes de la transformación digital. Está también en el corazón de la innovación. También resulta a su vez el más agradecido, por la complicidad que genera con los usuarios. La mayor parte de las empresas están otorgando prioridad a las inversiones en movilidad en el horizonte 2017-2018. Según IDC, tan sólo en Estados Unidos el número de empleados "100% móviles" alcanzará los 105 millones de personas en el año 2020. Y es que tal y como afirma Elías Gargallo, Mobile Business Development Manager Oracle EMEA, "La industria de la movilidad se encuentra en crecimiento en el ámbito empresarial. La movilidad es una necesidad a la hora de conectarse con los clientes; cada vez más la movilidad es exigida y deseada por los empleados, pero es todavía una necesidad que pocas empresas realmente han cumplido. Normalmente, las empresas todavía tienen muy pocas aplicaciones móviles, pero se pueden encontrar muchísimos casos de uso que a nivel empresarial podían ser implementados". El nuevo cambio en la movilidad es la llegada de interfaces de conversación a través de ChatBOTs. Esto proporciona un medio más simple y económico para proporcionar funcionalidad de apps mediante plataformas de mensajería de

terceros (por ejemplo, Facebook Messenger, Slack) o incrustando una interfaz de chat en aplicaciones móviles o en la web o en dispositivos de audio chat como Amazon DOT o Google Home. El portavoz de Oracle afirma que "las plataformas ChatBOT también abren un nuevo canal para interactuar con los clientes. La mayoría de las empresas tienen una estrategia móvil y que están ejecutando, pero disponen de recursos escasos para satisfacer la demanda. La mayoría de los clientes están empezando a ver el potencial de ChatBOTs y buscan elaborar una estrategia".

PRODUCTIVIDAD

Uno de los apartados que más se suele esgrimir a la hora de que una organización apueste por incorporar la movilidad a su filosofía empresarial pasa obligatoriamente por el incremento de la productividad. Gracias a los entornos móviles, el usuario está conectado de forma conectado. Sin embargo, ese supuesto incremento de la productividad no siempre es así, porque por ejemplo, uno de los aspectos que no producen los rendimientos pronosticados es el hecho de que una determinada aplicación no se parece en nada a la solución con la que habitualmente trabaja en

LA PROLIFERACIÓN DE SPYWARE EN ENTORNOS MÓVILES

Si el ciberespionaje es común entre Estados, empresas y grandes compañías, también lo es entre personas. De hecho, según un estudio realizado desde Hijosdigitales.es, blog de la empresa de ciberseguridad S2 Grupo, un 47% de los usuarios temen que su teléfono móvil pueda ser hackeado o intervenido por otra persona.

Expertos de la compañía han alertado de que la forma más común de espiar el móvil de una persona es a través de la instalación de las llamadas aplicaciones "spyware" creadas específicamente para esto. Este tipo de apps permiten conocer todas las conversaciones que se mantienen por Whatsapp, en redes sociales, pueden intervenir el micrófono, conocer la geolocalización de la persona e, incluso, activar de forma remota la cámara para ver lo que sucede alrededor del teléfono en cada momento. Lo que supone un elevado riesgo para la intimidad y seguridad del usuario afectado.

"Aunque es ilegal el uso de aplicaciones espía, es cierto que cada vez proliferan más. Esto ocurre por una falta de concienciación real de las personas sobre la importancia de la seguridad en el uso de las nuevas tecnologías y, a la vez, de los delitos en los que se puede incurrir si se hace una mala praxis de ellas. Espiar el Smartphone de otra persona es un delito contra su privacidad y el espionaje está penado con de uno a cuatro años de prisión", ha declarado José Rosell, socio-director de S2 Grupo.

8 CONSEJOS DE CIBERSEGURIDAD EN EL MÓVIL

Desde la compañía de ciberseguridad, para preservar la intimidad de las personas en el uso del Smartphone y evitar ser víctimas de este tipo de acciones, se recomienda:

1.- Instalar una aplicación "anti-spyware": **este tipo de apps permitirán detectar si en el teléfono móvil se hubiera instalado algún tipo de software espía.**

2.- Restaurar a fábrica: **Desde S2 grupo se ha señalado que si se realiza un análisis con varias aplicaciones anti-spyware y todos dan negativo, es muy probable que el smartphone no esté infectado. En cualquier caso, si se continúa teniendo sospechas de que pudiera haber sido intervenido, se puede optar por la opción que ofrece el teléfono de "restaurar a fábrica". De esta forma, se eliminará cualquier software que no viniera de origen. Es importante realizar una copia de seguridad porque se eliminarán las fotografías, música, descargas, etc.**

3.- No "prestar" el teléfono: **Las aplicaciones espía se instalan en pocos segundos y sin darnos cuenta podrían haber intervenido nuestro teléfono.**

4.- Revisar periódicamente la seguridad del dispositivo: **Para ello deben utilizarse herramientas especializadas como antivirus.**

5.- Evitar instalar aplicaciones de origen desconocido: **Es fundamental utilizar únicamente las apps de los markets oficiales ya que éstas han sido supervisadas por sus distribuidores y aportan mayor garantía. Además, es interesante activar en el móvil la opción que rechace la instalación de aplicaciones de origen desconocido**

6.- Evitar el uso de redes Wi-fi abiertas: **Mientras las estamos utilizando, cualquier persona que se conecte a la misma red que nosotros podrá conocer las operaciones que estamos realizando e, incluso, acceder a nuestros archivos.**

7.- Modo avión: **En una situación puntual y extrema en que una persona pueda tener claras sospechas de que su teléfono pueda haber sido intervenido, puede ponerse el teléfono en "modo avión". De esta forma, el dispositivo deja de emitir cualquier tipo de señal e impedirá, por ejemplo, que se conozca su localización.**

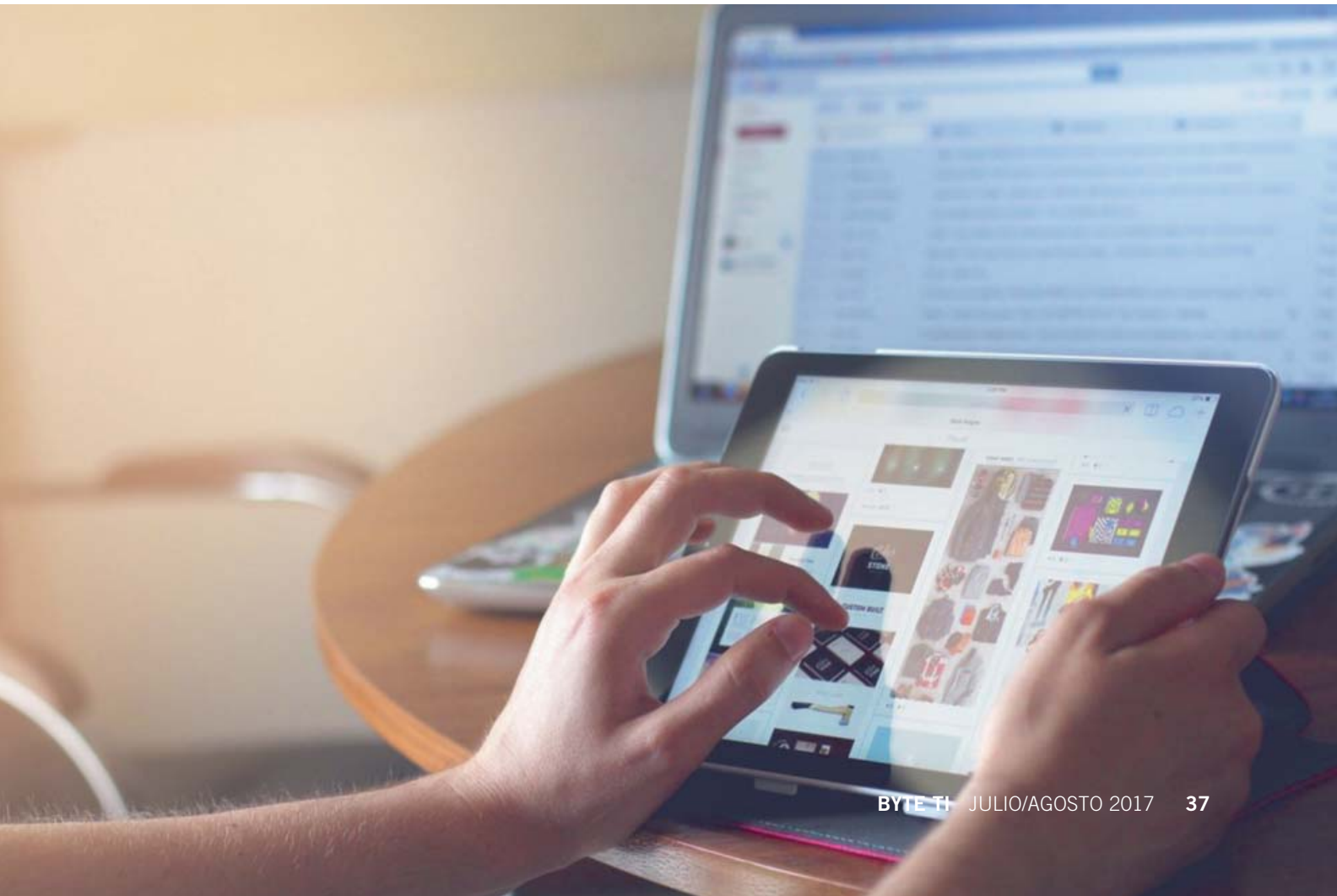
8.- Avisar a la policía: **Si una persona detecta que su móvil ha sido intervenido y es víctima de espionaje es recomendable denunciarlo a la policía para que realicen una investigación y puedan localizar al autor del delito.**

"Es muy importante que las víctimas de este tipo de ciberdelitos denuncien ante las autoridades pertinentes para defender sus derechos y que no queden impunes acciones que pueden atacar gravemente a la intimidad de las personas e, incluso, ponerlas en peligro", ha afirmado Miguel A. Juan, socio-director de S2 Grupo.

la oficina. También el hecho de que muchos dispositivos no cuentan con una seguridad adecuada, con lo que no sólo no se incrementa la productividad sino que además se pone en riesgo información sensible de la empresa. En este sentido, Alfonso Ramírez, director general de Kaspersky Lab, afirma que "el poder trabajar desde cualquier dispositivo y lugar, ahorra tiempo, favorece la conciliación y agiliza procesos, ente otras muchas cosas. Lo que las empresas no pueden olvidar es que deben proteger todos los dispositivos desde los que se acceda a la información corporativa para evitar que los ciberdelincuentes accedan a la red de la empresa a través de esa vulnerabilidad".

La productividad, se incrementa de forma clara con la movilidad. El problema es que en la mayoría de las ocasiones, las empresas no realizan una estrategia previa de lo que quieren conseguir. Ángel Zuate Suárez, Principal Product Marketing de Exact, asegura que, "vivimos en un mundo de apps que permiten redefinir las relaciones y procesos en los negocios. Ejemplos como el acceso a datos en tiempo real, flujos de trabajos online o colaboración con terceros en la nube están influenciando profundamente en la productividad de las empresas de manera cuantitativa: la rentabilidad media cuantificable a las inversiones realizadas en iniciativas móviles en nuestro mercado profesional se sitúa alrededor del 60-70%". Por su parte José Antonio García, responsable de movilidad de HP España cree que "El poder trabajar en tiempo real cuando estás en campo, acceder a la información y poder retocarla al momento, independientemente de donde te encuentres, es sumamente productivo. Por ejemplo, el ser capaz de utilizar el dispositivo móvil, en vez de tomar datos a mano realizando un OCR de un documento, o que los empleados estén geolocalizados y saber quién está más cerca para ir a resolver una incidencia o quién puede gestionar más rápidamente una recogida"., Jorge García, Responsable Centro Especialización de Movilidad Avanzada de Connectis, "es indudable que hay ciertas tareas de naturaleza móvil, que ejecutadas en campo dotan de la máxima fiabilidad a un proceso y cuando además existe un proceso de digitalización reducen los errores y nos dan percepción de tiempo real a nuestra actividad operativa o empresarial".

Susana Gilabert Directora Marketing & Comunicación Grupo Econocom afirma que "los dispositivos móviles junto a los portátiles nos permiten trabajar en todo momento y en cualquier lugar, sin límite ya que podemos acceder de manera online, a las aplicaciones corporativas como si estuviéramos en nuestro puesto de trabajo físico. La ventaja fundamental es es el acceso a la información permanente y disruptiva, la capacidad de solventar una incidencia con tu cliente sin necesidad de desplazarte. La movilidad ha cambiado la manera de comunicarnos. Hoy no se concibe una empresa sin dispositivos móviles, aunque



es evidente que hay que implementar una política de movilidad para garantizar el uso de esos dispositivos a nivel corporativo y garantizar la seguridad de los datos.

ADAPTAR LAS SOLUCIONES

Como hemos dicho, uno de los retos principales que tienen las empresas es la de adaptar sus soluciones tradicionales de escritorio a los dispositivos móviles de sus trabajadores. Una estrategia de movilidad empresarial exitosa no implica tener todos los sistemas corporativos en el móvil. Se trata de crear apps móviles simples, fáciles de utilizar que simplifiquen un trabajo determinado o un proceso, y que también se conecten a la red corporativa a través de la nube. El mayor impacto radica en cómo las grandes empresas adaptan el interfaz de sus sistemas empresariales a la nueva realidad. El cambio no es estético: es una oportunidad para dotar a estos sistemas de la potencia que otorgan los nuevos móviles y sus tremendas capacidades (mejores cámaras, geolocalización, identificación biométrica, etc.), así como acompasar estos sistemas al nuevo mundo cognitivo. Sistemas inteligentes, que aprenden en cada interacción. Joan Ramón Mallart, Responsable de movilidad en IBM SPGI afirma que "la idea es que esas apps mejoren la productividad dando respuesta a un problema de negocio concreto o a mejorar un proceso determinado. Si se alinean los ingredientes adecuados, como son un buen diseño de experiencia de usuario, el sacar el máximo partido de las capacidades del dispositivo, e integrarlo de manera adecuada con los sistemas transaccionales, el resultado son apps que potencian el trabajo del profesional. El último ingrediente, la capacidad de dotar a estas aplicaciones de inteligencia cognitiva, es lo permite otorgar un salto diferencial al uso que el empleado hará en su día a día". El camino empieza por un caso de uso y cómo resolver los retos de un profesional en su ámbito de actuación. En este sentido la calidad del diseño de la app es vital y en nuestro caso ponemos en valor la simplicidad, el diseño, la interactividad con los procesos a la hora de desarrollar soluciones móviles de una forma rápida. Además, es preciso que la app sea inteligente y dé la información precisa. Para ello las empresas requieren servicios de integración que aseguren que esas apps

Una estrategia de movilidad empresarial exitosa no implica tener todos los sistemas corporativos en el móvil

móviles están conectadas de forma segura a sus sistemas, permitiendo la sincronización. Mallart afirma que "poco a poco se irán transformando, se harán más sencillas pero paradójicamente más potentes. El secreto radicará en sacar más partido de la enorme cantidad de datos disponibles en el cloud y potenciar la complementariedad entre ellas: APPs que colaboran entre ellas".

El portavoz de MobileIron asegura que "la mayoría de las nuevas soluciones ya se desarrollan pensando en entorno de trabajo móvil. El problema radica en las soluciones tradicionales. Estas no estaban pensadas para trabajar en movilidad, por lo que generalmente, cuando se movilizan, se suelen dejar muchas fisuras de seguridad que comprometen la integridad de la compañía. Esto requiere la utilización de plataformas de seguridad y gestión externas a la solución de negocio que estamos movilizando".

Las empresas tradicionales de software se han ido adaptando a la nueva realidad para que sus soluciones se adapten a la nueva realidad. Desde Sage se apunta que "la mayoría de las nuevas soluciones ya se desarrollan pensando en entorno de trabajo móvil. El problema radica en las soluciones tradicionales. Estas no estaban pensadas para trabajar en movilidad, por lo que generalmente, cuando se movilizan, se suelen dejar muchas fisuras de seguridad que comprometen la integridad de la compañía. Esto requiere la utilización de plataformas de seguridad y gestión externas a la solución de negocio que estamos movilizando". Desde Exact, otra de las empresas que también se encuentra en proceso de adaptación, "Aunque depende del fabricante, en general, están en proceso. Podemos encontrar ejemplos en el mercado de soluciones que han sido diseñadas teniendo en cuenta la movilidad desde sus bases, mientras que otras han ido añadiendo servicios conectados alrededor de la solución que ayuden al usuario en ciertas situaciones".

El hecho de que las aplicaciones móviles no se encuentren adaptadas al 100% supone que, como afirman desde Commvault "en muchas ocasiones no se da una repuesta corporativa a una necesidad real de los usuarios. De hecho esa es una de las razones por las que dichos usuarios recurren a herramientas públicas de compartición de archivos, porque tienen una necesidad a la que su organización no da respuesta. Lo que recomendamos desde Commvault es que las organizaciones empiecen a ofrecer este servicio a sus usuarios con herramientas corporativas, controladas, tan fáciles de usar como las públicas, y en las que la información esté indexada y controlada en todo momento. De esta manera el usuario empleará las herramientas corporativas, porque son igual de sencillas de usar que las de fuera".

LOS RETOS

Asumida la movilidad como un elemento esencial a la hora de incorporarla a la estrategia empresarial, está claro que los entornos móviles se encuentran ante diferentes retos. Preguntamos a varias empresas cuáles son esos desafíos. Desde Samsung creen que "el principal desafío para las empresas será alcanzar el equilibrio entre seguridad y privacidad. El 43 % de los responsables de negocio en Europa reconoce, de hecho, que proteger la privacidad de los empleados será un reto crítico para las empresas en los próximos tres años. Con el desarrollo de la Economía Abierta, las empresas colaborarán incluso con sus competidores, además de las startups y los trabajadores freelance, para impulsar la innovación. Por ello, necesitarán plataformas de seguridad personalizables que cubran todo el ecosistema de dispositivos y les permitan colaborar sin riesgos". Por su parte, el portavoz de MobileIron asegura que "actualmente se trabaja mucho con los inputs del propio usuario de la aplicación móvil. El gran reto se presenta con la incorporación a cualquier proceso de la llamada IA (Inteligencia Artificial). El usuario del puesto móvil tendrá que adaptarse a este nuevo formato de trabajo, donde el sistema de IA dirigirá y ayudará al usuario a la hora de tomar decisiones. Otro gran reto es el trabajo desde casa o en movimiento. La mayoría de las tareas se podrán realizar sin pasar por la oficina, por lo que herramientas de video-conferencia, compartición de documentos, etc, tendrán cada vez más importancia. El dominio de este tipo de herramientas está haciendo ya que los usuarios tengan que adaptarse a una nueva forma de entender el trabajo diario".

> "El usuario del puesto móvil tendrá que adaptarse a un nuevo formato de trabajo, donde el sistema de IA dirigirá y ayudará al usuario a la hora de tomar decisiones", dicen en MobileIron

Susana Gilabert de Grupo Econocom considera que el principal reto de los entornos móviles se encuentra en la flexibilidad. También en la capacidad de adaptación e innovación. Para esta directiva "es muy importante rodearse de un integrador que tenga la capacidad y conocimiento de ese ecosistema de partners con conocimiento multidisciplinar necesario para el diseño e implantación de soluciones".

El problema es que muchas veces, las empresas no ven ventajas en subirse al carro de la movilidad. En ocasiones se ven obligados a adoptar determinadas soluciones bien porque lo hacen sus competidores o bien porque se trata de estar a la última. Esto es un craso error por eso el responsable de HP considera que el principal reto que tiene la movilidad es "el convencimiento de las compañías en ir a ella. A día de hoy, los clientes disponen tanto a nivel hardware como software y conectividad, de los suficientes recursos como para poder asumir el reto de la movilidad. Pero falta una clara estrategia y voluntad de los consejos dirección de las compañías, de los emprendedores o de los dueños de las empresas en entornos más pymes, de adoptar esas

nuevas tecnologías. Tener una mayor voluntad hacia el cambio y eliminar ese miedo inicial es lo más importante para que pueda ser una realidad".

Una de las asignaturas pendientes de muchas organizaciones sigue siendo el cómo deben organizarse y dotarse de equipos y medios para afrontar con garantías un proceso de transformación digital con la movilidad como protagonista. Para el portavoz de IBM, "en los últimos años las empresas han visto como las apps se han convertido en el medio de interacción por defecto con clientes, empleados y socios comerciales. Pero cada una de las unidades de negocio han atendido esta necesidad de forma individual, creando un panorama fragmentado de apps corporativas, con experiencias de usuario inconsistentes y sobretodo, una alta ineficacia en las labores de integración. Todo ello ha resultado en despliegues costosos, manuales, casi artesanales. Desde IBM apostamos por una propuesta denominada Mobile at Scale, que permite a la organización dotarse de servicios avanzados de movilidad, brindando experiencias de usuario coherentes a menor coste, mayor velocidad y reduciendo la complejidad en el backend de las empresas. Los resultados se hacen manifiestos: hasta un 60% de reducción de costes en el desarrollo de una app, un 33% de reducción del time-to-market y una mejora del 45% en productividad".

SEGURIDAD

Este es quizá el apartado que más empieza a llamar la atención por parte de las organizaciones. El número de ataques se incrementa día a día independientemente del dispositivo que se

LA BANCA MÓVIL 'MADE IN SPAIN' YA SUMA 150.000 CLIENTES

Si hace unos años situar una sucursal bancaria en cada esquina era garantía de éxito, ahora la batalla se libra en nuestros bolsillos. Los smartphones se han convertido en el nuevo objetivo del sector. No es para menos: el 65 % de los españoles utilizó la banca móvil el pasado año, 4 puntos porcentuales más que en 2015, según una encuesta realizada por ING. De hecho, el mismo estudio revela que España es uno de los países de Europa en los que más éxito está teniendo la banca de pequeña pulgada y, junto con los Países Bajos, somos el país europeo con mayor número de usuarios de banca móvil. Según la consultora Ditrendia, "en 2020, los smartphones serán responsable del 80 % del mercado de la banca".

Quien más quien menos dispone de una aplicación en los supermercados de apps y algunas ya superan los cinco millones de descargas, informan desde el comparador de cuentas online sin comisiones HelpMyCash.com. Es el caso de la app de CaixaBank, la más descargada en Google Play de entre los bancos españoles, con un volumen de instalaciones de entre cinco y diez millones. Precisamente en esta entidad los clientes móviles ya alcanzan la friolera de 3,7 millones y en Banco Santander, cuya app suma entre uno y cinco millones de descargas, ya superan el millón en España. Unos números que responden al elevado grado de penetración del móvil en nuestro país y es que el 96,7 % de los hogares con al menos un miembro de entre 16 y 74 años cuentan con un teléfono móvil, según el INE.

IMAGINBANK, EL PRIMER BANCO MÓVIL DE ESPAÑA

El pasado año supuso un antes y un después en el escaparate bancario español con el lanzamiento, por parte de CaixaBank, de la primera entidad española gestionada íntegramente a través del móvil. ImaginBank, que actualmente cuenta con más de 150.000 clientes tras un año y medio de vida, pretende alcanzar el medio millón a finales de año, según declaraciones de la propia entidad al comparador HelpMyCash.com: "Esperamos que esta evolución positiva continúe e incluso se acelere a lo largo del año". Lo cierto es que la acogida del primer banco móvil español, dirigido especialmente a los millennials, parece haber sido buena: "Hemos conseguido situar la aplicación, en estos momentos, como la mejor valorada de todas las aplicaciones de entidades financieras en España, tanto en las tiendas de Android como en las de Apple".

Si nos centramos en el catálogo de apps disponibles para Android, la de imaginBank tiene una nota de 4,5 sobre cinco, seguida de la app de Abanca, con un 4,4 y de las de EVO Banco y Triodos, con un 4,3. La gran banca tampoco sale mal parada: las aplicaciones de CaixaBank, BBVA y Sabadell tienen una valoración de 4,1. Banco Santander tiene que conformarse con un 3,6 y Bankia, con un 3,5.

ARRANCA LA COMPETICIÓN DE LA BANCA 'MOBILE ONLY'

Este sector, que hace un año y medio estaba en pañales, está hoy en día en plena ebullición y la llegada de nuevos actores parece cuestión de tiempo. "El cambio que estamos viviendo, más que un proceso brusco, se va desarrollando de forma paulatina pero continua", señalan fuentes de imaginBank. De momento, Liberbank y Más Móvil ya se han mostrado muy interesados en subirse al carro. Ambas compañías están ultimando un acuerdo para lanzar un banco "de bolsillo" en nuestro país este mismo año y su objetivo sería llegar a los 500.000 clientes durante los primeros tres o cuatro años de vida de la entidad.

Si bien de momento el único banco accesible desde una app made in spain es imaginBank, la competencia podría recrudecerse a medio plazo si la banca móvil europea decide aterrizar en España. De hecho, algunos ya lo han hecho. El banco alemán N26, que ya opera en 17 países de Europa, entre ellos el nuestro, y que en cuestión de un año ha triplicado su número de clientes hasta los 300.000, tenía en

utilice y la empresas han empezado a considerar que "el smartphone no es un móvil". Como hemos dicho cuando se apuesta por la movilidad, la seguridad tiene que estar en un lugar prioritario dentro de la estrategia empresarial.

Desde Kaspersky Lab consideran que es necesario contar con una plataforma de seguridad capaz de proteger todos los dispositivos desde los que se acede a información de la empresa y los empleados deben ser conscientes de los riesgos. La prevención es imprescindible porque los gastos derivados de la mitigación pueden ser muy altos a nivel económico y de reputación, una vez el ataque ya se ha perpetrado. Además, es fundamental seguir las siguientes recomendaciones:

1) La integración del BYOD debe considerarse como un proyecto específico. Desde el primer momento las empresas deben establecer un plan de movilidad y no improvisar según vayan surgiendo los problemas. Esto incluye la seguridad como elemento fundamental en este plan.

2) Es necesario proteger los dispositivos móviles a través de una solución integral que garantice la seguridad de toda la red corporativa de la compañía. Sin la implantación de estas soluciones pueden surgir problemas de compatibilidad, además de crear un trabajo extra para los administradores de sistemas.

3) Las empresas necesitan desarrollar una estrategia para eliminar los dispositivos personales o empresariales de la red corporativa así como los datos almacenados en caso de extravío o robo, o si un empleado deja la compañía. Para eliminar los datos corporativos confidenciales y bloquear el acceso a la red corporativa, las empresas deben adaptar sus políticas de seguridad a

Por HelpMyCash.com

España a finales del pasado mes de marzo algo más de 10.000 clientes, según declaraciones de la entidad a HelpMyCash, y crece a un ritmo de más de mil nuevos clientes al día, "de los cuales más de la mitad proceden de mercados internacionales, incluyendo España. El éxito a largo plazo para nosotros sería convertirnos en los líderes de la banca digital para clientes minoristas en España", afirma Alex Weber, encargado de mercados internacionales de la entidad sita en Berlín.

ORANGE BANK LLEGARÁ A ESPAÑA EN 2018

Otras entidades móviles que permiten abrir cuentas a los españoles son el inglés Monese, que ofrece una cuenta corriente móvil a cualquier habitante de la zona económica europea, sin necesidad de tener una dirección inglesa, y Ferratum Bank, sito en Malta, cuya cuenta corriente está exenta de comisiones y que ofrece una rentabilidad del 0,40 % en su cuenta de ahorro.

Entre los que aún no han llegado, destaca el francés Orange Bank, perteneciente a la operadora móvil naranja, que se estrenará en Francia el próximo mes de julio y que podría aterrizar en España en 2018, tal y como anunció Laurent Paillassot, el consejero delegado de Orange en nuestro país.

Falta por ver si otras entidades europeas podrían reclamar un pedazo del pastel nacional. Lo cierto es que no son pocos los candidatos, o como mínimo son varias las entidades que llevan tiempo haciendo "ruido" en el continente. Atom Bank, participado por BBVA en un 29,5 %, comenzó su andadura en el Reino Unido en abril del pasado año como una entidad accesible únicamente desde una app, después de haber obtenido su licencia bancaria un año antes. La entidad inglesa ya ha conseguido captar 219 millones de libras de inversores privados e institucionales como BBVA, Woodford Investment Management y Toscafund Asset Management. Soon Banque y Hello Bank, de Francia, el germano Fidor Bank, el neerlandés bunq y los ingleses Starling y Monzo son otras de las entidades móviles que ocupan el escaparate financiero europeo.

LA INNOVACIÓN POR BANDERA

La característica principal que comparte este tipo de entidades, además de ser accesibles desde el smartphone, es la simplicidad en su oferta de servicios. Aunque poco a poco están ampliando su catálogo, como N26 que ahora permite a los ahorradores alemanes contratar depósitos a través de la plataforma Raisin o Atom Bank que desde diciembre comercializa hipotecas.

Un punto fuerte de la banca móvil es la innovación y la inclusión de nuevas herramientas que ofrecen una nueva experiencia al usuario. Imaginbank permite enviar dinero por WhatsApp u otras aplicaciones de mensajería instantánea como Telegram o Facebook Messenger gracias al teclado imaginBoard, una funcionalidad que también acaba de incorporar BBVA con su servicio Cashup. Pero ¿realmente valoran los clientes este tipo de gadgets? Desde imaginBank afirman que el balance está siendo muy positivo, "no solo por el buen nivel de uso por parte de los clientes, sino también por toda la experiencia y aprendizaje que se consigue con estos proyectos".

Pero no todo podían ser ventajas. Su propio planteamiento hace que carezcan de oficinas, mientras que las entidades tradicionales pueden conjugar las sucursales con la digitalización. Un análisis de Matica Technologies revela que el 65 % de los españoles encuestados en su estudio quieren seguir disfrutando de las oficinas de bancos. El estudio también pone de manifiesto que el 65 % de los participantes que valoran las sucursales quieren que los servicios ofertados en las oficinas estén ligados a la actividad online.

Queda el interrogante, pues, de si el futuro de la banca será la banca móvil o si, por el contrario, el secreto del éxito será combinar una sólida red de oficinas, que no olvidemos que se ha reducido considerablemente durante los últimos años, con una apuesta por la digitalización.

esta nueva situación. Por otro lado, los trabajadores deben concienciarse sobre la necesidad de proteger todos sus dispositivos tecnológicos con conexión a Internet con una solución de seguridad actualizada.

Desde ESET creen que para empezar, el dispositivo debería contar con algún tipo de solución de seguridad para evitar que se vea afectado por alguna de las muchas amenazas existentes. Seguidamente se debe cifrar el disco o las carpetas más críticas para impedir que un atacante pueda acceder a la información confidencial de forma sencilla. Además el dispositivo debería estar protegido por alguna medida de seguridad (login, pantalla de bloqueo...) que evitase el acceso a otro tipo de usuarios que no sea sus legítimo propietario mediante una contraseña robusta o sistemas de autenticación biométrica y, si pueden estar acompañados de doble factor de autenticación, mejor.

"También se debería contar con una conexión VPN a la hora de acceder a los recursos de la empresa en remoto y, por último, disponer de algún sistema que permita localizar el dispositivo en caso de pérdida o robo y, si es necesario, eliminar remotamente la información almacenada en el mismo. Hoy en día, muchas de estas medidas de seguridad se incluyen en los antivirus, por lo que se pueden gestionar desde un único punto", concluye Josep Albors, responsable de concienciación e investigación de ESET España.

Finalmente Jesús Muiño Barreiro, Director Comercial de Qualiac asegura que "la mitad de las empresas siguen creyendo que la seguridad es el principal problema para desarrollar una estrategia móvil en la compañía. Uno de los principales motivos sigue siendo la formación de los usuarios. La tecnología y los procesos deben impedir que los usuarios realicen acciones no seguras pero el propio usuario debe tener conciencia de porqué no debe intentar hacerlas. Hay que asegurar la seguridad extremo a extremo en los procesos. Verificar que desde el acceso del usuario final con su dispositivo hasta el lugar donde residen los datos no existen fallos de seguridad. Todas las medidas encaminadas a este fin deben ser prioritarias".

Desde la compañía ESET afirman que el dispositivo debería contar con algún tipo de solución de seguridad para evitar que se vea afectado por alguna de las muchas amenazas existentes

Byte TI Reseller Forums

Encuentros entre Fabricantes y Partners

PRÓXIMOS ENCUENTROS:

MAYO
23/05 Málaga

Junio
14/06 A Coruña

ABRIL
06/07 Valencia

Fabricantes de las últimas ediciónes:

SAMSUNG · Barracuda · Microsoft · BUSINESS AT SPEED phc · Wolters Kluwer · PHILIPS · EPSON EXCEED YOUR VISION · Danysoft · hp · Hewlett Packard Enterprise · LG Life's Good

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

Los Byte TI Reseller Forums continuará con **más eventos** en las pricipales capitales a nivel nacional: **Barcelona, Valencia, Malaga, Coruña** entre otras

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

byte TI · mayoristasinformatica

Almacenamiento flash en el ámbito de la empresa

Es una de las tecnologías más prometedoras en estos momentos. A continuación, repasamos la oferta de algunas de las firmas más representativas de este mercado.

Se ha conocido, recientemente, que el mercado de almacenamiento flash atraviesa un momento dulce y positivo y que todo hace indicar que en los próximos años continuará experimentando las mieles del éxito, en especial porque continuará jugando un papel destacado en el llamado proceso de transformación digital de los negocios. Consultoras como Gartner o IDC tienen datos a este respecto, en concreto referidos al tercer trimestre de 2016: a pesar de que la zona de EMEA protagonizó un retroceso del 5,1% con respecto a los datos obtenidos el año anterior en la categoría de almacenamiento, se apreció dentro de este escenario un crecimiento destacado de los sistemas all-flash cuyos ingresos escalaron 76,5 puntos. Los arrays flash híbridos también obtuvieron resultados bastante positivos y su crecimiento se fijó en un 3,5%.

Por otra parte, la firma analista SSG-NOW ha realizado un completo estudio -en el que ha invertido tres años- y sus resultados constatan (entre otros datos) que nos encontramos ante un mercado que mueve y genera 5.000 millones de dólares. Además, sus participantes dejaron cifras bastante interesantes como, por ejemplo, que casi la mitad de ellos (un 48%) ya recurre a la tecnología flash para la virtualización de servidores. En el caso de la virtualización de escritores, este dato se fija en un 30%, y muy de cerca le sigue el desarrollo de análisis (29%) y el procesamiento de transacciones en línea con un 28%.

VENTAJAS

Lo cierto es que, en estos momentos, la tecnología flash ha logrado que las empresas aprovechen de una manera más eficaz la tecnología disponible y que el flujo de datos se acelere. Además, su implementación está posibilitando que los centros de datos utilicen menos servidores y sistemas de almacenamiento logrando – al mismo tiempo– una escalabilidad superior, eficiencia, gestión del espacio y ahorro energético.

Resulta significativo comprobar, por otro lado, como la adopción del almacenamiento flash no sólo es exclusivo de las grandes corporaciones, también las de tamaño más pequeño están recurriendo a ella "a medida que bajan los precios" señalaron HPE cuando hace poco menos de un mes esta firma desveló su portafolio de almacenamiento flash para TI híbrida.

SOLUCIONES QUE HAN PARTICIPADO

Un total de ocho empresas han participado en este artículo, que abre con la propuesta de Dell EMC: su modelo XtremIO X2 forma parte de la nueva generación de arrays all-flash del fabricante y cuyas características incluyen (entre otros) mayores niveles de eficiencia para la infraestructura de escritorio virtual y software mejorado. Mientras, Fujitsu ha elegido el sistema de almacenamiento all-flash Eternus AF250 enfocado a entornos exigentes en cuanto a rendimiento y datos, aunque el fabricante apunta que también puede emplearse como almacenamiento general para aplicaciones básicas de pequeños y medianos negocios.

HPE ha seleccionado su cabina all-flash de gama media 3PAR StoreServ 9450, logrando incrementar el rendimiento ofrecido en un 70% y doblando la escala a 6 Petabytes. NetApp también ha optado para esta ocasión por una cabina all-flash que pone el foco de atención en la gestión de datos sólida, protección integrada, escalabilidad fluida e integración profunda de las aplicaciones.

Mientras, en el caso de Nutanix, su solución Enterprise Cloud Platform se enfoca hacia el cómputo, el almacenamiento all-flash,

Dell EMC XtremIO X2

Se trata de una solución que mejora los tiempos de respuesta y logra una mayor eficiencia. Ha sido diseñada para all-flash con servicios de datos siempre en línea.

Para este artículo, la multinacional norteamericana ha elegido a su nueva generación de arraysall-flash XtremIO X2 que ofrece a los entornos empresariales mayores niveles de eficiencia para la infraestructura de escritorio virtual y para casos de uso de instantáneas a gran escala. En concreto, señala una capacidad tres veces mayor, un 25% más de eficiencia de almacenamientoen promedio y tiempos de respuesta un 80% más eficaces.

Diseñado para all-flash con servicios de datos siempre en línea, XtremIO X2 proporcionaelevados niveles de eficiencia a miles de clientes en todo el mundo. Con su propuesta, Dell EMC ha querido ampliar los puntos fuertes de su generación anterior mejorando el diseño de software de XtremIO y añadiendo más potencia al hardware. Así, XtremIOX2 se perfila como una plataforma idónea para cargas de trabajo que se benefician de la deduplicación(técnica empleada en la compresión de datos suprime las copias duplicadas de aquellos datos repetidos) y de la gestión integrada de datos de copia (iCDM) para instantáneas a gran escala como VDI (Infraestructura de escritorio virtual) y casos de uso de desarrollo/prueba.

Con una potente combinación de hardware nuevo y software mejorado, brinda hasta un 80% menos de tiempos de respuesta y un 25% más de reducción de datos para poder soportar dos veces más copias por clúster para iCDM. De igual forma, el fabricante

ha diseñado XtremIO X2para ser aún más eficiente en lo que a capacidad de almacenamiento se refiere y rendimiento all-flash a un tercio del precio de su predecesor según ha informado.

Sus características incluyenuna capacidad por X-Brick tres veces mayor, así como una nueva escalabilidad multidimensional que le posibilita escalar desde los 7Terabytes hasta los138Terabytes -por X-Brick- hasta llegar a ocho X-Bricks. En lo referente a la densidad de rack, ésta se ha multiplicado por cuatro hasta lograr una capacidad efectiva de 5,5Petabytes y una densidad de capacidad efectiva de más de 100Terabytes por unidad de rack.

Dell EMC XtremIO X2propone a los centros de negocio una mayor agilidad y simplicidad en los procesos de gestión, y como plataforma para servidores virtuales escalamiento multidimensional. Asimismo, habilita copias casi en tiempo real del conjunto de datos de producción y puede proveer de operaciones de autoservicio para infraestructuras. El software al que anteriormente hacíamos referencia es XIOS 6.0: éste cuenta con optimizaciones específicas encaminadas a mejorar el rendimiento en general y arroja una interfaz de usuario HTML 5 que simplifica su uso. La interfaz de usuario mejorada incluye sugerencias contextuales y automatizadas de flujos de trabajo para las actividades de gestión e informes y análisis avanzados que facilitan la solución de problemas.

Dell EMC Corporation
Calle Ribera del Loira, número 8
Olivar de la Hinojosa (Campo de Las Naciones)
Madrid 28042
Teléfono: 91 410 3800
Web: www.emc.com
Precio: A consultar

Diseñado para all-flash con servicios de datos siempre en línea, XtremIO X2 proporcionaelevados niveles de eficiencia a miles de clientes en todo el mundo

EasyMailing

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

Desde 29€/mes

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

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

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

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

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

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

Universalidad: contacte con cualquier persona del mundo.

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

DFUTURA | 91 220 75 47

Fujitsu ETERNUS AF250

Este sistema de almacenamiento all-flash se apoya en una interfaz de usuario sencilla de interpretar. Puede escalar hasta los 737 Terabytes y proporciona una completa recuperación ante desastres con mirroring y failover automático.

Nos encontramos ante una propuesta recomendada para entornos con grandes exigencias en lo que a rendimiento y datos se refiere. ETERNUS AF250 es un sistema de almacenamiento all-flash que pone especial énfasis en su rendimiento IOPS con menor latencia, incluso ante situaciones de carga completa como explica su fabricante. Así, resuelve los problemas que pudieran manifestarse a la hora de manejar, por ejemplo, aplicaciones críticas para análisis de datos empresariales en tiempo real o entornos de infraestructura de escritorio virtual sin que sea necesario llevar a cabo complejosajustes. Para aplicaciones básicas de pequeñas y medianas empresas también serviría, funcionando como sistema de almacenamiento general.

Sus características podrían resumirse en siete cualidades principales. La primera hace referencia a su rapidez, con mínimos tiempos de respuesta para un óptimo rendimiento. Luego se encuentra el concepto de inteligencia, pues este sistema Fujitsu ETERNUS AF250 garantiza que cada una de las aplicaciones recibe la calidad de servicio requerida de manera automática. El tercer elemento al que hacemos referencia es el de la seguridad: hablamos de una completa recuperación ante desastres con mirroring y failover también automático.

Fujitsu ETERNUS AF250 apuesta (de igual forma) por la eficiencia y, en este sentido, los negocios interesados en esta solución pueden multiplicar varias veces su capacidad útil gracias a la deduplicación y la compresión. La quinta característica nos lleva a hablar del concepto de flexibilidad, pues el sistema activa la deduplicación cuando hay que optimizar la capacidad y permanece desactivada ante aplicaciones con grandes exigencias desde el punto de vista del rendimiento. La interfaz gráfica de usuario (sexta) es simple y, además, la configuración y el funcionamiento propios del día a día han sido diseñados para una simplicidad máxima. Por último, se encontraría la escalabilidad: hasta 737 Terabytes, sin mecanismos y sin una reducción de datos activados.

Basado en la arquitectura estándar ETERNUS DX, existe la opción de clústeres de almacenamiento/conmutación por error transparente. Esto implica, por un lado, evitar los tiempos de inactividad, tanto los que están planificados como los que no. De otro, disfrutar de una seguridad absoluta en los datos manejados y operaciones sin interrupciones. Otras cifras de interés con: un rendimiento de acceso aleatorio de hasta 430.000 IOPS y un rendimiento de acceso secuencial máximo de 12 Gbytes/s. Todas ellas, cantidades que arrojan el rendimiento suficiente para aquellas aplicaciones que requieren de altas velocidades de trasmisión de datos y tiempos de respuesta bajos.

Fujitsu España
Camino del Cerro de Los Gamos, número 1
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Teléfono: 917 84 90 00
Web: www.fujitsu.com/es
Precio: Desde 19.995 € (impuestos no incluidos). AF250 con doble controladora iSCSI 10Gb, 2x SSD1.92Tb, All-IN Flash Pack, 3y NBD.

HPE 3PAR StoreServ 9450

Cabina all-flash de gama mediaescalable y multi-tenant que logra incrementar el rendimiento en un 70%. Para el manejo de grandes volúmenes de información, se encuentra el programa HPE Recovery Manager Central (RMC).

A finales del pasado mes de mayo, HPE presentaba al mercado empresarial su nuevo portafolio de almacenamiento flash para TI híbrida. Lo hacía dirigiéndose tanto a las pequeñas y medianas organizaciones como proveedores de servicios con el propósito no sólo de proteger su información sino también de transformar su centro de datos en all-flash.

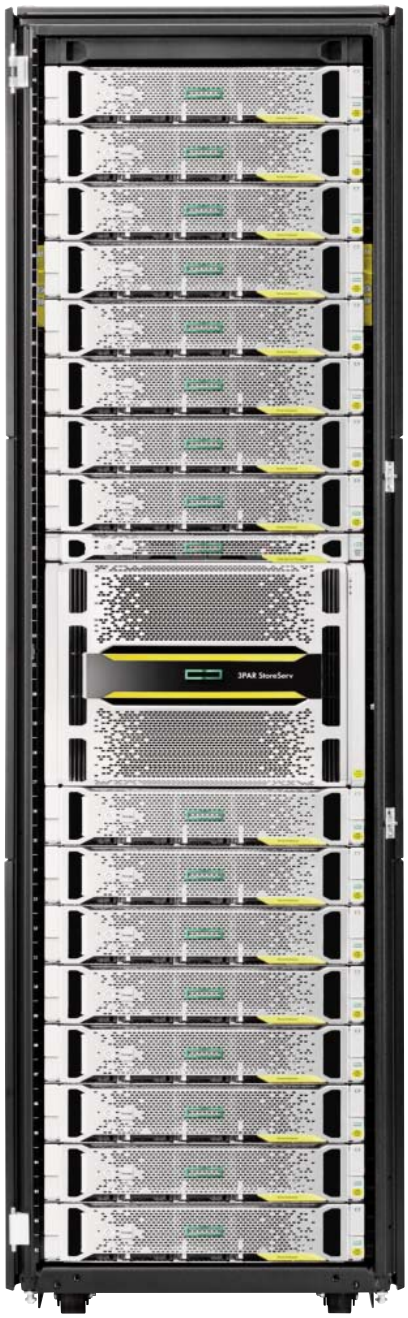
Es en este contexto, y enfocándose a aquellos clientes con sistemas de gama media que están aproximándose a los límites de su capacidad, donde se sitúa el nuevo 3PAR StoreServ 9450. Se trata de una plataforma all-flash caracterizada por su alta escalabilidad y, además, propone una arquitectura de software multi-tenant.

¿Cómo permitir el almacenamiento de más datos en menos espacio y sin que los niveles de servicio se vean comprometidos o afectados? El equipo de ingenieros y de desarrolladores de esta multinacional ha incrementado el rendimiento en un 70%, doblando la escala a 6 Petabytes y multiplicando la conectividad del front-end por tres con 80 puertos según datos proporcionados por la propia compañía. Asimismo, este recién estrenado miembro de la familia 3PAR permite un rendimiento consistente y predecible, soportando la consolidación de cargas de trabajo de bloque y ficheros. Para aquellos que consideran y tienen en cuenta las estrategias de inversión a largo plazo, el 3PAR StoreServ 9450 también

ofrece un camino de futuro con la nueva generación Storage ClassMemory y NVM Express (NVMe) usando HPE 3PAR 3D Cache.

En otro orden de cosas, y para salvaguardar de la manera más rápida posible grandes volúmenes de datos, la solución HPE Recovery Manager Central (RMC) proporciona –precisamente- dicha protección a las aplicaciones que usan 3PAR, conectándose de manera directa a sistemas secundarios de protección de datos como StoreOnce. RMC es parte del modelo de licenciamiento todo incluido de 3PAR y ahora se ha mejorado con la nueva característica Express Restoreque permite una recuperación de datos 15 veces más rápida de repositorios StoreOnce que estén ubicados en su propio centro de datos o fuera de él. RMC también ha sido integrado con la herramienta Veeam Explorer para que los clientes puedan recuperar correos electrónicos, documentos o bases de datos directamente desde las copias de seguridad RMC-V Express Protect.

Este miembro de la familia 3PAR permite un rendimiento consistente y predecible, soportando la consolidación de cargas de trabajo



HPE España
Calle Vicente Aleixandre, número 1
28232 Las Rozas (Madrid)
Teléfono: 900 990 011
Web: www.hpe.es
Precio: A consultar

Lenovo Storage DX8200N

Propone un almacenamiento de ficheros y bloques unificados con HDD flash e híbridas, y su integración con entornos como cloud VMware, OpentStack y CloudStack no requiere de complejidad.

De la mano de Lenovo llega la solución Storage DX8200N, un almacenamiento unificado de archivos y bloques flash, híbrido y en disco duro de calidad empresarial, cuyas características incluyen: alto rendimiento, escalabilidad de hasta 5 Petabytes, costes reducidos con reducción de datos en línea y replicación asíncrona para una elevada disponibilidad. La firma, además, garantiza asistencia a todo el mundo desde un mismo punto.

Storage DX8200N está basado en los servidores que desarrolla esta multinacional china y cuenta con el sistema XClarity para la gestión de la parte de hardware. A este respecto, XClarity es una aplicación de gestión de sistemas de hardware que promete rapidez y flexibilidad, y también es ampliable. Así, y gracias a ella, los administradores pueden implementar la infraestructura que se necesite de una manera más ágil e invirtiendo menos esfuerzo. En otro orden de cosas, se garantiza una fácil integración con las plataformas Cloud VMware así como OpenStack y CloudStack.

La propuesta de Lenovo integra, por otro lado, tecnología NexentaStor, gracias a la cual esta solución de almacenamiento es compatible (precisamente) con la replicación asincrónica de larga distancia para una óptima disponibilidad. En el caso de aquellos entornos que apuesten por configuraciones de carácter híbrido, la citada tecnología aprovecha tanto las mejoras de valor agregado como los grupos de almacenamiento híbrido para: integridad de los datos, escala y rendimiento flash de clase empresarial.

La administración y recursos de XClarity incluyen detección automatizada, seguimiento de inventario, monitoreo en tiempo real o manejo de alertas, entre otras posibilidades. Para una expansión y flexibilidad de red sencillas, la solución de Ethernet incorporada proporciona dos puertos Gigabit Ethernet (GbE) estándar además de otros dos puertos de 10 GbE, sin ocupar ranuras PCIe. Asimismo, descubrimos funciones de consumo inteligentes de energía para ahorrar en el centro de datos como fuentes de alimentación 80 PLUS Titanium para una eficiencia de hasta el 96% y memoria TRUDDR4 que emplea un 45% menos de energía que la memoria DDR3.

En lo que al procesador se refiere, se ha apostado por el modelo Intel E5-2600 v4. Mientras, el software de almacenamiento de ficheros (NFS & SMB) y bloques (Canal de Fibra &iSCSI) unificados –y con tecnología NexentaStor - brinda costos de almacenamiento más bajos para cargas de trabajo empresariales y en la nube. Ofrece (de igual forma) gran escalabilidad, incluye la función de gestión de datos y admite la reducción de datos en línea para un ahorro adicional. Este software emplea un sistema SSD de escritura intensiva para reducir la latencia de escritura y SSD de lectura intensiva como caché para reducir la latencia de lectura y poder mejorar el rendimiento. El sistema flash híbrido está diseñado para lograr un óptimo balance entre costo y rendimiento para cualquier carga de trabajo.

La administración y recursos de XClarity incluyen detección automatizada, seguimiento de inventario, monitoreo en tiempo real o manejo de alertas

Lenovo España
Calle Serrano Galvache, número 56
Parque empresarial Parque Norte
Edificio Abedul, planta 3
28033 Madrid
Teléfono: 902 181 449
Web: www.lenovo.es
Precio: A consultar

Encuentros tecnológicos

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

Byte TI te organiza un encuentro a medida con ellos.

Convénceles de que tus soluciones son las mejores.

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

Y muchos más a tu alcance

Infórmate sin compromiso

Encuentros tecnológicos byte TI

NetApp All Flash FAS (AFF)

Paquete de protección de datos, eliminación de cuellos de botella, unificación de la gestión de datos tanto para entornos NAS como SAN (desde flash a disco a cloud)… Son algunas de las características de esta cabina all-flash compatible con SSD de 15 Terabytes.

Un alto rendimiento, una flexibilidad superior y una mejor gestión de los datos. Sobre estos tres conceptos NetApp ha desarrollado sus All Flash FAS (AFF), unos sistemas provistos del software para la gestión de datos ONTAP.Con un diseño específico para flash, el fabricante ha añadido un nuevo sistema de gama básica que hace que la familia de la nueva serie AFF A amplíe su tecnología flash a las empresas de tamaño medio y, de esta manera, adaptarse a todos los presupuestos. Asimismo, esta serie permite completar el doble de trabajo con la mitad de latencia en comparación con la generación anterior de sistemas AFF. Y como se brinda tanto conectividad 40 Gigabit Ethernet (40GbE) como 32 Gb FibreChannel, se eliminan los cuellos de botella de ancho de banda.

¿Qué posibilidades plantean los sistemas AFF al ámbito de la empresa? Garantizan poder acelerar la velocidad de negocio a la vez que incrementar la eficiencia operativa. Desarrollado sobre el sistema NetApp WAFL (WriteAnywhere File Layout) y optimizado con flash, ONTAP FlashEssentials permite un alto rendimiento para satisfacer las demandas de múltiples cargas de trabajo en un entorno compartido. Asimismo, se proporcionan hasta 600.000 IOPS con 1 ms de latencia y es posible gestionar de forma masiva un contenedor NAS escalable de hasta 20 Petabytes y 400.000 millones de archivos con un espacio de nombres único y volúmenes FlexGroup; siempre manteniendo de forma constante un alto rendimiento y una elevada resiliencia.

La segunda posibilidad está relacionada con la opción de simplificar operaciones tecnológicas y transformar la economía del centro de datos. En este punto, es posible reducir el consumo de alimentación en hasta 11 veces y el espacio en rack en hasta 19 veces, y recortar los costes de soporte y ajuste del rendimiento a un tercio en comparación con sistemas de tipo híbrido. De igual forma, hay espacio para una suite de funciones de replicación y protección de datos integrada y cifrado de volúmenes. Las características de esta suite incluyen: clonado y copias Snapshot, copias de seguridad, replicación asíncrona con el programa NetAppMetroCluster, software de replicación SnapMirro (también de la firma) para la creación de réplicas en cualquier sistema…

Por otra parte, las empresas pueden mover datos y aplicaciones a donde se ejecuten mejor: a un sistema AFF, en hardware genérico con almacenamiento definido por software o en la nube informática. De la misma forma, los sistemas de NetApp brindan integración de ecosistemas de aplicaciones para aplicaciones empresariales VDI, bases de datos y virtualización de servidores.

Por último, comentar que se ha apostado por un conjunto de tecnologías de reducción de datos online capaces de lograr un ahorro de espacio de 5 a 10 veces de media. Para ello, se ha aplicado una tecnología de compactación de datos online y se ha recurrido a la deduplicacióninline que suprime los bloques redundantes, entre otras medidas.

ONTAP FlashEssentials permite un alto rendimiento para satisfacer las demandas de múltiples cargas de trabajo en un entorno compartido

NetApp
Calle Rosario Pino, 14-16. Edificio Torre Rioja
28020 Madrid
Teléfono: 91 571 42 02
Web: www.netapp.es
Precio: A consultar

Nutanix Enterprise Cloud Platform

Esta firma ofrece una solución all-flash idónea para cualquier carga de trabajo empresarial. Dispone de servidor integrado, flash, virtualización y soluciones de gestión, proporcionando hasta 92 Terabytes de capacidad bruta en 2U.

Esta compañía norteamericana de software de informática en la nube converge cómputo, almacenamiento all-flash, virtualización y protección de datos de la mano de una solución única a la que ha bautizado con el nombre de Enterprise Cloud Platform.

Se compone de dos familias de producto integrales. De un lado, la que responde a la denominación Nutanix Acropolis: es la herramienta que controla toda la infraestructura de Nutanix. De otro, se encuentra la solución de gestión Nutanix Prism. Ambas se caracterizan por simplificar el ciclo de vida de las TI y por las aplicaciones gratuitas de las restricciones económicas y arquitectónicas impuestas por la infraestructura on-premise heredada.

Entrando en detalle, los nodos all-flash se encuentran disponibles en la gama completa de appliances Nutanix para proporcionaruna mayor capacidad de elección de infraestructura y la máxima garantía de rendimiento de aplicaciones-posibles (de manera previa, el único all-flash podíaencontrarse en la gama NX-9000). Ahora, los clientes interesados tienen la alternativa de optar por nodos híbridos o nodos all-flash según sus necesidades.

Así, y en este escenario, Nutanix ofrece la infraestructura necesaria para desplegar de una forma rápida y segura cargas de trabajo que pueden ser virtuales, físicas o nativas cloud a través de una

plataforma simple, inteligente y ampliable; y que funciona con todas las aplicaciones disponibles. Sus características principales incluyen un bajo impacto en el centro de datos con cómputo consolidado, virtualización y almacenamiento flash; un rendimiento alto para todas las aplicaciones; un escalado lineal tanto en rendimiento como en capacidad; alta disponibilidad y reducción del coste total de propiedad (TCO) entre un 40% y un 60%. La reducción del tiempo destinado a la gestión de la infraestructura se ha fijado en un 71%.

Mientras, una infraestructura de Nutanix posee la capacidad de escalar fácilmente añadiendo nodos adicionales -según sea necesario- y proporcionando la capacidad necesaria para crecer a medida que las necesidades cambian. Los despliegues pueden comenzar siendo pequeños para luego escalar a grandes grupos, previsiblemente aumentando tanto la capacidad como el rendimiento necesario. Y como se ofrece soporte para cualquier mezcla de aplicaciones en cualquier escala, las cargas de trabajo transaccionales (OLTP) pueden ejecutarse simultáneamente con cargas de trabajo de gran ancho de banda (OLAP) sin que surjan problemas. Asimismo, se han incorporado tecnologías de eficiencia en almacenamiento y la capacidad de almacenamiento efectiva puede aumentarse a través de técnicas de compresión, deduplicación y borrado. Esta eficiencia en el almacenamiento también se consigue mediante el uso de clones delgados y la supresión de bloques cero, entre otros.

Nutanix permite al usuario final elegir hardware de diferentes proveedores (Nutanix, Dell, Lenovo y Cisco UCS), y soluciones de virtualización (Nutanix AHV, VMware ESXi y Microsoft Hyper-V), así como la nube, Amazon AWS o Microsoft Azure.

Nutanix permite al usuario final elegir hardware de diferentes proveedores y soluciones de virtualización, así como la nube: Amazon AWS o Microsoft Azure

Nutanix Iberia
Paseo de la Castellana 135, 7ª planta,
28046 Madrid
Teléfono: 91 297 54 99
Web: www.nutanix.com
Precio: A consultar

Sandisk InfiniFlash

Solución para el centro de datosque apuesta por la densidad, el rendimiento y la escalabilidad con hasta 512 Petabytes. Puede llegar a soportar hasta dos millones de operaciones de entrada/salida por segundo.

InfiniFlash forma parte del portafolio de soluciones para el centro de datos que desarrolla Sandisk. Dentro de este escenario, los sistemas flash de esta multinacional norteamericana se presentan como soluciones integrales tanto para el big data como redes móviles, además de aplicaciones que requieren de un alto rendimiento y capacidad. Esto es precisamente lo que promete la solución de almacenamiento que aquí nos ocupa y que deriva en una confiabilidad superior. Para ello, se brinda una propuesta de almacenamiento avanzada capaz de administrar Petabytes de información, a la vez que aloja el crecimiento rápido de datos no estructurados. También se admite el almacenamiento definido por software y flexibilidad en el proceso de implementación.

¿Cómo es y que caracteriza al rendimiento propuesto por Sandisk? La compañía fija que su plataforma InfiniFlash logra un rendimiento 50 veces superior, una densidad 5 veces mayor y una confidencialidad 4 veces superior que la matriz tradicionales de una unidad de disco duro tradicional. Asimismo, el consumo de energía puede verse reducido hasta un 80%.

Se logra, en otro orden de cosas, hasta dos millones de operaciones de entrada/salida por segundo y una latencia por debajo del milisegundo. Estos números ayudan a justificar que esta plataforma se diseñó para aquellas aplicaciones en las que el rendimiento y la calidad de servicio son primordiales como, por ejemplo, análisis de macrodatos, reproducción de medios y servicios de contenido. La escalabilidad, tanto vertical como horizontal, queda adquirida. Mientras, una sola plataforma dispone de hasta 512 Terabytes de flash en un gabinete de 3U y ocho servidores que pueden conectarse para disfrutar de escalabilidad masiva de forma rápida.

Sandisk ha trabajado en más de una configuración optimizada para almacenamiento y basada (entre otros) en bloques y almacenamiento de objetos. Así, por ejemplo, la plataforma abierta IF150 se muestra como un chasis de alta capacidad y densidad para ofrecer a las organizaciones interesadas la máxima flexibilidad posible y crear sus propios sistemas para big data. Dispone de API para una integración sencilla y se recomienda para clientes con software de plataforma personalizada, incluidos OEM e hiperescaladores.

Por su parte, la versión IF550 arroja una capacidad de escala en Petabytes, así como una elevada densidad y rendimiento para entornos OpenStack/Ceph. Brinda, además, una capacidad de escala horizontal y se enfoca a aquellas aplicaciones basadas en el almacenamiento de objetos a gran escala superior a los 2 Petabytes. Admite, asimismo, almacenamiento de objetos y bloques, y servicios/funciones de escala web y clase empresarial

Sandisk
Calle Anabel Segura, 11. Edificio A. Planta 1
Alba 3 Centro de Negocios
28108 Alcobendas (Madrid)
Teléfono: 91 184 64 00
Web: www.sandisk.es
Precio: A consultar

Sandisk ha trabajado en más de una configuración optimizada para almacenamiento y basada (entre otros) en bloques y almacenamiento de objetos

Fabricante	Dell EMC	Fujitsu	HPE	Lenovo	NetApp	Nutanix	Sandisk	Toshiba	Western Digital
Modelo	XtremIO X2	Eternus AF250	3PAR StoreServ 9450	Storage DX8200N	All Flash FAS (AFF)	Enterprise Cloud Platform	InfiniFlask	SSD A100	Blue 3D NAND SATA SSD
Página web	www.emc.com	www.fujitsu.com/es	www.hpe.es	www.lenovo.es	www.netapp.es	www.nutanix.com	www.sandisk.es	www.toshiba.es	www.wdc.com
Precio	A consultar	Desde 19.995 € (impuestos no incluidos)	A consultar	A consultar	A consultar	A consultar	A consultar	A consultar	A consultar
Características	* Ideal para cargas de trabajo que se benefician de la deduplicación, y la gestión de datos de copia y casos de uso de desarrollo/ prueba. * Capacidad tres veces mayor. * Tiempos de respuesta un 80% más eficaces. * 25% más de eficiencia de almacenamiento en promedio. * Hasta 5,5 Petabytes de capacidad efectiva.	* 25% de ahorro en energía y refrigeración. * 500x tiempo de respuesta más rápido. * 10x mayor densidad, 8x menos en costes de mantenimiento. * Escalable hasta 737 Terabytes . * Cada aplicación recibe la calidad de servicio requerida automáticamente.	* Cabina all-flash de gama media. * Alta escalabilidad, multi-tenant. * Incremento del rendimiento en un 70%. * Soporta la consolidación de cargas de trabajo de bloque y ficheros. * Software HPE Recovery Manager Central (RMC).	* Escalabilidad máxima de 5 Petabytes. * Replicación asíncrona para alta disponibilidad. * Fácil integración con OpenStack y CloudStack. * Con sistema Clarity para gestión de hardware. * Basado en los servidores de la firma.	*Cabina all-flash compatible con SSD de 15 Terabytes. * Unificación de la gestión de datos tanto para entornos NAS como SAN desde flash a disco a cloud. * Eliminación de los cuellos de botella de redes con una conectividad de alta velocidad Ethernet de 32 Gb FC y 40 Gb. * Paquete de protección de datos integrado. * Recorte de costes de soporte en un 67%.	* Bajo impacto en el centro de datos con cómputo consolidado, almacenamiento flash y virtualización. * Escalado lineal en rendimiento y capacidad. * Reducción del TCO entre el 40 y el 60% * Reducción del tiempo destinado a la gestión de la infraestructura del 71% * Alta disponibilidad	* Plataformas InfiniFlash IF550 e IF150. * Ahorro de energía hasta en un 80%. * Para reproducción de medios, análisis de Big Data, servicios de contenido… * Alta densidad. * Escala horizontal sencilla.	* Disco duro de estado sólido de 2,5". * Almacenamiento: 120 Gb y 240 Gb. * Memoria de almacenamiento: tecnología de memoria flash de 15 nm. * Rendimiento de lectura y escritura aleatorias superior a 87000 IOPS y 82000 IOPS, respectivamente. * Interface SATA III ofrece una velocidad máxima de transferencia de datos de 6.0 Gbit/s.	* Disco duro de estado sólido de 2,5". * Almacenamiento: 250 y 500 Gb. 1 y 2 Tb. * Tecnología 3D NAND. * tiempo medio antes de fallos (MTTF) de 1,75 millones de horas. * Panel de control WD SSD.

ECIJA

¿Los comentarios en Facebook pueden ser causa de despido?

Raúl Rojas,
ECIJA Abogados

El uso generalizado de las redes sociales en todos los ámbitos, incluido el laboral, está provocando numerosos focos de conflicto derivados de comentarios desafortunados, expresiones ofensivas o malsonantes publicadas por los trabajadores en redes sociales personales pero que pueden tener impacto en el ámbito laboral atentando, consciente o inconscientemente, contra las reglas de la convivencia en la empresa. Estas expresiones posteriormente pueden ser utilizadas por la empresa para una eventual sanción disciplinaria, perdiendo relevancia el hecho de que dicha publicación se haya realizado o no durante la jornada de trabajo o incluso desde fuera del lugar de trabajo. Pero, ¿cualquier comentario ofensivo o crítico podría dar lugar a un despido?

En este sentido y con carácter general cabe decir que no todas las opiniones, pensamientos o ideas publicadas en redes sociales o cualquier otro medio por un empleado frente a su empresa pueden considerarse ofensivas. Sólo se podrán calificar de falta muy grave, y por lo tanto no amparadas por el derecho a la libre expresión, aquellos comentarios que mantengan un verdadero carácter difamatorio y atenten claramente contra la dignidad o el honor de la empresa o de sus trabajadores y siempre que revistan la gravedad y culpabilidad suficientes para justificar la imposición de la sanción disciplinaria.

Incluso, en algunas ocasiones y bajo determinadas circunstancias personales del trabajador, las manifestaciones claramente ofensivas que pudiera haber insertado en su perfil de una red social contra sus compañeros o la empresa pueden considerarse un mero "desahogo" conllevando finalmente la improcedencia del despido.

Esta ha sido la decisión adoptada recientemente por el Tribunal Superior de Justicia de Extremadura (STSJ Extremadura 23-3-2017), declarando la improcedencia del despido de un trabajador que había publicado determinadas ofensas e insultos hacía la empresa en su perfil de Facebook, tales como "De nuevo quiero dar las gracias a esta empresa mundial que tiene una dirección que sólo vale para dar los buenos días y depende cómo los pille. Esta vida se vive sólo una vez y hay que ser humildes y no ser un HIJO DE PUTAAA". Estos comentarios si bien, a priori, podrían tener relevancia disciplinaria, sin embargo, y teniendo en cuenta el especial contexto en el que se produjeron esos comentarios, dado que al trabajador no se le había concedido por la empresa un día de permiso por el fallecimiento de un familiar, ni los compañeros quisieron sustituirle en esos momentos, el Tribunal consideró que en ese caso constituía una reacción en un momento de vulnerabilidad, sin que pueda considerarse una conducta los suficientemente grave y culpable para declarar la procedencia del despido, tomando en consideración además de que los comentarios se habían publicado desde su domicilio y eran genéricos sin identificar a quién iba dirigidas dichas ofensas.

En estos supuestos, por lo tanto, no será suficiente con acreditar la realidad objetiva de la publicación de la ofensa, cuestión (la de la prueba) que analizaremos más adelante, sino que, y de acuerdo con la doctrina judicial ya consolidada en esta materia, se deben considerar otras circunstancias. Entre éstas, se valora el factor humano, la intención del trabajador, el perfil público o privado de la red social, el lugar de difusión (en el muro o a través de un mensaje privado), la finalidad que se persigue y especialmente el contexto o las circunstancias concurrentes en las que se produce el comentario que puedan atenuar la gravedad o la culpabilidad del trabajador, como una provocación anterior o un arrebato puntual debido a un hecho concreto, circunstancias todas ellas que conllevan una valoración subjetiva que trasciende del propio comentario publicado. En este sentido se deberá valorar caso por caso, buscándose, como señala la jurisprudencia, la "perfecta adecuación entre el hecho, la persona y la sanción" (SSTS de 09-04-1986, 05-07-1988, 04-03-1991, 10-11-1998 y 13-11-2000, entre otras muchas).

Así por ejemplo, se ha entendido en determinados casos que las meras críticas de los

empleados en redes sociales hacía las decisiones de la empresa empleando incluso empleando expresiones como "mafiosos" y otras palabras mal sonantes, si bien pudieran ser consideradas poco afortunadas y sin duda reprochables moralmente, sin embargo no superan los límites que le otorga el derecho de libertad de expresión del trabajador sin que puedan ser por tanto merecedoras del despido (STSJ Cataluña 3-3-2016).

Sin embargo en otros casos, dada la gravedad y culpabilidad de la conducta, si se ha considerado procedente el despido de un trabajador por publicar de forma injustificada comentarios despectivos y sexistas en su cuenta de Facebook referidos a dos compañeras de trabajo con comentarios del tipo "[…] y el resto del día, lo he dedicado a ver a Amparo y Felicidad … y a pensar cositas guarras […]", una de ellas además figurando como "amiga" del trabajador despedido en dicha red social (STSJ Castilla La Mancha 8-4-2016); y en otro supuesto, por publicar en el muro de Facebook durante varios días el perfil público del trabajador, entre otras frases, "Mirar la sinvergüenza de mujer, junto al Rogelio y la otra Teodora. […] y es capaz la muy Zorra de despedirnos a mí y al Jose Daniel por ir a buscar un bocadillo al comedor […]" (STS Cataluña 6-11-2015).

Para la acreditación objetiva de la conducta, es decir, la prueba del comentario ofensivo publicado por el trabajador, susceptible de sanción disciplinaria, no es infrecuente ver en la práctica la aportación en juicio de meros "pantallazos" o capturas de pantalla de las páginas de la red social en cuestión, documento que tendrá un valor muy limitado si no va acompañada de otras pruebas adicionales como un informe pericial por el que se obtengan las oportunas evidencias electrónicas, un acta notarial protocolizando el contenido de dicha red social o bien pruebas circunstanciales que ayuden a una mayor convicción del juzgador.

Concretamente, la obtención de pruebas electrónicas mediante un informe pericial informático garantizará durante la fase probatoria del proceso judicial la originalidad, autenticidad e integridad de la información digital de la página de la red social y los comentarios publicados en la misma que se presenten como prueba digital. En otras ocasiones resultará recomendable utilizar este tipo de informes en los casos en lo que sea necesario averiguar la identidad en redes sociales a través de complejos sistemas de patrones comunes de actuación, puesto que en muchos de estos casos el trabajador puede utilizar varios perfiles o "avatares" que no se corresponde con su identidad real.

De igual manera, y en el ámbito del compliance laboral, para evitar o minimizar riesgos por un uso ilícito o inadecuado de estas redes sociales que puedan causar un perjuicio corporativo, el empresario podrá regular internamente a través de políticas o manuales determinadas buenas prácticas y normas de comportamiento en el uso de redes sociales relacionadas con el respeto a la imagen pública y reputación corporativa de la empresa y de los compañeros de trabajo, así como la limitación de manifestar o publicar opiniones en nombre de la empresa salvo autorización expresa de la misma.

Estas pautas generales de conducta servirán a su vez como marco normativo de actuación de los empleados en el uso de las redes sociales, posibilitando, en su caso, la actuación de la empresa ante el incumplimiento de estas normas.

Robotics ayuda a la alimentaria Maheso a ganar eficiencia y flexibilidad

Maheso es uno de los principales fabricantes españoles de alimentos congelados y platos preparados precocinados. Cliente de Robotics desde 2003, recientemente solicitó a esta empresa desarrolladora de software de gestión horaria, un aumento en la eficiencia de la gestión del tiempo laboral de sus profesionales.

La solución de Robotics fue realizar un Upgrade de VisualTime, con lo que, además de la gestión de accesos y presencia la nueva plataforma dotaba al departamento de RRHH de Maheso de herramientas como analítica de datos, convenios laborales, servidor de informes y notificaciones. La mejora en la gestión de los RRHH fue inmediata tal como señala Jordi Ibáñez, Director de RRHH de Maheso, "al tratarse de un entorno 100% web, y mucho más intuitivo, VisualTime nos permite una gestión de la información mucho más rápida. Además, la obtención en tiempo real de los datos requeridos repercute en una mejora de la eficiencia del departamento, hemos ganado una gran flexibilidad".

CONTROL DE ACCESOS

Con VisualTime de Robotics, Maheso cumple cuatro objetivos. El primero, es la mejora en la gestión diaria del departamento de RRHH que ha conseguido disminuir y agilizar la gestión de las ausencias, justificaciones e incidencias diarias, así como se ha reducido mucho el tiempo de la corrección de fichajes. Además, son ellos mismos los que preparan las nóminas. Un segundo objetivo cumplido es especialmente crítico ya que está ligado a la seguridad y es el control de emergencias, Pensando en una posible evacuación, se ha desarrollado un listado de control donde el equipo de emergencias de Maheso conoce en todo momento a las personas presentes en sus instalaciones, tanto si están trabajando como si se encuentran en su momento de descanso.

Un tercer objetivo cumplido es el control del absentismo a través de una gestión de incidencias precisa, donde queden reflejadas las horas trabajadas y las horas de exceso, frente a las horas de absentismo para así tomar las decisiones necesarias. El cuarto objetivo es el control de accesos. Para la empresa es muy importante llevar el control de las personas que entran y salen del recinto, así como el acceso automático de los trabajadores a las diferentes áreas.

Jordi Ibáñez explica que "con la utilización de VisualTime hemos mejorado en muchos aspectos. Un ejemplo es la gestión de turnos y horarios. Esto es la posibilidad de crear y adaptar nuevos horarios a las necesidades organizativas, así como gestionar las vacaciones e incidencias de cada uno de nuestras empleadas y empleados".

OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS

Para David Arderiu, Director General de Robotics, "al igual que ha pasado con

Con la utilización de VisualTime la alimentaria Maheso ha mejorado en muchos aspectos. Un ejemplo claro ha sido el que se refiere a la gestión de turnos y horarios

otros clientes, tras el Upgrade realizado, Maheso ha logrado optimizar todavía más la gestión de sus RRHH. Para una empresa con tal número de empleados es imprescindible una solución como VisualTime que les permita analizar datos, que les facilite la gestión de las labores diarias y que les automatice las tareas reiteradas".

La solución VisualTime de Robotics también dota al departamento de RRHH de Maheso de una serie de indicadores clave de control KPI's que les permiten ser más eficientes. Los más utilizados por el departamento son: el número total de plantilla, su pirámide de edad, el porcentaje de absentismo, el índice de rotación, el número de accidentes o algunos aspectos legales como el cumplimiento de la Ley de Integración Social del Minusválido (LISMI). Además, el departamento de RRHH ha eliminado los retrabajos ya que VisualTime les ha permitido una mayor optimización de sus recursos, así como una gestión más eficiente, asegurando que la inversión realizada haya sido acertada.

La era del cliente

En la misma proporción en la que se incrementa el gigantesco flujo de datos generado en los procesos de Internet de las Cosas (IoT), crece también el reconocimiento a las ventajas que proporciona la posibilidad de capturar y analizar cierto tipo de información en el mismo momento y lugar en que se genera: el sensor, o el dispositivo situado en los extremos o bordes de la red.

Javier Blanco, Director Comercial y de Marketing de altim

No hay mejor carta de presentación que la de un cliente satisfecho. Que disfruten de una buena experiencia será lo que marque su relación con la empresa y no sólo la suya, sino también la de su círculo de confianza. La digitalización ha multiplicado la oferta y ha hecho más rigurosa la demanda. El cliente ha cambiado, ahora tiene muchas más opciones de compra y, gracias a los avances de la tecnología, más vías y herramientas para optar por cualquiera de ellas. El auge de las redes sociales y las nuevas formas de comunicación permiten también el boca a boca en tiempo real, con una difusión y alcance mucho mayor, lo que puede suponer la destrucción o el auge definitivo de cualquier marca. Todo ello ha dado como resultado un cliente más exigente en todos los aspectos, que siempre reclama que se cumplan unos altos estándares de inmediatez, comodidad y calidad.

Por todo ello, no es de extrañar que las estrategias orientadas a mejorar la experiencia de cliente se hayan convertido en una prioridad para cualquier empresa que quiera destacar y sea consciente de esta realidad. Las compañías han de encontrar la manera de conectar con sus consumidores de un modo eficaz, anticipándose a los deseos y preferencias de los clientes y, ofreciendo al mismo tiempo la mejor experiencia de compra posible. Fidelizar al cliente creando una relación de confianza es fundamental para la reputación de la marca y como consecuencia, para su éxito. La pregunta es, ¿de qué manera podemos crear este vínculo con el cliente? Conociéndoles en profundidad, anticipándonos a sus necesidades y ofreciéndoles aquello que realmente les interesa y cuando lo necesitan.

Según los últimos datos de IDC España, la inversión en mejorar el conocimiento del cliente se ha convertido en un objetivo prioritario para la empresa española, concretamente el 66% de los factores que determinan la inversión económica, y sólo por detrás de obtener una ventaja competitiva, con un 70%. A través de soluciones como SAP Hybris Marketing es posible centralizar la información inbound y outbound, es decir, disponer tanto de las interacciones que realizamos nosotros con ellos, como de su forma de actuar ellos con nosotros. Con toda esta información podemos crear una visión 360º del cliente, elaborando un perfil muy preciso de éste que nos permita desarrollar

Hemos de tener en cuenta también, que vivimos en un contexto con millones de fuentes y orígenes de datos, donde el mundo off y online están fusionados

una estrategia de marketing eficaz y 100% personalizada.

Hemos de tener en cuenta también, que vivimos en un contexto con millones de fuentes y orígenes de datos, donde el mundo off y online están fusionados. Esto obliga a las compañías a ordenar toda esa vorágine de información para descubrir relaciones ocultas a priori y establecer modelos de conocimiento comprensibles a nivel cuantitativo y cualitativo. Con el análisis predictivo podemos ordenar toda esta información para visualizar las tendencias del mercado, advirtiendo además las posibles amenazas y, ejecutando recomendaciones individuales que nos permitan anticiparnos al cliente, potenciando así esta relación de confianza.

En este sentido, la segmentación avanzada también juega un papel protagonista para poder ofrecer a nuestros clientes y potenciales lo que realmente quieren o necesitan. Necesidades básicas y complejas, hábitos estacionales y geográficos, comportamientos de compra, canales de comunicación, etc. De esta manera, podemos especializar nuestras acciones de marketing a cada tipo de consumidor diseñando una estrategia mucho más acertada y efectiva, cuidando, una vez más, nuestro vínculo con éste.

En definitiva, es el cliente quién tiene el poder absoluto en esta nueva era gracias a las nuevas tecnologías y el acceso a la información, por lo que sólo las empresas que sean capaces de situarle en el centro de su estrategia de negocio, podrán ser líderes en el mercado.

Cómo convertir el Reglamento General de Protección de Datos en una ventaja competitiva

Carlos Ferro, Symantec Enterprise Country Manager, Iberia

Gran parte de la discusión alrededor del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR, por sus siglas en inglés) se ha centrado, por motivos justificados, en los aspectos negativos. La complejidad, el potencial daño para la reputación, las sanciones económicas y el nivel de exigencia para el que muchas organizaciones, simplemente, no están preparadas.

Sin embargo, los datos son actualmente uno de los activos más valiosos para una empresa, por lo que protegerlos es mucho más que un ejercicio legal: es la base de la relación entre una marca moderna y sus clientes. Por ello, el RGPD ofrece una gran oportunidad para que la empresa adopte un enfoque completamente nuevo y mejorado sobre cómo gestiona los datos a lo largo de todo su ciclo de vida. Al hacerlo puede ir más allá de la conformidad con el RGPD y crear una ventaja competitiva. Dado que la privacidad y la seguridad son tan importantes para la confianza de los consumidores, ser capaz de garantizarlas se convierte en un diferenciador para la marca.

LA DESCONEXIÓN DE LA PRIVACIDAD DE DATOS

Si esto le sorprende, sepa que no está solo. Hemos descubierto que el 74 % de las empresas no cree que el historial de privacidad de una organización sea una de las tres principales consideraciones para los clientes cuando eligen con quién hacer negocios[1]. El 88 % de los consumidores europeos considera la seguridad de los datos como el factor más importante a la hora de elegir dónde gastar su dinero[2].

También merece la pena tener en cuenta que, si los responsables de TI y de negocio son los que tienen que dirigir el urgente cambio organizativo que requiere el cumplimiento del RGPD, es esencial un enfoque más positivo y alentador que se centre en y explique los beneficios potenciales.

La pregunta obvia, por tanto, es cuál es la mejor forma de aprovechar esta oportunidad competitiva y convertir la seguridad y la conformidad en diferenciadores para una marca.

CÓMO ADOPTAR LA PRIVACIDAD DESDE EL DISEÑO

Una de las formas más efectivas para lograrlo es adoptar la "privacidad desde el diseño", que significa hacer de la conformidad y de la seguridad un elemento central de la estructura organizativa. En otras palabras, su modo por defecto de hacer negocios.

Adoptar la privacidad desde el diseño supone también asumir un compromiso con la seguridad de punto a punto, desde la creación y almacenamiento de los datos al momento en el que quedan obsoletos. La seguridad de punto a punto puede desglosarse en cuatro fases clave.

La primera es Prepararse. Supone evaluar todos los datos personales que su empresa está almacenando, su ubicación, quién puede acceder a ellos y cualquier otro aspecto relacionado con su exposición al riesgo o con las vulnerabilidades de su infraestructura. La segunda es Protegerse, lo que implica desarrollar e implementar salvaguardas por toda su infraestructura para ayudar a contener el impacto de un posible ataque.

Detectar es la tercera fase, para la cual las empresas precisarán servicios de monitorización de la seguridad y soluciones modernas para la protección frente a amenazas. De media, se requieren 229 días

Adoptar la privacidad desde el diseño supone asumir un compromiso con la seguridad de punto a punto, desde la creación y almacenamiento de los datos al momento en el que quedan obsoletos

para que una compañía detecte un ataque, un tiempo durante el cual la fuga de datos, muy probablemente, ya se habrá producido. Sin embargo, elegir al socio de seguridad adecuado podría reducir el tiempo necesario para la detección y proporcionar también una clara comprensión del impacto de este tipo de incidentes.

La fase final es Responder, centrada en la reparación de los daños. Además de la significativa competencia técnica que se necesita en este punto, debe seguirse el principio rector de transparencia con todos los implicados. Esto está en línea con la notificación obligatoria de las fugas incluida en el RGPD, que establece específicamente que las organizaciones deben reportar una fuga que implique la pérdida de datos personales en menos de 72 horas.

TEMPLAR EL REALISMO CON DETERMINACIÓN

Como ha podido ver en el proceso de cuatro pasos descrito, la protección de datos es solo una etapa dentro de un robusto enfoque para garantizar la privacidad desde el diseño. Por lo tanto, si las empresas quieren convertir el RGPD en una oportunidad, en lugar de en una amenaza, deben enfocarlo de forma holística, con el objetivo de transformar el modo en el que la organización gestiona los datos en su totalidad.

No es un reto menor. Es importante ser realista respecto a los desafíos a los que se enfrenta, pero este realismo puede templarse con determinación. Como Thomas Edison dijo en una ocasión, "la mayoría de la gente pierde las oportunidades porque van vestidas con mono de trabajo y parecen trabajo". Este es precisamente el caso del RGPD. Sí, vamos a tener que recurrir a toda nuestra experiencia técnica y habilidades personales para tener el trabajo hecho a tiempo. Pero si lo logran, las empresas mantendrán una significativa fortaleza en la relación con sus clientes, y reforzarán la confianza que los clientes tienen en su marca.

1 Estudio "Estado de la privacidad de datos en Europa 2016" de Symantec.
2 Informe "Estado de la privacidad 2015" de Symantec.

5 herramientas esenciales en tu servicio de atención al cliente

Julio Prada, Director General de Inbenta en España

Una buena experiencia para el cliente es normalmente la única manera de diferenciarse de los competidores, tanto si la empresa es conocida como si está dando sus primeros pasos. Hay muchas cosas que influyen en la experiencia del cliente, entre otras, una buena operativa, gente amable o un menú de productos o servicios claro.

Aun así, a veces una buena experiencia para el cliente requiere un poco más: que puedan resolver por sí mismos preguntas o dudas, por ejemplo. El autoservicio del cliente es fundamental; un mecanismo para mejorar la experiencia de compra online y reforzar la relación de la empresa con los usuarios. El autoservicio no solo reduce los costes de soporte al cliente reduciendo los correos electrónicos y llamadas, sino que también aumenta la productividad de los agentes para acelerar el tiempo de respuesta a las preguntas que requieren más atención. Existen cinco herramientas de autoservicio esenciales que cualquier empresa necesita en la actualidad:

1. FAQS DINÁMICAS

Las FAQs Dinámicas pueden evitar que se manden tickets de soporte en un 80% de los casos. Las FAQs Dinámicas se diferencian de las FAQs convencionales y estáticas en que se muestran de forma instantánea mientras el usuario está formulando la pregunta. Al contrario de las búsquedas con palabras clave, las FAQs Dinámicas, gracias a la tecnología de Procesamiento del Lenguaje Natural (NLP), permiten preguntar de manera natural, sin dejar de ofrecer respuestas relevantes y adecuadas.

2. RESPUESTAS INSTANTÁNEAS

En el momento que un cliente empieza a escribir una duda al servicio de atención al cliente, la tecnología de respuestas instantáneas sugiere contenidos relacionados con su pregunta. Gracias a la búsqueda semántica, el sistema de respuestas instantáneas analiza el input del usuario y lo guía hacia la información que está buscando, evitando así que los agentes se vean inundados de preguntas repetitivas. El resultado es que las respuestas instantáneas reducen los costes del centro de soporte y mientras, incrementan el éxito del autoservicio ayudando a los clientes a responder sus propias preguntas, en lugar de tener que mandar un correo electrónico o un ticket.

3. CHATBOT

Un Chatbot (también llamado "virtual assistant") puede reducir de forma importante los costes de soporte al cliente y mejorar la experiencia del cliente gestionando preguntas frecuentes antes de contactar con un agente real. Basado en tecnología de Procesamiento de Lenguaje Natural, los usuarios obtienen información de agentes con una apariencia real. Un chatbot inteligente (con Inteligencia Artificial) ofrece una expe-

El autoservicio del cliente es fundamental; un mecanismo para mejorar la experiencia de compra online y reforzar la relación de la empresa con los usuarios

riencia más personal a través de conversaciones informales con el cliente. Algunas empresas hasta han desarrollado avatares específicos para representar su marca. Además, los chatbots pueden atender a más clientes de manera más fácil y frecuente que los agentes reales, y todo, con un menor coste.

4. CHAT HÍBRIDO

A veces el cliente no queda satisfecho con la respuesta que le da el agente virtual o sencillamente, prefiere hablar con un agente humano. En este sentido, ofrecer un "Chat Híbrido" puede ser una buena idea. El Chat Híbrido permite a los clientes hablar con un agente real o virtual e ir cambiando de uno a otro. Como el historial de la conversación con el agente virtual se manda automáticamente al agente real, este puede retomar la conversación directamente desde el punto donde se interrumpió. De esta manera los clientes no tienen que repetir su pregunta una y otra vez, logrando una experiencia es mucho más fácil y eficiente.

5. ESTADÍSTICAS

El mundo genera más de 2,5 millones de gigabytes de datos al día, el 80% de los cuales se consideran "datos no estructurados" (incluyendo las interacciones en redes sociales y de los clientes). Es obvio que el desafío de las compañías es extraer información relevante de todos estos datos. Es importante seguir la efectividad de los contenidos y descubrir qué es lo que los usuarios no están encontrando para descubrir qué nuevos contenidos se deben crear teniendo en cuenta las preguntas sin respuesta.

Gracias a la implementación del lenguaje natural en las herramientas de autoservicio, se da poder a los clientes. Ayudar a los clientes a autoayudarse mejora la lealtad de los clientes, aumenta los ingresos e impulsa la imagen de la marca.

CIBERATAQUES Y SUS RESPONSABLES

Por Miquel Barceló

Dice un viejo proverbio chino que "cuando el sabio apunta a la Luna con su dedo, sólo el tonto mira al dedo". La frase ha tenido recientemente una nueva versión en la película Amèlie (2001), en donde se formula como "cuando un dedo apunta al cielo, el tonto mira al dedo".

Siempre me he sentido incómodo con el sentido de esa frase y la idea que transmite. Me temo que se me puede incluir en el grupo de los tontos, al menos de esos tontos que "también" están interesados en mirar al dedo.

Déjenme intentar explicarlo.

En primer lugar, debo confesar que desde siempre he sido un tipo raro. Suelo funcionar (o mi mente que, a veces, actúa con cierta independencia...) aplicando casi siempre mecanismos de "duda metódica" al estilo de Descartes o, si quieren ustedes, con bastante escepticismo que, en definitiva, no deja de ser un mecanismo propio de una mente racional y la raíz última del pensamiento científico.

Pero en mi caso debo reconocer que "lo mío" casi roza la patología.

El dicho "cuando el sabio apunta a la Luna con su dedo, sólo el tonto mira al dedo" hay que interpretarlo en el sentido de que, con la Luna (o el cielo, o cualquier otro ejemplo de algo atractivo) lo que se quiere mostrar es una maravilla de la naturaleza y que, por eso, ha de resultar de tontos mirar al dedo cuando aquello en lo que hay que fijarse es esa maravilla sobre la que se nos llama la atención.

Pero mi retorcido cerebro le da más vueltas al asunto: cuando alguien me muestra una cosa, por más encantadora y/o maravillosa que ésta pueda llegar a ser, nunca dejo de pensar en porqué se quiere que, justo en ese mismo momento, me fije en esa cosa precisamente y no en otra. Lo que trae de vuelta mi interés por el dedo: ¿qué quiere el poseedor de ese dedo que deje de mirar, encandilándome con la Luna, o con lo que sea, para que no me fije en algo posiblemente más cercano y menos brillante y/o atractivo?

El dedo que apunta a la Luna puede ser también el dedo que quiere ocultar otras cosas, y atrae mi atención con una maravilla como la Luna para que no me fije en otras cosas que también existen.

Me ha ocurrido recientemente con el ciberataque de "ransomware" de mediados de mayo. Se habló mucho (pero durante muy poco tiempo...) de ese ataque que seguramente pudo llegar por el aprovechamiento fraudulento de un "back orifice" en el software de Microsoft que equipaba los equipos infectados.

Súbitamente, se dejó de hablar de ello, tal vez por haberse empezado a citar agencias de Rusia y Corea del Norte. O tal vez (imaginó mi yo contemplador de dedos...) antes de que alguien buscara al verdadero responsable del ciberataque que quizá pudiera ser Microsoft con su famoso y desgraciadamente tan repetido back orifice.

¿Se imaginan ustedes comprando un coche que, de cada cinco intentos de frenada sólo frenara en dos? Seguro que no, ni siquiera si unos meses después de haber sacado el coche al mercado la empresa fabricante les invitara a ir gratuitamente al taller para reparar ese problema. Seguro que pensarían conmigo que lo mejor sería esperar un cierto tiempo, seguir usando el viejo coche ya más que probado y, sólo cuando el nuevo vehículo esté disponible y sea seguro, adquirirlo.

O no adquirirlo, si consta que esa empresa fabricante sigue sacando los coches al mercado con averías incorporadas... Nunca hay que olvidar que hay varias empresas que ofrecen productos equivalentes.

> Si alguien me pregunta por el verdadero responsable del virus de ransomware de mediados de mayo, tal vez no haya que buscar la respuesta en Rusia ni en Corea del Norte, sino en los propios EE.UU.

Si alguien me pregunta por el verdadero responsable del virus de ransomware de mediados de mayo, tal vez no haya que buscar la respuesta en Rusia ni en Corea del Norte. Tal vez se pueda hallar en los mismos Estados Unidos donde residen esas desaprensivas empresas que venden productos que no funcionan bien y que no son en absoluto seguros.

No olviden el dedo aunque la Luna sea muy, pero que muy bonita...

Somos complicados...

¿Cómo serán tus experiencias en Nexica?

The Cloud Experience:

cloud pública, privada o híbrida,
en tu CPD o en el nuestro

NEXICA
C/ Acer, 30-32, 1º 4ª, 08038 Barcelona
C/ Dr. Zamenhof 36 bis, 1º A, 28027 Madrid
Contacta con nosotros: hola@nexica.com | **902 202 223**