

ERP y CRM: la gestión eficaz de la empresa

- La nube como solución
- Implementación de la estrategia
- La aportación del Big Data

Teletrabajo en tiempos de pandemia

Orquestar servicios, personas y robots con BPMN





 • dynabook



870
gramos

Aligera tu carga de trabajo.

Presentamos el portátil
de 13.3" más ligero*
del mundo.



Haga que trabajar sea más sencillo con el
dynabook Portégé X30L.

Con Windows 10 Pro 64-bit, procesador Intel® Core™ i5/i7 de 10.^a generación, SSD, hasta 24 GB de RAM DDR4, conectividad rápida y versátil, hasta 14,5 horas de duración de la batería y un robusto chasis de magnesio.

es.dynabook.com/X30L

*Basado en portátiles de 13" con procesadores Intel Core U Series de 10.^a generación a partir del 27 de diciembre de 2019. Estudio realizado por Dynabook Inc.



 Windows 10

dynabook recomienda
Windows 10 Pro para empresa

TOSHIBA

Educación, educación, educación



Manuel Navarro Ruiz
Director de BYTE TI

El listón que JuanMa me dejó está muy alto. Cada mes, esta página, la “carta del director”, es una de las más leídas y más valoradas por los lectores. Es imposible, a pesar de haber editado cada uno de los textos, calcar el mismo estilo, rigor y sobre todo, acidez.

Así que no esperen encontrar en estas líneas una copia. Sólo se encontrarán una coincidencia y es la preocupación que ambos teníamos por la evolución del sector TIC, su alta incidencia en la sociedad y cómo se debe convertir en una de las principales herramientas para mejorar nuestro país, hacerlo más competitivo y que permita codearnos con el resto de países de nuestro entorno.

Conscientes de todo ello, en estas líneas van a encontrar sobre todo una cosa: educación. La pandemia ha puesto de manifiesto que las empresas que han empezado su digitalización han podido sortear mejor la crisis. Necesitamos tener empresas más fuertes y ello pasa por la transformación digital y para que esa transformación se produzca es necesario que las organizaciones encuentre perfiles especializados. Esos perfiles no pasan por ser exclusivamente técnicos. En los próximos años, estudios como filosofía o derecho van a ser esenciales pero todo pasa porque, de una vez por todas, algún Gobierno se digne a hacer una Ley de Educación para los próximos 20 años.

Una Ley de Educación que cuente con un consenso mayoritario, que se redacte una vez consultados todos los que conforman el ámbito educativo. Una normativa que descubra los talentos que cada uno de los jóvenes tienen y se potencien, que permita que todo el alumnado se sienta atraído por las carreras STEM, que potencie la formación profesional,... en definitiva,

que se adelante a lo que pueda ser el futuro. Si no saben, no tienen más que copiar lo que ha funcionado. Tras la hecatombe de 2008, nuestros vecinos portugueses vieron que la única forma de que la siguiente crisis no fuera tan catastrófica pasaba por implementar un nuevo modelo educativo. Un modelo educativo serio que no se reduce al debate “Religión, sí; Religión, no” o a intentar eliminar la educación concertada o a darle mayores subvenciones. Con esa nueva Ley de Educación, Portugal ha conseguido que el abandono escolar pase del 38,5% al 13,7%. Y con ello, ha crecido la educación pública en detrimento de la concertada. Es fácil: los padres siempre van a elegir aquel centro que, dentro de sus posibilidades, les ofrezca la mejor educación. La ley portuguesa obliga a los profesores a tener una formación continua y les paga altos salarios.

En España, sin embargo, seguimos más interesados en ideologizar la enseñanza, lo que conlleva un mayor fracaso escolar y que las empresas no encuentren los perfiles que se requieren hoy en día: simplemente porque los alumnos no están bien formados y los que lo están, optan por marcharse fuera.

SUMARIO



TEMA DE PORTADA

Así evoluciona el ERP y el CRM

42

N.º 287 • ÉPOCA IV

MKM PUBLICACIONES
Managing Director

Ignacio Sáez (nachosaez@mkm-pi.com)

BYTE TI
Director

Manuel Navarro (mnavarro@mkm-pi.com)

Redacción

Vanesa García (vgarcia@revistabyte.es)

Coordinador Técnico

Javier Palazon

Colaboradores

S. Velasco, R.de Miguel, I. Pajuelo, O. González, D. Rodríguez, F. Jofre, J.L. Valbuena, M*J. 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

El Palíndromo Comunicación S.L.

WebMaster

NEXICA
www.nexica.es

REDACCIÓN

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

PUBLICIDAD

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

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

DISPANA
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 de los artículos aparecidos en este número sin la autorización expresa por escrito del titular del Copyright. La cabecera de esta revista es Copyright de 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.

NOVIEMBRE de 2020
Printed in Spain



EDITA
Publicaciones Informáticas MKM

ACTUALIDAD DEL MES



3 CARTA DEL DIRECTOR

8 ACTUALIDAD

22 WEBINARS BYTE TI

26 ANÁLISIS

30 COMPARATIVA

42 TEMA DE PORTADA

54 UN CIO EN 20
LÍNEAS

56 MUJERES TIC

58 LEGALIDAD TIC

60 TENDENCIAS

64 ENTREVISTA

66 TEMPORAL

COMPARATIVA SMART PRINTERS



TENDENCIAS



RECOMENDAMOS

Domino MED, un Thin Client para el entorno sanitario

Praim lanza Domino Med, un nuevo dispositivo all-in-one creado en colaboración con LG EElectronics y desarrollado específicamente para el entorno sanitario.

A finales de 2019, la empresa italiana y la multinacional coreana se unieron para crear Domino, que pronto se convirtió en el Thin Client de referencia para muchas compañías, especialmente por su carácter versátil y tecnológicamente avanzado.

Ahora, el lanzamiento de Domino MED garantiza todos los beneficios y ventajas de un Thin Client, ocupando un espacio mínimo y enfocado al apoyo sanitario. La estación de trabajo All-in-one permite una organización única del espacio de trabajo, ahorra tiempo y costes de instalación. Tiene toda la potencia del procesador AMD Prairie Falcon GX-212JJ (1.2GHz hasta 1.6GHz) integrado en un monitor Full HD de 24" con soporte para un segundo monitor en 4K, para aprovechar al máximo todas sus características. La tecnología de software Praim, junto con la alta calidad del hardware y el diseño sofisticado de los productos LG, son los elementos clave de esta colaboración.

El trabajo entre LG y Praim se enriquece y se materializa también en el mercado español con esta cooperación técnica, comercial y de marketing, que puede garantizar a los clientes y partners todo el apoyo y el valor de la sinergia de estos dos proveedores.



Adobe actualiza Creative Cloud

Adobe ha presentado en Adobe MAX importantes innovaciones en sus aplicaciones y servicios de Creative Cloud y actualizaciones en sus aplicaciones estrella como Lightroom, Premiere Pro e Illustrator. Por otro lado, la compañía acelera su desarrollo app y multiplataforma con el lanzamiento de Adobe Illustrator en el iPad y Adobe Fresco en el iPhone.

Según la investigación de Adobe's State of Creativity, el 82% de los creativos dicen que los acontecimientos de 2020 han cambiado para siempre la forma de crear. Con esta realidad, los lanzamientos de Creative Cloud de hoy en día per-

miten a los usuarios mejorar sus habilidades, colaborar sin problemas con otros, acelerar su productividad y crear para nuevos medios de comunicación de formas totalmente nuevas.

"Estamos orgullosos de reunir a nuestra comunidad para destacar la capacidad de adaptación de la creatividad y compartir nuestra visión de potenciar la creatividad para todos. Estamos entusiasmados por presentar aplicaciones y servicios creativos creados para impulsar el crecimiento continuo de los profesionales creativos", afirma Scott Belsky, director de producto y vicepresidente ejecutivo de Creative Cloud, Adobe.



Portátiles de gama alta Dynabook



Los nuevos ordenadores de la gama alta de Dynabook, denominados Portégé X30L-J y X40-J, garantizan capacidad de rendimiento y de autonomía.

Los nuevos equipos de la compañía nipona destacan por tener un diseño renovado y un formato ligero -sólo 906 gramos, en el caso del X30L-J-, pero robusto.

Ambos modelos incorporan los últimos procesadores de 10nm de cuatro núcleos de la 11ª generación de Intel Core, con un rendimiento escalable de hasta 28 vatios. El X30L-J y el X40-J incorporan memoria dual DDR4 de hasta 32 GB y 3200MHz, y están reforzados con almacenamiento PCIe SSD ultrarrápido de hasta 1TB. Ambos están disponibles con los nuevos gráficos Intel Iris Xe que aseguran los niveles de rendimiento visual tradicionalmente asociados a las tarjetas gráficas discretas. La autonomía del X30L-J es de 15 horas, mientras que el X40-J alcanza las 14 horas. Además, la función de carga rápida proporciona un 40% extra de autonomía en sólo 30 minutos, a la que se añade el encendido rápido.

En cuanto al diseño, Dynabook ha renovado el color y el chasis de estos nuevos Portégé y ha incluido un bisel estrecho de tres lados que aumenta el área de la pantalla. Además, ha incorporado una bisagra robusta que permite su apertura 180 grados. La compañía ofrece diferentes opciones de pantalla, incluyendo FHD con tecnología táctil InCell y filtro de privacidad. Asimismo, el X30L-J dispone de pantalla mate IGZO FHD de 13,3", luminosidad alta de 470 NIT y bajo consumo energético. Por su parte, y pensando en la ergonomía de los usuarios, cuentan con teclado retroiluminado sin marco, touchpad de precisión y superficie de vidrio y un SecurePad opcional con lector de huellas dactilares.

Huawei Enterprise Day muestra el valor de las TIC en la recuperación



Huawei celebró su evento anual Spain Enterprise Day: HED2020, en esta ocasión de manera online y bajo el lema “La tecnología lidera la recuperación de la Economía”.

Por Vanesa García

La conferencia reunió a clientes y partners de la compañía para dar a conocer las tendencias TIC que harán posible el avance de la digitalización en España durante los próximos cinco años, y con ella la recuperación económica tras la Covid-19. El evento, cuya apertura corrió a cargo de la periodista Mónica Carillo, contó con la presencia de Tony Jin Yong, CEO de Huawei España; Julio González García, Secretario General de Correos; Mateo Valero, Director de BSC; Dr. Guillermo Antiñolo Gil, Director del Plan de Genética de Andalucía y Felipe Hernández, Director General de Fotowatio Renewable Ventures, entre otros.

Por parte de Huawei, Víctor Jiménez, CTO de IP; Gregory Lukens, Director de Cuentas del Mercado solar en Huawei y María Luisa Melo, Directora de Relaciones Institucionales, Comunicación y RSC. Igualmente, a lo largo del evento tuvo lugar una mesa redonda, moderada por José Antonio Cano, director de análisis y consultoría de IDC, centrada en las tecnologías de la información en los principales ámbitos industriales en España.

En la actualidad, empresas y sector económico se encuentran en una encrucijada, y es que, desafíos tales como la

Sobresaliente

transformación digital están a la orden del día. En este aspecto, la tecnología e innovación serán claves para que la economía española pueda situarse en un lugar destacado frente a otros países. "Cuando hablamos de cloud, hablamos al mismo tiempo del reto del estado y las administraciones públicas, pues éstas están sometidas a una presión nueva y a unas exigencias diferentes tras la pandemia. De ahí que las empresas tecnológicas sean básicas. Solo hay que ver cuáles son las más importantes a nivel mundial: Apple, Google, Facebook y Amazon. La economía digital es en estos momentos una economía del dato", explicó Julio González García, secretario general de Correos.

Tal y como se puso de manifiesto durante el Huawei Enterprise Day, ahora mismo existen 5 grandes retos en la Administración Pública:

- Hay que gestionar una propiedad pública o privada sometida a un régimen jurídico derivado de su propietario y del lugar en que se encuentra.
- Protección de los datos privados eliminando las apropiaciones de datos o rendimientos económicos por parte de los operadores.
- Evitar que los datos lleguen a terceros países como ocurre con la Clarifying Lawful Overseas Use of Data de los EEUU, que obliga a su entrega a las autoridades que lo soliciten.
- Consecución de la soberanía digital y garantía de la participación en el reparto de la riqueza vía impuestos.
- Garantizar un adecuado nivel de protección ambiental de los servidores.

INNOVACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA SALUD. RV, RA Y 5G

La llegada del 5G ofrece nuevas oportunidades. No solo en cuanto a la conectividad ultrarrápida, sino en la capacidad de conectar a millones de dispositivos con una latencia de un milisegundo. "Si la llegada del 4G cambió la forma en la que las personas se conectaban y relacionaban en internet, el 5G cambiará la sociedad, sobretodo en el ámbito sanitario", explicó el Dr. Guillermo Antiñolo Gil, Director del Plan de Genética de Andalucía.

Y es que la transformación social, científica y tecnológica del siglo XXI ofrece nuevos conocimientos, tecnologías e innovación. Esta innovación debe ser responsable, sostenible y disruptiva, lo que ofrece una formación a la altura de lo que el mundo digital e hiperconectado necesita y demanda. Gracias a ello, las posibilidades son múltiples; realidad virtual, IA, ML, gasificación, MOOC, e-learning... entre otros.

La ventaja de la Realidad Virtual es que es adaptable, individual, práctica, sin límites, con procedimientos similares y una atractiva solución en el entorno del aprendizaje. Por su parte, la IA y ML ofrecen nuevos caminos para el desarrollo de competencias y habilidades en medicina y cirugía, competencias, algoritmos, factores y clasificadores.

Mesa redonda: las TIC en las principales industrias

La mesa redonda, moderada por José Antonio Cano trató el papel fundamental de las nuevas tecnologías en las principales industrias de nuestro país. En este sentido, Fernando Pablo, General Director of the Digital Office at Madrid City Council destacó que "hemos pasado de una situación coyuntural de la crisis a una estructural. En la AAPP el reto principal ha sido transformar el puesto de trabajo de los empleados".

LG

LG ha obtenido unos ingresos de 14.240 millones de dólares y un beneficio operativo de 807,14 millones de dólares durante el tercer trimestre de 2020. Estos datos se deben al crecimiento de venta en un 7,8% de los electrodomésticos y el entretenimiento en el hogar.

MICROSOFT

El éxito en el mercado de la oferta cloud y el esfuerzo de la compañía por capacitar a su canal en estas tecnologías, se corresponde con un buen crecimiento en el número de partners registrados de Microsoft en España, que han pasado de 9.200 a 10.300 en los últimos doce meses, un 15% más con respecto al pasado año fiscal

Suspenso

PHISHING

Los investigadores de Kaspersky han detectado una nueva campaña de phishing que, a través de correos electrónicos fraudulentos, suplantan la identidad de la Agencia Tributaria instando a los usuarios a presentar la declaración o realizar un pago pendiente sobre el impuesto de la renta.

MALWARE

SonicWall ha afirmado en su actualización del Informe de ciberamenazas 2020 que, si bien la cantidad de malware implementado en general está disminuyendo, el malware que se está lanzando es más avanzado y selectivo que nunca. Pues, el grado de sofisticación mostrado en algunas estrategias de suplantación de identidad e ingeniería social demuestra que los ciberdelicuentes nos conocen cada vez mejor.

LA OPINIÓN DE Fernando Jofre

La nube se eleva al espacio

Así es, la nube se elevará a lo más alto de la atmósfera. Microsoft acaba de anunciar Azure Space, un conjunto de alianzas, servicios y una estrategia global para de esta forma integrar el cloud y los satélites de tal forma que será posible poder conectar cualquier dispositivo en cualquier parte del mundo. Además de desarrollar capacidades cloud para satisfacer las exigencias propias de la industria espacial, se trata también de satisfacer la creciente necesidad de acceso a datos y de disponibilidad de ancho de banda de alta velocidad y baja latencia en zonas remotas y difíciles. Suministrando para ello una capacidad multiorbital, multibanda y multiproveedor de tal manera que se podrán llevar los datos de los clientes de los satélites en órbita geostacionaria directamente a Azure.

¿En qué se traducirá todo esto?

Además de favorecer el Edge Computing, se confirma la posibilidad de poner centros de datos en cualquier parte del mundo. Es lo que se conoce como Azure Modular Datacenter (MDC), con los que la compañía podrá desplegar Azure allá donde se necesite y de forma autónoma. Porque para ello bastará satisfacer unos requisitos mínimos. Estos centros de datos podrán conectarse mediante fibra, redes de bajo ancho de banda o incluso sin conexión alguna a la red gracias a la conexión vía satélite a través de diferentes alianzas de Microsoft con SATCOM. Esto me recuerda la noticia del proyecto Natick de centros de datos submarinos en el que Microsoft consiguió poner en marcha 864 servidores funcionando durante dos años en el fondo marino de las Islas Orcadas en Escocia.

Entre la conectividad 5G y estas iniciativas, quién sabe si se mejorarán las condiciones de nuestra “España vaciada”.



NetApp muestra su solución serverless para contenedores



NetApp ha lanzado una solución serverless y storageless para contenedores de Spot by NetApp, una plataforma autónoma para la gestión de volúmenes en entornos de cloud híbrido y soluciones de puestos de trabajo virtuales basados en cloud. Las nuevas funcionalidades de NetApp ayudan a simplificar y optimizar la gestión multicloud para obtener el máximo rendimiento con un coste contenido. Asimismo, ofrecen una portabilidad real para las aplicaciones de cloud que consumen muchos datos, así como soluciones completas para los puestos de trabajo en entornos de cloud híbrido. Las nuevas funciones y capacidades son las siguientes:

- **Spot Storage by NetApp**, una solución revolucionaria serverless y storageless para contenedores que se combina con Spot Ocean by

NetApp, facilita que las empresas desarrollen, pongan en marcha y ejecuten aplicaciones basadas en microservicios de un modo económico en Kubernetes sin tener que administrar servicios de almacenamiento y datos.

- **Una nueva plataforma para la gestión de volúmenes en cloud** que ofrece una experiencia única para gestionar el almacenamiento y los servicios de datos híbridos y multicloud de NetApp. Cloud Manager de NetApp ofrece visibilidad y control totales del almacenamiento en los entornos on-premises, en Azure, en AWS y en GCP, y brinda una experiencia sencilla y nativa en cloud para servicios de datos avanzados.
- **El nuevo servicio NetApp Virtual Desktop Management Service (VDMS)**, basado en cloud y completamente gestionado, se combina con un nuevo diseño validado de infraestructura de puestos de trabajo virtuales de cloud híbrido.



Con

gran energía

conseguimos gran eficiencia

¿Por qué no elegir la mejor protección eléctrica para tus aplicaciones Edge de TI mientras ahorras energía?

Con el nuevo SAI **Vertiv™ Edge** con tecnología line-interactive, lo tienes fácil.

Disponible en formato para rack o en torre, este SAI es altamente eficiente y compacto y tiene súper poderes para proteger tus cargas TI y también tu presupuesto.

- **Gratuito: Incluye el software Vertiv™ Power Assist y 2 años de garantía***

What's Your Edge?

[Vertiv.com/WhatsYourEdge](https://www.vertiv.com/WhatsYourEdge)

*El período de garantía comienza cuando se entrega el equipo, según los términos de garantía de Vertiv. Garantía disponible solo al registrarse el SAI.
© 2020 Vertiv Group Corp. Todos los derechos reservados. Vertiv™ y el logotipo de Vertiv son marcas comerciales o marcas registradas de Vertiv Group Corp.

LA OPINIÓN DE Manuel López

Informática y Sentido Común

Informática era la denominación que en el último cuarto del siglo pasado se daba a lo que hoy se denomina de muchas formas TI / IT, TIC / ICT, etc. Era una contracción de las palabras Información y Automática, ya que el objetivo de los computadores era gestionar información automáticamente. Así pues, si eras “Licenciado en Informática”, eras un profesional capacitado para trabajar con computadores, que era como se llamaban entonces a lo que hoy conocemos como

Sistemas de Información, entre otras denominaciones. Viene esto cuento, porque a los licenciados en informática nos enseñaban a gestionar aquellas máquinas infernales, que casi nadie sabía como funcionaban, pero que hacían millones de cosas por segundo, lo que significaba que hacían cosas a una velocidad miles de veces más rápido que los humanos. A estas máquinas había que programarlas, es decir, explicarles pasito a pasito todas y cada una de las cosas que tenían que hacer, sin olvidarse o equivocarse en ninguna porque si no el programa “abortaba”. Por eso a los licenciados en informática nos enseñaban lógica y sobre todo a practicar el sentido común.

Hoy el sentido común cumple aquel dicho de que es el menos común de los sentidos. Las máquinas son infinitamente más rápidas y hasta tienen “Inteligencia Artificial”. Pero no tienen sentido común..., todavía.

Por eso debemos ponerle sentido común a la tecnología y usarla con lógica. Se que estoy pidiendo peras al olmo en un mundo donde no se habla, se chilla, donde no se escucha ni se oye, sino que se chilla más fuerte, donde no se debate, se entra en la bronca permanente.

Vivimos tiempos extraños y convulsos en los que, si no aplicamos la lógica y el sentido común, la Tecnología en lugar de ser el elemento clave del desarrollo humano, se convertirá en la pérdida del Homo Sapiens.



Necesidades del CIO: reducir la complejidad



Entre las necesidades del CIO se destaca la incorporación de inteligencia artificial a la empresa. Según un 90% de los CIO, ésta será fundamental para que las TI puedan hacer frente al aumento de las cargas de trabajo y ofrecer el máximo valor a la empresa. Este dato se desprende una encuesta global independiente encargada por la compañía de inteligencia de software Dynatrace, realizada entre 700 CIOs de todo el mundo.

En el estudio se revela que los líderes de TI están cada vez más preocupados por el rápido proceso de la transformación digital. Otras necesidades del CIO pasan por la complejidad de los actuales entornos multicloud, la investigación revela que el 89% de los CIO afirma que la transformación digital en su organización se ha acelerado en los últimos 12 meses y el 58% asegura que lo seguirá haciendo. La complejidad de administrar ecosistemas de TI modernos está ejerciendo mayor presión sobre los equipos de TI, cuyas cargas de tra-

bajo aumentarán, previsiblemente, un promedio del 27% en los próximos 12 meses.

El informe revela que los CIO esperan que la automatización en la nube y las operaciones de TI reduzcan la cantidad de tiempo dedicado a las tareas de mantenimiento un 38%, ahorrando a las empresas, un promedio de 2 millones de dólares al año. Aunque, a pesar de esta ventaja, señalan que sólo el 19% de todos los procesos de operaciones repetibles para la gestión de la experiencia digital y la observabilidad se han automatizado.

Igualmente, señala el estudio, se sienten preocupados por la gran dependencia que tienen actualmente los equipos de TI de herramientas tradicionales y de los procesos manuales, lo que les somete a una elevada presión. Este desafío lleva al 70% de los CIO declara que su equipo se ve obligado a dedicar demasiado tiempo a tareas manuales que podrían automatizarse si tuvieran los medios necesarios.

Esta situación les deja poco tiempo para innovar.

BLINDA TU EMPRESA CON LA COMODIDAD DE LA NUBE

Gestiona toda la ciberseguridad de tu empresa
estés donde estés.

PREDICCIÓN

ESET Threat Intelligence
ESET Virus Radar
WeLive Security

PREVENCIÓN

Endpoint Protection Platform
ESET Mail Security
ESET Gateway Security
ESET SharePoint Security
ESET Secure Authentication
ESET Endpoint Encryption
ESET Security Management Center
ESET Cloud Administrator



ESET Enterprise Inspector
ESET Dynamic Threat Defense
ESET Security Management Center
ESET Cloud Administrator

Endpoint Protection Platform
ESET Dynamic Threat Defense
ESET Enterprise Inspector
ESET Mail Security
ESET Gateway Security
ESET SharePoint Security
ESET Secure Authentication
ESET Endpoint Encryption
ESET Security Management Center
ESET Cloud Administrator

RESPUESTA

CYBERSECURITY
EXPERTS ON
YOUR SIDE

DETECCIÓN



HPE desarrollará una de las supercomputadoras más rápidas



Una vez que esté operativo a mediados de 2021, la supercomputadora de HPE, y que lleva por nombre LUMI, será una de las supercomputadoras más competitivas y ecológicas del mundo

HPE ha sido adjudicataria de un contrato de más de 160 millones de dólares por parte de la Empresa Conjunta Europea de Computación de Alto Rendimiento (EuroHPC JU) para construir una de las supercomputadoras más rápidas del mundo que tendrá su sede en Finlandia. La nueva supercomputadora, a la que EuroHPC JU se refiere como "LUMI", ayudará a los investigadores europeos y a las organizaciones públi-

cas y privadas a avanzar significativamente en impulsar y desarrollar la innovación en áreas como la sanidad, la previsión meteorológica y en el uso de la IA.

LUMI se caracteriza por ser un sistema "pre-exascale", ya que podrá alcanzar un rendimiento máximo teórico de más de 550 petaflops, lo que equivale a 1,5 millones de ordenadores portátiles trabajando de forma combinada.

Además, a través de su colaboración con EuroHPC JU, HPE está ampliando los recursos disponibles para acelerar la hoja de ruta europea para lograr la computación a exascale, que es el próximo gran salto a acometer y que ofrecerá un rendimiento de 5 a 10 veces más rápido que los sistemas actuales.

"Nos sentimos honrados de haber sido seleccionados por LUMI y de aprovechar nuestras tecnologías de la era de la exascale para construir una de las supercomputadoras más rápidas del planeta", ha declarado Peter Ungaro, vicepresidente senior y director general de Computación de Alto Rendimiento (HPC) y Soluciones de Misión Crítica (MCS) de HPE. "Nos comprometemos a apoyar a la Empresa Conjunta Europea de Computación de Alto Rendimiento (EuroHPC JU) para aprovechar las oportunidades que ofrece la próxima generación de supercomputadoras para reforzar la investigación científica, avanzar en la innovación y habilitar el crecimiento económico. Nos entusiasma colaborar con la Empresa Conjunta EuroHPC y, a través de nuestra asociación con AMD, aprovechar nuestras capacidades únicas en informática, redes de alto rendimiento, almacenamiento y software para ayudar a mejorar la forma en que las personas viven y trabajan".

UNA DE LAS MÁS RÁPIDAS

La supercomputadora LUMI de la UJ EuroHPC estará impulsada por la solución HPE Cray EX con CPUs de última generación AMD EPYC y GPU AMD Instinct para ofrecer un rendimiento sin precedentes y poder desarrollar nuevas capacidades en Deep Learning específicas para avanzar en la generación de nuevos modelos, simulación, análisis y la aplicación de la IA para resolver investigaciones complejas.



a3gestión del tiempo



Control de presencia

- > Registra la jornada mediante un sistema de marcaje: **prevenirás el absentismo** y el incumplimiento de la normativa laboral.



Registro horario

- > Lleva un control horario para **fomentar la puntualidad y aumentar la productividad**. También te resultará muy útil, por ejemplo, para poner en práctica un plan de incentivos, ya que puedes definir reglas para calcular bolsas de horas de manera automática.



Gestión integrada

- > Mantén toda la información disponible y accionable en un mismo lugar para **optimizar esfuerzos y facilitar la toma de decisiones** con una perspectiva más global. Desde la interfaz de **a3gestión del tiempo** podrás ejecutar cualquier tarea que necesites para coordinar a tu equipo, como modificar turnos o validar vacaciones.

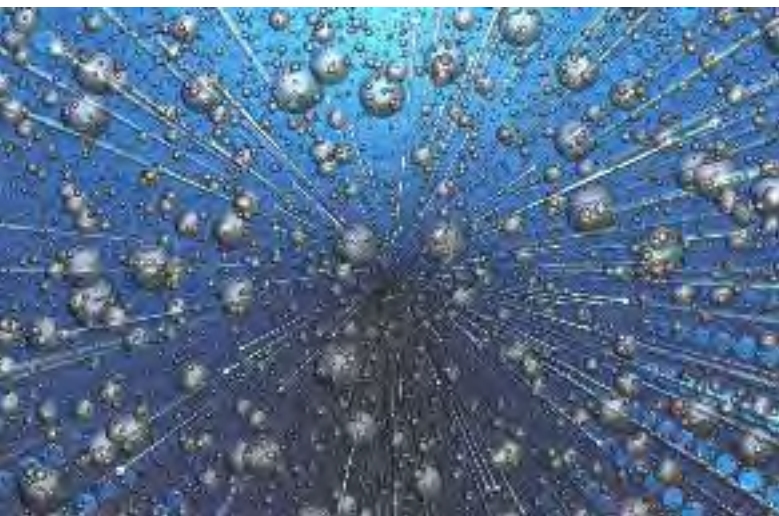


Movilidad

- > Tendrás una **app gratuita para iOS y Android** que podrás facilitar tanto a empleados como a mandos para que puedan gestionar información relativa al control horario y de presencia desde cualquier dispositivo móvil para consultar los horarios y realizar los marcajes.



Avanzando el futuro de la computación cuántica



Especialistas de diversas disciplinas se dieron cita el pasado 20 de octubre en una Sesión Magistral organizada por AUSAPE, que tuvo la Computación Cuántica, sus posibilidades y desafíos como tema estrella.

A la Sesión Magistral sobre Computación Cuántica, que inauguró la actividad del nuevo Grupo de Trabajo de Innovación de la Asociación de Usuarios de SAP, asistieron 175 personas. El plantel de ponentes estuvo encabezado por Enric Delgado Samper (CTO de IBM España) y Raúl Herrero Calderón de la Barca (Data Management Specialist en Google). Junto a ellos, el director de esta revista, Manuel Navarro; Ambrosio Rodríguez López (director de Computing BPS), Juan Miguel Revilla (redactor especializado en información tecnológica) y José Luis Pérez (director de Operaciones de la consultora Penteo). El encuentro estuvo moderado por Nacho Santillana, coordinador

del nuevo grupo de trabajo y presidente de AUSAPE en 2018-2019.

Tomando como ejemplo una moneda, en la que la cara sería el 0 y la cruz el 1, Enric Delgado y Raúl Herrero explicaron los principios por los que se rige la mecánica cuántica y cómo se aplican a la computación, para ver a continuación cómo funciona un ordenador cuántico. La superposición de estados es la que permite representar mucha información con pocos recursos, una de las grandes ventajas de los ordenadores cuánticos frente a los clásicos. El entrelazamiento, a su vez, liga lo que le pasa a una partícula con lo que le sucede a otra, lo que facilita reducir el número de operaciones necesarias para resolver un problema. Y, basándonos en que la computación cuántica es probabilística, finalmente la interferencia maximiza las posibilidades de obtener la solución que necesitamos.

Otra característica diferencial de los algoritmos cuánticos es que son reversibles. Esto tiene la ventaja de que no gastan energía, con el consiguiente beneficio en términos medioambientales. Delgado también explicó la forma de programar ordenadores cuánticos y describió las ventajas de los algoritmos cuánticos a la hora de realizar tareas como factorizar números. Esta potencia permitiría rebajar de forma exponencial el tiempo empleado por los algoritmos clásicos, lo cual abre nuevas posibilidades en el campo de la criptografía.

Asimismo, se detallaron las características físicas y de hardware de los ordenadores cuánticos.

¿QUÉ NOS DEPARARÁ EL FUTURO?

La presentación de los expertos de Google e IBM dio paso a una Mesa de Debate con Manuel Navarro, Ambrosio Rodríguez, Juan Miguel Revilla y José Luis Pérez. El director de Byte TI, Manuel Navarro destacó el papel puntero de Estados Unidos y China en el desarrollo de la computación cuántica, con cifras de inversión cercanas a los 1.200 millones de dólares al año. Es China la que está a la vanguardia de esta tecnología, con hitos como el lanzamiento en 2016 del primer satélite cuántico. Les seguirían Canadá y Alemania. España no figura en la lista, pero sí existen proyectos a nivel privado.



Cuando tienes más años de experiencia que los demás,
es más fácil destacar con un producto mejor.

Kubernetes Gestionado

Toca esforzarse por avanzar. Toca descubrir nuevas herramientas para nuestras empresas, nuevas formas de mejorar sus comunicaciones y el acceso a toda su información. Por eso ahora cuentas con los **Contenedores Cloud de Sarenet**.

Un servicio de **Kubernetes gestionado para tener toda la información y aplicaciones de tu empresa siempre disponibles, y poder ejecutarlas desde cualquier lugar y entorno con la máxima agilidad, seguridad y fiabilidad.**

Con múltiples ventajas como hacer que los frontales de tus servicios se regeneren solos si se bloquean, o conseguir que tus aplicaciones se clonen multiplicándose automáticamente en segundos para atender picos de demanda.

Toca que aproveches nuestros 25 años de experiencia y avanzada tecnología en servicios Data Center. Porque en la Red las formas están cambiando. Y, afortunadamente, a mejor.

900 806 006
comercial@sarenet.es

 **sarenet**
Conectamos con tu empresa

Appian anuncia Connected Claims para aseguradoras



Appian Connected Claims es rápido de implementar y configurable porque está construido sobre la plataforma de automatización Low-code de Appian

Dentro del marco del AppianEUROPE20, Appian ha lanzado la solución Connected Claims para las aseguradoras. El conjunto de aplicaciones integradas y modulares se ha diseñado para las aseguradoras que buscan reducir la complejidad operativa de las reclamaciones con un enfoque configurable que ofrece una visibilidad completa y en tiempo real del ciclo de vida de las reclamaciones de seguros.

Appian Connected Claims permite a las aseguradoras unificar los datos de sus sistemas y bases de datos de reclamaciones existentes para crear una visión única de 360 grados del cliente y de la reclamación. Esta nueva visibilidad aborda las lagunas e ineficiencias de sus actuales procesos de recla-

mación. El resultado es una liquidación más rápida de las reclamaciones y una experiencia superior para el cliente, al tiempo que se reduce el coste de la tramitación de las reclamaciones y se acelera el tiempo de cierre.

RÁPIDA IMPLEMENTACIÓN

Appian Connected Claims es rápido de implementar y configurable porque está construido sobre la plataforma de automatización Low-code de Appian. Puede aprovechar todas las capacidades de la plataforma Appian, incluyendo el Procesamiento Inteligente de Documentos (IDP por sus siglas en inglés) y la Automatización de Procesos Robóticos (RPA) de Appian. IDP ahorra miles de horas de trabajo cada año al eliminar la entrada manual de formularios mediante el uso de la IA para convertir datos no estructurados y bloqueados en formularios con datos estructurados, sin intervención humana. El RPA de Appian utiliza bots para acceder a los sistemas legacy que no son de IDP y acelerar la recuperación de datos y las actualizaciones en los sistemas de back-end. Appian es líder de software en la industria de la vertical de seguros. Seis de las diez principales organizaciones mundiales de seguros son clientes de Appian. Appian también es reconocida como líder en software para compañías de seguros por los analistas de la industria. En The Forrester Wave: Insurance Agency Portals, Q3 2020, Appian recibió las mayores puntuaciones entre todos los proveedores en las categorías de Estrategia y Oferta Actual, y en The Forrester Wave: Automated Life Insurance Underwriting Systems, Q4 2019, el analista de la industria señaló: "Appian se destaca por su sólido proceso y enfoque en el case management".

Appian Connected Claims presenta una alternativa superior a los costosos métodos de rip-and-replace y build-from-scratch proporcionando:

- Unificación de datos en todos los sistemas y bases de datos subyacentes mediante la integración sin código de Appian que elimina la necesidad de migrar cualquier dato de la empresa.
- Visibilidad total de 360 grados, que permite a los partners y agentes externos a participar y colaborar directamente en el proceso de reclamación.

El Cloud Privado de Arsys facilita la convivencia multicloud



El multicloud se consolida entre las empresas. El término hace referencia a la práctica de utilizar simultáneamente varias nubes (públicas o privadas) de proveedores diferentes. La principal razón de esta estrategia es que los servicios en la nube de diferentes proveedores cubren necesidades diferentes. Mientras que la solución 'A' puede ofrecer almacenamiento y potencia de computación, la solución 'B' destaca por la seguridad de los datos. Con una estrategia multicloud, no es necesario elegir entre las dos opciones, mantenemos la nube más apropiada para cada tarea y, en última instancia, gestionamos todos los servicios desde una sola consola organizativa.

Esto último es un requisito imprescindible. Los servicios deben gestionarse de forma integral para evitar que las aplicaciones interfieran entre ellas y garantizar el intercambio fluido de información y datos entre las diversas plataformas. De lo contrario, corremos el riesgo de que nuestro multicloud se convierta más en un obstáculo que en una solución y

lastre el funcionamiento de la compañía.

Es en este punto donde el nuevo Cloud Privado de Arsys, sobre la plataforma de VMware, ofrece la mejor solución empresarial combinando computación, almacenamiento y redes de alto rendimiento en pago por uso.

«Cada vez son más las compañías que ponen sus recursos en Nubes diferentes y nuestra infraestructura, al servicio de la hiperconvergencia de VMware, garantiza una convivencia armónica entre ellas. Además, todas las empresas que necesiten apoyarse en un fabricante local, que conozca el mercado, ofrezca soluciones a medida y garantice la soberanía del dato, pueden contar con nosotros», explica Nieves Franco, CEO de Arsys.

ESCENARIOS DE USO:

'Arsys Private Cloud powered by VMware' está dirigido a todas esas organizaciones que necesitan rapidez, innovación y optimización de costes en estas situaciones:

- Empresas con recursos limitados o en procesos de migración de cargas de trabajo a la nube. Compañías que necesitan multiplicar su capacidad de cómputo y almacenamiento evitando inversiones costosas en hardware y software.
- Empresas que necesitan entornos de replicación y contingencia frente a desastres que garanticen la disponibilidad de sus datos y la continuidad de sus negocios.
- Empresas con entornos VMware previos, ya sea porque estos están obsoletos o bien porque necesitan mejorar sus capacidades o alojar aplicaciones nuevas.
- Empresas que necesitan unificar entornos On-premise y Multicloud.
- Empresas que dependen de aplicaciones críticas que exigen altos rendimientos de computación.
- Empresas cuyas necesidades exceden las que ofrecen la nube pública
- Empresas que buscan poner en marcha nuevos sistemas hiperconvergentes y necesitan centralizar la gestión de diferentes entornos virtuales.

Aragón Open Data: datos abiertos contra las fake news



A través del portal Aragón Open Data, los usuarios pueden no sólo puede visualizar datos sino también crear narrativas digitales

Acceder a información fiable es uno de los retos que tienen las sociedades actuales. Distinguir entre datos verdaderos y falsos es cada vez más complicado, toda vez que muchos ciudadanos carecen de los conocimientos técnicos necesarios para poder comprender muchos de los datos que se obtienen a través de buscadores o redes sociales. Desde el Gobierno de Aragón se ha puesto en marcha una herramienta pionera a través del portal Aragón Open Data en España que acerca y facilita a los usuarios la comprensión, difusión y reutilización de los datos abiertos, sin necesidad de contar con un conocimiento técnico avanzado. A través del portal Aragón Open Data (AOD), herramienta colaborativa de datos abiertos, Open Data Focus, los usuarios pueden no sólo puede visualizar datos sino también crear na-

rrativas digitales, elaboradas a partir de los datos abiertos disponibles en el catálogo de Aragón Open Data. El objetivo no es otro que dar respuesta a las necesidades de información reales de la ciudadanía como por ejemplo la evolución de la Covid-19 en las diferentes provincias de la comunidad o el impacto de la pandemia en el turismo regional.

El lanzamiento de esta herramienta colaborativa constituye una nueva oportunidad para la Dirección General de Administración Electrónica del Gobierno de Aragón de acercar la utilidad de los datos abiertos a la ciudadanía, tejido empresarial y resto de agentes económico-sociales del territorio, fomentando así la transparencia y mejora de la calidad de la información pública.

OPEN DATA FOCUS: ENTENDER DATOS CON HISTORIAS

La herramienta Open Data Focus se presenta en una interfaz visualmente atractiva y muy sencilla, que permite al usuario consultar artículos explicativos sobre temas concretos, como los esfuerzos del Gobierno de Aragón en su transformación hacia una sociedad de información o el impacto de la Covid-19 en el turismo de la región, que son creadas a partir de datos abiertos disponibles en la plataforma.

Estas narrativas digitales responden a las necesidades de información de los diferentes usuarios potenciales de los datos (organismos del sector público, narradores de historias, empresas reutilizadoras de datos, estudiantes, dirección, gestores y altos cargos, desarrolladores y programadores, fiscalizadores de la acción pública y ciudadanía novel). Para confirmar su potencial uso, estos usuarios formaron parte del proceso de selección de datos que incluir en la plataforma pública.

Actualmente la plataforma cuenta con ocho historias que recogen temas de interés mediático para la población aragonesa. De hecho, una de ellas, "El coronavirus en Aragón" relata la incidencia y evolución de la Covid-19 en la comunidad autónoma. A través de los datos abiertos disponibles, esta historia muestra cómo Zaragoza ha sido la provincia más afectada por la pandemia, concentrando 6 de cada 10 casos confirmados en Aragón.

ERP integral para mejorar la rentabilidad de las pymes



Isabel Pomar, CEO de Datisa

Datisa es uno de los principales desarrolladores de software de gestión empresarial para pymes en España. Al contrario que la tendencia del sector no solo desarrollamos software, sino que lo implantamos y mantenemos. Por eso lo diseñamos haciendo hincapié en la usabilidad y la estabilidad. El área de soporte de Datisa no está estructurada por niveles o bots, sino por especialistas en el software que entienden las necesidades propias de tu negocio.

Hoy en día necesitamos evolucionar nuestro negocio para que sea más eficiente, inmediato, transparente y sencillo. Pero también debe gozar de movilidad y seguridad. Conscientes de esta realidad, Datisa proporciona su potente ERP también en entornos cloud y a través de diferentes modelos de comercialización-financiación (SaaS, pago por uso, etc.)

ARQUITECTURA TECNOLÓGICA PROPIA

El ERP de Datisa se ha desarrollado con una arquitectura tecnológica propia que le permite generar economías de escala en infraestructura de hardware y software, un sistema de impresión local optimizado y absoluta independencia de cualquier plataforma tecnológica, pudiendo trabajar con múltiples sistemas operativos y bases de datos.

Ahora más que nunca, es importante poder operar con garantía y seguridad en entornos remotos, ya sea a través de un PC, portátil o Tablet y minimizar las labores de mantenimiento, así como su coste. En este sentido, el ERP de Datisa soporta base de datos SQL, Postgree y Oracle y su exclusiva tecnología

de comunicaciones DNS permite prescindir de todo tipo de licencias de terceros tipo Terminar Server o Citrix, reduciendo los costes y facilitando la conexión con cualquier puesto que disponga de acceso a Internet.

El ERP de Datisa ofrece un entorno de trabajo altamente eficiente y orientado al usuario. Podrás tener un software a la medida de tu negocio con la adquisición de diferentes módulos que se interconectan entre sí como uno solo para facilitar los flujos de trabajo. Para satisfacer las necesidades concretas de determinados sectores contamos con verticales propios o a través de conexiones externas mediante servicios web con programas verticales de terceros.

UNA SOLUCIÓN PARA CADA PROBLEMA

Speedy Coda: contabilidad analítica avanzada. Simplifica la gestión de tus procesos contables y utiliza potentes herramientas de análisis. Un nuevo enfoque en contabilidad para mejorar la rentabilidad de tu compañía.

Tesda. Gestión de tesorería. Planifica y controla activos financieros con un sistema dinámico e interactivo. Optimiza la gestión de tus recursos financieros y mejora tu negocio.

Inmda: Gestión de inmovilizado. Da un paso y profesionaliza la gestión de inmovilizado. Descubre la solución que poseemos para gestionar y rentabilizar los Activos Fijos de tu empresa.

Gesda: Gestión comercial avanzada. Gestiona y controla la mecánica de todo el ciclo comercial. Facilita la gestión de las ventas para darle más tiempo para vender a tus comerciales.

Desda: Producción, despiece y escandallo. Si eres fabricante, integra las labores de producción en un único ERP para llevar el control de tu negocio de manera global, evitar duplicidades y optimizar tus procesos.

Gesda TPV: Terminal Punto de Venta. Rapidez, robustez, seguridad. Transforma tus puntos de venta en puntos de recogida de información para mejorar las decisiones de negocio.

E-factura: Factura electrónica. Súmate a la eficiencia y ahorro en trámites administrativos a través de la emisión y/o recepción de facturas electrónicas, totalmente integradas en el ERP.

Resda Web. Facturación táctil y móvil para restaurantes. Podrás mejorar el control de tu restaurante y tus procesos, para centrarte en obtener más beneficios.

Gesda H: Backoffice como aliado. Para establecimientos de restauración que buscan dar un servicio de alta calidad.

¿Es permanente el teletrabajo?



El teletrabajo se ha convertido en la cotidianidad de una gran parte de las empresas, pero queremos saber si esta realidad será definitiva. Para hablar de ello juntamos en un webinar a Victoria Miravall, Payroll & HCM Product Manager de Wolters Kluwer; Enrique Martín, B2B Business Developer de Samsung; Fernando Calvo, Business Development Manager de IaaS365; Javier Núñez, Director Técnico de Zaltor y Carlos Moliner Zambalamberri, Field Sales Manager de Citrix.

Por Manuel Navarro Ruiz

El encuentro comenzó haciendo un análisis acerca de si el teletrabajo se ha llegado a asentar. En opinión de Victoria Miravall, Payroll & HCM Product Manager de Wolters Kluwer, “asentado sí, consolidado, no. El teletrabajo existe desde hace muchos años pero no se había implantado con tanta fuerza como hasta ahora. Lo que se ha puesto de manifiesto es que para las compañías supone importantes ahorros de costes y se ha demostrado que es factible. En mi opinión, a la larga, la presencia física va a perder peso y se va a consolidar más el teletrabajo”. Para Fernando Calvo, Business Development Manager de IaaS365, “el teletrabajo ya se estaba asentando pero el coronavirus ha hecho que todo se acelere más. En los últimos meses vemos que no se ha consolidado tanto como pensábamos porque a lo mejor las empresas no estaban preparadas para que el 100% de los trabajadores estuvieran teletrabajando. Creo que se va a converger en un modelo mixto oficina-casa”.

Carlos Moliner Zambalamberri, Field Sales Manager de Citrix afirma que “quien piense que de la forma en que hemos trabajado desde marzo es teletrabajo está en un error. Hemos sido héroes porque el trabajo desde casa estos meses ha sido una Gymkana. Ha habido fallos grandes de seguridad. Hubo una fase de crisis puesto que lo que va de un viernes a un lunes pasamos todos a teletrabajar. Ha habido una segunda fase que fue la extensión del teletrabajo y una tercera que es la nueva normalidad en la que el teletrabajo pasa a ser algo intrínseco de la empresa. Por eso, creemos que todavía queda mucho camino por recorrer ya que se tiene la tecnología pero el teletrabajo afecta a otros apartados: algo tan simple como la silla no está adaptada porque la silla del salón está dirigida a comer, no a trabajar”. En la misma línea se sitúa Javier Núñez, Director Técnico de Zaltor para quien “nos ha venido grande esto de la pandemia porque las empresas no estaban preparadas para nada. Algunas organizaciones tenían un teletrabajo incipiente y algunos se han tenido que coger el dispositivo y llevarlo a su casa de un día para otro. Ahora es cuando las empresas se han dado cuenta de la importancia de implementar una política de teletrabajo porque tiene muchas ventajas. El objetivo es lograr que se produzca un trabajo seguro desde casa”.

Finalmente, Enrique Martín, B2B Business Developer de Samsung cree que “en estos momentos las empresas están experimentando. Antes del Covid algunas ya trabajaban de forma no regulada y ofrecían a los trabajadores diferentes

modelos de teletrabajo. Ahora se empieza a experimentar de forma real. Incluso el Gobierno también está experimentando con la nueva ley. Cuando tengamos más experiencia nos podremos adaptar mejor a la situación. En definitiva, hemos experimentado y ahora hay que decidir cómo lo podemos asentar”.

PRINCIPALES ERRORES

Para el portavoz de Samsung, durante el periodo de confinamiento “se han pasado varias fases. En la parte tecnológica no se tenían las herramientas pero una vez solucionado este problema, se ha visto que también se tenía que abordar era un cambio cultural. Las empresas tienen la tecnología pero hay un problema de confianza que afecta a directivos y trabajadores”. Para Javier Núñez de Zaltor, “a las empresas les ha venido grande esta situación sin saber que disponían de dispositivos y capacidades para organizar el teletrabajo. El tema de la confianza tanto desde el empleador como el empleado tiene mucho que ver. En España estamos acostumbrados a la presencialidad pero creo que poco a poco se puede asentar y se pueden abrir campos nuevos para organizarse”.

Tal y como quedó de manifiesto, las empresas y los trabajadores han cometido errores. Para el portavoz de Citrix, “esta situación ha mostrado las carencias que se tenían: falta de flexibilidad, tampoco estábamos acostumbrados a la movilidad, ha habido dificultad en el acceso securizado, problemas de contingencia de los PCs, fallos graves de seguridad... creo que hemos querido correr y las prisas no han sido buenas. Y además de todo esto las organizaciones no tenían listos los procesos para teletrabajar”.

Y es que en el cambio cultural está una de las claves ya que ni los empresarios habían confiado hasta ahora en la fórmula del teletrabajo ni los empleados conocían la fórmula para teletrabajar de una forma eficiente. Para Fernando Calvo, “tiene que haber un cambio cultural porque si no, no se va a dar un paso hacia adelante. Y esto implica a empresas y empleados. Creo que fallamos sobre todo en que las prisas no son buenas. Las empresas se tienen que adaptar a diferentes formas de trabajar que hasta ahora las tenían de forma muy concreta. En mi opinión hay que dar pasos suficientes para llevar a cabo un teletrabajo con éxito porque, sobre todo, una buena experiencia de usuario es fundamental”.

Finalmente Victoria Miravall de Wolters Kluwer cree que “desde el punto de vista de las empresas, el fallo ha sido no valorar el alcance de la situación en el apartado tecnológico. El trabajo en remoto implica trabajar de forma muy distinta y esto se ha minusvalorado por parte de las empresas. Por parte de los trabajadores el fallo ha estado en las propias condiciones, no desde el punto de vista tecnológico pero sí desde el puesto de trabajo en casa, de la situación personal de cada uno, etc. El comedor de una casa no está diseñado para teletrabajar ocho horas”.

HERRAMIENTAS

Uno de los aspectos más destacados es que, al inicio del confinamiento,



Victoria Miravall, Payroll & HCM Product Manager de Wolters Kluwer

“Hay que trasladar una conciencia de seguridad a los empleados”



Enrique Martín, B2B Business Developer de Samsung

“Hay dos realidad esenciales: movilidad y cloud”



Fernando Calvo, Business Development Manager de IaaS365

“No sólo es la tecnología. Hay que cambiar la cultura de la empresa”



Javier Núñez, Director Técnico de Zaltor

“El objetivo es que se produzca un trabajo seguro desde casa”



Carlos Moliner Zambalamberrí, Field Sales Manager de Citrix

“Lo que estamos haciendo desde marzo no puede considerarse teletrabajo”

las empresas empezaron a buscar, de forma precipitada, las herramientas más útiles para poder llevar a cabo un trabajo a distancia. Así que, ¿cuáles son las herramientas necesarias? Para la portavoz de Wolters Kluwer, “se trata de conseguir todas aquellas que garanticen la actividad y permitan hacer la misma labor de forma telemática para que no decaiga la eficiencia de los empleados. En mi opinión, cloud es un apartado muy importante para esto”. Para Fernando Calvo, “hay diferentes tipos de soluciones pero nosotros creemos que todas las herramientas que se adopten van tener que estar ligadas a adaptar la parte cultural de la empresa a la nueva realidad”.

Para Carlos Moliner de Citrix, “lo primero en lo que hay que pensar es en la unificación de todo el acceso que necesita el trabajador para llevar a cabo su cometido. Las empresas han estado poniendo diferentes formas de acceso, y eso tiene un problema de control importante. Nosotros hablamos del User-Centric para trabajar desde cualquier sitio, en cualquier momento, con máxima seguridad y la mejor experiencia de usuario”. Por su parte, Javier Núñez de Zaltor cree que las empresas “necesitan unificar criterios y poder establecer una serie de pautas para tener este teletrabajo. Se tiene acceso actualmente a todo tipo de herramientas pero hay que moverlas para que las empresas puedan implementarlas de forma rápida y segura para que el teletrabajo se convierta en una realidad”.

Para el portavoz de Samsung, “hay dos realidades fundamentales: movilidad y cloud. Movilidad no sólo para el teletrabajo sino para que puedas trabajar desde cualquier lugar. Lo que nos ha hecho digitales ha sido el móvil: todo lo llevamos ahí. Pues en el trabajo debe pasar lo mismo. La combinación movilidad-cloud es el paradigma en el que tienen que pensar las empresas”.

QUÉ PIDEN LOS CIOs

Y ante esta nueva realidad, ¿qué es lo que están demandando los CIOs? Para el portavoz de IaaS365, algo muy simple: “Piden tener acceso a las herramientas necesarias para que los trabajadores puedan llevar a cabo su labor de forma más eficiente. Además también solicitan soluciones que permitan que el teletrabajo se implemente de forma segura”. Carlo Moliner cree, basándose en diferentes estudios, que los CIOs están preocupados porque “muchos empleados se están instalando aplicaciones no autorizadas o realizan conexiones de periféricos o leen noticias en portales dudosos”. Por su parte, Enrique Martín cree que para los CIOs, el principal problema viene por la seguridad. Por eso considera que “es esencial que la seguridad esté montada desde cero: no se puede instalar una aplicación y luego montar la seguridad. La segunda demanda de los CIOs es la flexibilidad para crecer y decrecer puestos de trabajo en un entorno de demanda cambiante. Y el tercero es una gestión eficiente y sencilla y que te permita configurar todos los elementos de una forma sencilla”. En el caso de Victoria Miravall de Wolters Kluwer, “hay cuatro preocupaciones para un CIO: la seguridad tanto a nivel de las herramientas a utilizar como trasladar una conciencia de seguridad a todos los empleados. El segundo es el de las garantías en cuanto a la disponibilidad de las plataformas y de la operación. Y luego están la flexibilidad y la trazabilidad”.

Para concluir, Javier Núñez de Zaltor también cree que la seguridad es la principal demanda de los CIOs: “A nosotros lo que más nos demandan es seguridad. Se trata de una inquietud importante. Quieren saber si sus datos van a estar seguros una vez que un equipo salga de la oficina o si los usuarios se conectan desde fuera”.

SAMSUNG

El puesto de trabajo debe dotar a los empleados de las herramientas y tecnologías que necesitan para ser eficientes. Un empleado digitalizado ofrece importantes beneficios a la empresa:

- Optimización de procesos al registrar todas las interacciones de los empleados de manera automática y sistematizada en tiempo real para obtener mayor productividad y rentabilidad.
- Generación de negocio basado en datos, un empleado con la herramienta adecuada podrá registrar datos y acceder a cuadros de mando en tiempo real para tomar decisiones más efectivas.
- Mejora de la satisfacción de los clientes, al disponer el empleado del equipamiento e información necesaria para poder ofrecer una experiencia digital al cliente.

Samsung ofrece un amplio porfolio de Smartphones y Tablet con las funcionalidades que permiten crear puestos de trabajo flexibles e innovadores. Por ejemplo, los equipos ruggedizados (<https://www.samsung.com/es/business/ruggedized/>) ofrecen puestos de trabajo para empleados de campo en situaciones adversas. Samsung DeX permite acceder desde tu Smartphone o Tablet a una experiencia "PC" con una pantalla y un teclado.

IAAS365

El digital workplace, tal y como lo entendemos hoy, se encuentra allí donde el usuario está en cada momento, lo que nos plantea un modelo de movilidad absoluta. La necesidad de conseguir continuidad de negocio es fundamental y para ello, hay que ofrecer soluciones rápidas y seguras que permitan a las organizaciones contar con plataformas que se adapten en cada momento a sus requerimientos y a su tamaño de empresa. Una estrategia de teletrabajo en Cloud, es sin duda la forma de lograr esa flexibilidad y adaptabilidad. Basada en un modelo de licencias en pago por uso y gracias a su escalabilidad, el digital workplace en Cloud es accesible para todas las compañías y está ayudando a muchos a continuar trabajando sin verse en situaciones críticas.

CITRIX

En Citrix, creemos que la fuerza de la organización se basa en el éxito de los individuos. Proporcionarles la libertad para hacer lo que les encanta y ser quienes quieren ser. Por ello nuestra visión es garantizar que los empleados siempre tengan un acceso rápido y sencillo a los recursos que necesitan para hacer bien su trabajo, independientemente de donde les lleve el trabajo o lo que suceda a su alrededor.

LINKE

El auge del teletrabajo ha elevado la demanda de soluciones para garantizar el trabajo en remoto con seguridad y, al mismo tiempo, ha generado la necesidad de controlar y monitorizar todos los elementos conectados a las redes corporativas. Por eso Zaltor, mayorista de Soluciones TI mediante su canal, ayuda a los Dptos. TI a securizar el nuevo entorno, fuera y dentro de su casa, en áreas como VPN, conexión remota, administración TI, seguridad y backup en entornos

WOLTERS KLUWER

a3innuva es la suite online para despachos profesionales y empresas de Wolters Kluwer que incorporará todas las soluciones en la nube de la compañía para ofrecer al asesor y a la pyme un entorno colaborativo que conecta el negocio de ambos. La suite a3innuva cuenta con la solución contable a3innuva | Contabilidad, a la que se irán sumando todas las demás soluciones online de las demás áreas de actividad (fiscal, laboral, etc.), tanto para el despacho profesional como para la empresa, de Wolters Kluwer, compañía líder mundial en software de gestión, información y servicios para despachos profesionales y empresas.

Epson EcoTank ET-5800



Epson

Web:

www.epson.es

Precio:

Desde 870 euros

Valoración Global



Hace tiempo que Epson apostó por la sostenibilidad y cada modelo que saca reduce emisiones, apuesta por la economía sostenible y reduce la factura energética de las empresas. Antaño denostada por las organizaciones en favor del láser, la tecnología de inyección se va imponiendo, poco a poco, en estos entornos como una tecnología eficiente, limpia y que supera en muchos aspectos a la láser que se está quedando atrás.

Un ejemplo de ello es esta Epson EcoTank ET-5800: ofrece velocidades de impresión y escaneado muy rápidas y sobre todo, reduce el impacto medioambiental gracias a la tecnología EcoTank de Epson por el que las empresas eliminan de golpe el tener que reponer los cartuchos de tinta cada poco tiempo. Gracias a esta tecnología, se incorporan unos depósitos en los que se introduce la tinta y por tanto, no hay ninguna necesidad de estar permanentemente preocupado porque ésta se agote.

Esa la principal característica de toda la

gama EcoTank de Epson pero es que, además, en este modelo, las prestaciones se multiplican: El equipo tiene un coste por página realmente bajo y cuenta con una capacidad de alimentación de hasta 500 hojas (dos bandejas de 250 páginas). La velocidad de impresión es la principal de sus características ya que en apenas 5 segundos, el usuario tiene la primera página de la impresión en la bandeja de salida. Además, incorpora impresión rápida a doble cara y gracias al alimentador de documentos automático de alta velocidad permite un importante ahorro de tiempo en las tareas cotidianas.

Diseñada para realizar tareas A4 con impresión, escaneado, copia y fax, la selección de las distintas funciones es muy sencilla gracias a la pantalla táctil LCD que posee una interfaz realmente sencilla. Se trata de un equipo que es casi plug and play, donde tan solo tendremos que configurarla para su acceso a la red. La calidad de impresión es otro de los aspectos más destacados. La tecnología de la inyección sirve copias de una calidad mucho mayor que la láser, y además es significativamente más barata. Así que, tanto por calidad como por velocidad de impresión la elección parece clara.

IMPRESIÓN MÓVIL

Desde hace algún tiempo, los usuarios quieren imprimir desde sus teléfonos móviles, portátiles o tabletas. Al incorporar Wi-Fi y Wi-Fi Direct, el usuario tan solo tendrá que descargarse la app Epson iPrint y una vez instalada, podrá imprimir desde cualquiera de ellos. Finalmente, destaca el coste del equipo. La hemos encontrado por poco más de 870 euros, lo que unido al reducido gasto que se va a realizar en cartuchos de tinta hace que nos encontremos ante un equipo más competitivo que muchas impresoras láser.

IFS LÍDER DE FIELD SERVICE EN EL CUADRANTE MÁGICO DE GARTNER 2020

Por quinta vez consecutiva, IFS es Líder del Cuadrante Mágico de Gartner para la Gestión de Servicios de Campo. Este año, además ocupa la posición más alta por su capacidad de ejecución, destacando entre todos sus competidores.

Esto valida lo que siempre hemos sabido en IFS: las empresas dispuestas a ofrecer un servicio excepcional, sin comprometer su visión comercial, apuestan por IFS Field Service Management. Permítanos mostrarle cómo.

Figure 1. Magic Quadrant for Field Service Management



[ifs.com](https://www.ifs.com)

Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.



Reexdoc



pfsTECH

Web:
www.pfstech.es

Precio:
Desde 250 euros

Valoración Global

★★★★★

Obtener unos resultados más rápidos y fiables de los datos que se manejan a diario en las empresas ha sido, y sigue siendo, uno de los principales objetivos de cualquier negocio. Dicho en otras palabras, hablamos de eficiencia.

Afortunadamente la tecnología ha revolucionado y está aquí para ayudar a las empresas a avanzar en su camino hacia la transformación eficiente de su operativa diaria. La solución Reexdoc, de pfsTECH, by pfsGROUP, es capaz de leer y capturar datos de distintos tipos de documentos semiestructurados (facturas, pedidos, partes médicos, órdenes de trabajo, etc), en diferentes formatos (PDF, imágenes, escaneados), haciendo una clasificación de estos para a posteriori extraer los datos necesarios, transformándolos en un output digital y editable, todo ello pasa por un mecanismo totalmente transparente para el usuario.

Reexdoc es una solución diseñada para el reconocimiento y extracción de información de documentos de forma automatizada con técnicas de IA, pensada para transformar los procesos de lectura y extracción de datos de documentos manuales y hacerlos más eficientes.

Un caso de uso aplicado en las empresas y organizaciones es la lectura de facturas de proveedores, pedidos, y albaranes, etc. Reexdoc optimiza estos procesos, automatizando la lectura y extracción de datos necesarios, aportando una capa de visibilidad y control que permite facilitar el seguimiento del proceso, así como una interfaz fácil e intuitiva a manejar por los usuarios de negocio.

VENTAJAS

- **Versatilidad:** Su uso puede extenderse fácilmente a la clasificación, extracción e identificación de determinados ítems de documentos diferentes (no sólo facturas o albaranes).
- **Innovación:** La aplicación del Machine Learning permite optimizar la fiabilidad generando confianza en los usuarios.
- **Flexibilidad:** La personalización en los criterios y campos a seleccionar, y la ausencia de rigidez al no basarse en plantillas cerradas lo convierten en una solución versátil.
- **Escalabilidad:** Soportado en una arquitectura de microservicios altamente disponible y agnóstica a la nube, lo cual permite ser implantado rápidamente en cualquier entorno cloud.
- **Integración:** Permite la integración ágil de soluciones de terceros (RPA y aplicaciones) a través de API rest.

Descubra los **NUEVOS** dispositivos de la línea Lexmark **GO** Line para las pymes



B3340dw

MB3442adw

MC3426adw

C3426dw

Seguridad. Fiabilidad. Rendimiento.

Las nuevas impresoras y MFPs para grupos de trabajo de la línea GO Line llevan 4 años de garantía* y ofrecen el rendimiento y las funciones de seguridad para satisfacer las expectativas de las pymes, ocupando un espacio mínimo.



Compactas



Seguras



Fáciles de
usar

* Los 4 años de garantía se aplican a casi todos los dispositivos de la serie Lexmark GO Line TM después del registro. El cliente debe activar la garantía extendida de su equipo en los 90 días siguientes a la compra. Para más información, por favor visite: www.lexmark.com/myguarantee.



Soluciones de back up

A Las soluciones de backup o copias de seguridad son necesarias no sólo en el ámbito personal sino también en el profesional donde la información y los datos tienen un valor fundamental e incalculable. En este sentido, sugerimos la siguiente radiografía con nueve propuestas entre las que elegir.

Siguiendo un orden alfabético, abre este artículo Acens Cloud Backup: servidores y máquinas virtuales con estas opciones: backup para ficheros con granularidad diaria; backup para VMs, ficheros y aplicaciones con granularidad diaria también; y backup con redundancia geográfica. Le siguen Arsys Cloud Backup y Barracuda Cloud to Cloud Backup para Office 365: si la primera se caracteriza, entre otras cosas, por ser compatible con servidores dedicados, máquinas virtuales, smartphones, sitios web y escritorios, la segunda se conecta directamente desde el cloud de Barracuda al de Microsoft.

Por su parte, Dell EMC Data Protection Suite protege los datos y las aplicaciones que residen on premise o entornos de múltiples nubes. En el caso de Microsoft, Azure Backup se enfoca a la protección de cargas de trabajo empresariales como bases de datos SAP y SQL, o Azure Virtual Machines.

NetApp SaaS Backup for Microsoft Office 365 facilita, en otro orden de cosas, backup y restauración para datos como Exchange Online, SharePoint Online o OneDrive para empresas. Ya en el caso de Oracle, su solución Database Backup Cloud Services realiza copias de seguridad de bases de datos Oracle en Oracle Cloud; los protege de extremo a otro; y los replica de forma transparente en varios nodos de almacenamiento en la misma región geográfica para su disponibilidad inmediata.

También tiene un hueco reservado Sarenet y su Servicio de Copia de Seguridad que mantiene a salvo la información del negocio de sus clientes enviando periódicamente y de manera programada los archivos a un centro de datos del operador de servicios. Finalmente, VMware Site Recovery Manager 8.1 ayuda a la prevención y recuperación de desastres, así como la migración de centros de datos.

Acens Cloud Backup

Es posible elegir entre los servicios backup para ficheros de granularidad diaria y copias con redundancia geográfica.

Acens Cloud Backup es una plataforma alojada en España, en concreto en los centros de procesamiento de datos que tiene este conocido proveedor de servicios en Madrid y Barcelona. Se basa, además, en tecnologías de fabricantes como Intel (servidores), Commvault (con software que salvaguarda y recupera información) y Netapp (los datos se almacenan en cabinas con redundancia de controladoras).

Con redundancia de n+1 en todos los componentes críticos, electricidad, refrigeración y red (así como backup de servidores, aplicaciones y máquinas virtuales), Cloud Backup facilita el cumplimiento de la normativa de protección de datos referente a las copias de seguridad. De igual modo, protege la información de los sistemas de las organizaciones frente a un fallo hardware o ante episodios de malware. Para asegurar los datos empresariales, lleva a cabo también copias de seguridad de los sistemas previa actualizaciones o intervenciones en los servicios.

Se perfila como una solución de backup flexible que tiene el respaldo de plataformas alojadas dentro y fuera de los centros de datos de Acens, y con la que es posible efectuar copias de seguridad de entornos físicos y/o virtuales. Además, propone una conectividad pública vía Internet cifrada a través del protocolo HTTPS y acceso privado mediante la red privada virtual de Telefónica; en este



último caso, las empresas necesitarán haber contratado el servicio RPV caudal nacional de Telefónica.

Al resultar una propuesta caracterizada por su flexibilidad, Acens Cloud Backup es escalable, es decir, que no tiene límite de usuarios ni de equipos conectados. En este caso, brinda una contratación inicial por franquicia con posibilidad de ampliaciones desde panel de cliente; la monitorización de uso del servicio y la configuración de umbrales de aviso de ocupación; y un centro de descarga de agentes gratuito.

En lo que referente a sus labores de gestión, dispone de una consola de administración del servicio online, otra consola de usuario final simplificada y una tercera de administración personalizable. Asimismo, posee una opción para

la gestión de usuarios y permisos, y una configuración del contenido de las copias de seguridad y restauración autogestionado. Incluso admite el control de privilegios por usuarios y perfil enfocado a la gestión del acceso a recursos y ejecución de acciones.

Desde el punto de vista de la seguridad, el cifrado de los datos y el control del acceso incluye algoritmos AES de 256 bits y aislamiento de recursos y control de acceso a nivel de usuario.

Acens

Tel: 91 141 85 00

Web:

www.acens.com

Precio: desde 29€ / mes



Arsys Cloud Backup

Incluye la disponibilidad de diferentes tipos de copias y la programación de copias de seguridad personalizable.

Gracias al servicio Arsys Cloud Backup, los usuarios pueden realizar copias de seguridad de datos en la nube. También recuperar el sistema y la información de manera sencilla. Compatible con los sistemas operativos Windows y Linux- así como con los servidores dedicados o virtualizados- es posible realizar tanto backups de manera manual como automática.

Para prestar su servicio, Arsys recurre a la tecnología de la compañía Acronis y para que el proceso resulte más eficiente y rápido efectúa copias de seguridad incrementales. Cloud Backup, que se puede utilizar con dispositivos de todo tipo incluidos smartphones, sitios web y escritorios, apuesta desde el punto de vista de la seguridad por un cifrado SSL para la transmisión de los datos. Además, las copias de seguridad, los ajustes y las cuentas de los usuarios permanecen alojadas en los centros de datos certificados que tiene el proveedor de servicios. De manera opcional, es posible encriptar los 'respaldos' a través de una contraseña personal y un encriptado AES de 256 Bits para el almacenamiento de datos.

Arsys Cloud Backup ha sido provisto de un panel a través del cual los usuarios gestionan sus restauraciones y programan sus copias en función de sus necesidades. Por otro lado, gracias a una tecnología llamada Disk-

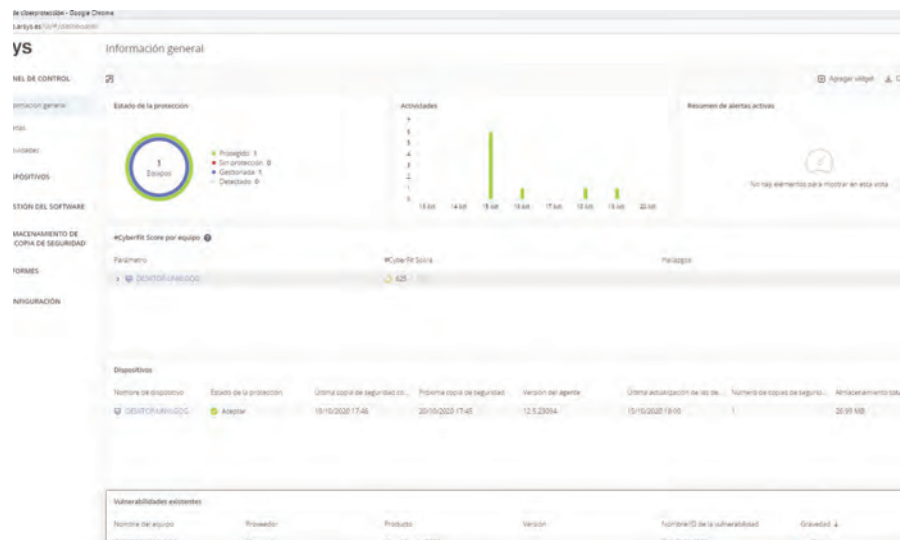


Image se sugiere la opción de decidir si se restaura todo el sistema o solos datos y aplicaciones concretas en cualquier instante.

Las características que incluye este servicio contemplan otras opciones como la posibilidad de que el cliente disponga de distintas versiones de su backup para que pueda elegir la más adecuada, sin necesitar restaurar su dispositivo. Asimismo, las copias de seguridad se alojan en la nube hasta ser eliminadas o hasta la fecha de vencimiento de la suscripción y podrán recuperarse hasta 30 días después.

La recuperación de datos se realiza mediante el panel antes citado -o desde la línea de comandos- y la recuperación directamente desde el almacenamiento en la nube ya sea a nivel de disco

o a nivel de archivo. Cuando las copias estén a punto de superar el espacio, se envía una alerta tanto al panel como por correo electrónico. Mientras, la frecuencia de respaldo es personalizable y se pueden efectuar backups de usuarios y equipos ilimitados hasta ocupar todo el espacio contratado. Existen diferentes paquetes de suscripción de hasta 5.000 GB de espacio de almacenamiento. Además, se pueden integrar otras unidades de red o un disco duro online.

Arsys

Tel: 941 620 100

Web:

www.arsys.es

Precio: escalable

Barracuda Cloud to Cloud Backup

Ofrece protección y recuperación de los datos para Microsoft 365 con cifrado AES de 128 bits en tránsito y 256 bits en reposo.



Esta solución cloud se suministra en formato software as a service, por lo que no precisa de instalación de software o hardware, ni despliegue en local. Se conecta directamente desde el cloud de Barracuda al de Microsoft y admite realizar copias de seguridad sin límite alguno en la cantidad de almacenamiento utilizado ni en la retención de los datos.

Este almacenamiento y retención ilimitados ayuda a establecer políticas de backup que copien diariamente los datos de SharePoint Online, Exchange Online, OneDrive, Teams y Groups manteniendo esas copias diarias indefinidamente en el tiempo. El licenciamiento es muy sencillo: se basa en una licencia por usuario y año que permite el respaldo de los entornos mencionados y siempre con almacenamiento y retención ilimitados. Esto implica que no existen costes ocultos de ningún tipo, puesto que el precio de la licencia lo incluye todo. Todo esto es especialmente importante si tenemos en cuenta que en un entorno como Office 365 el volumen de datos crece de manera exponencial, a medida que los usuarios van utilizando todas las herramientas disponibles de esta suite, lo que hace imposible, o al menos poco práctico, utilizar sistemas de backup con almacenamiento local o en cloud separados ya que a la larga dicho almacenamiento se agota y surgen nuevos costes imprevistos. Además, la política de licen-



ciamiento de Barracuda posibilita la copia de buzones compartidos y alias de correo sin tener que licenciarlos independientemente (basta con licenciar al usuario de directorio activo).

Otra ventaja es que cuando un usuario se da de baja en Office 365, este pasa a estado inactivo en Barracuda pero manteniéndose todos sus datos de manera indefinida mientras se libera su licencia para utilizarla con otra persona; se garantiza así, que los datos de empleados que han dejado una organización se mantienen disponibles para la misma tanto tiempo como se desee sin coste alguno.

Barracuda Cloud to Cloud Backup para Office 365 es parte de la suite de seguridad para Office 365 de Barracuda Total Email Protection (TEP). Aunque es posible adquirir esta parte de backup

de manera independiente, si se opta por la compra de la suite completa TEP se añaden funcionalidades adicionales de protección perimetral de correo mediante inteligencia artificial para la protección frente al ransomware, phishing, timo del CEO, BEC, ingeniería social... Además, se incorporan herramientas de análisis forense y respuesta a incidentes, security awareness (training de usuarios en seguridad) y archivado de correo orientado al cumplimiento normativo.

Barracuda

Tel: +435081007800

Web:

www.barracuda.com

Precio: 3€ /usuario /mes

Dell EMC Data Protection Suite

Ayuda a proteger los servidores físicos y virtuales, tanto si están en el edge como en el data center o en la nube pública.

Esta solución integral de la multinacional norteamericana ha sido diseñada para proteger cualquier tipo de carga de trabajo. Lo hace a través de tecnologías que abarcan desde la replicación hasta las copias instantáneas, el backup y la recuperación ante desastres. Con una protección basada en el valor de los datos y los niveles de servicio que se alinean con los objetivos del negocio, Data Protection Suite satisface las necesidades de organizaciones de todos los tamaños protegiendo datos y aplicaciones que residen on premise. También en los entornos de múltiples nubes.

A sus características de backup y recuperación integrales, se añaden otras funcionalidades de interés para el ámbito empresarial como la replicación continua para cualquier recuperación a un punto en el tiempo y la protección de un amplio rango de aplicaciones con garantía de cumplimiento de SLA (del inglés Service Level Agreement, acuerdo de nivel de servicio). Cuenta, además, con una solución de 'disaster recover' en nube pública y promete un nivel máximo de integración con VMware y los hipervisores de otros fabricantes como Hyper-V, RHEV, Oracle VM...

En otro orden de cosas, Dell EMC Data Protection Suite ofrece varias opciones para simplificar la protección de las cargas de trabajo. De igual forma, esta solu-



ción de software resulta ideal para entornos con una gran cantidad de aplicaciones de misión crítica que se ejecutan en una variedad de configuraciones así como entornos de NAS, sedes remotas y aplicaciones de big data. Con Data Protection Suite, los negocios pueden acceder a opciones flexibles de implementación; pues basta elegir el nivel de protección de datos que estos necesitan según el valor de sus requisitos de protección de datos. Ya sea que precisen un servicio de backup y recuperación, implementar una solución de recuperación ante desastres, recuperación a cualquier punto en el tiempo, recuperación frente a ataques de ransomware o retención a largo plazo, Data Protection Suite proporciona la protección que requiere una

compañía en una única suite de software.

Por último, apuntar un par de ventajas más. De un lado, el software se presenta como una solución sencilla de DR; es decir, que las empresas aprovechen la agilidad y la flexibilidad de la nube pública pudiendo tener un DR eficiente en costes a partir del backup. De otro, la optimización del RPO (Recovery Point Objective) y el RTO (Recovery Time Objective) con la replicación continua.

Dell Technologies

Teléfono: 917229200

Web: www.delltechnologies.com

Precio: gratuito

Microsoft Azure Backup

Este servicio de Azure se emplea para realizar copias de seguridad o proteger determinados datos para luego restaurarlos en la nube del gigante de Redmond

La solución de Microsoft se puede escalar en función de las necesidades de almacenamiento de copia de seguridad de cada compañía. Además, integra una interfaz de administración centralizada que facilita la definición de directivas de copia de seguridad y la protección de una amplia gama de cargas de trabajo empresariales (por ejemplo, Azure Virtual Machines y bases de datos de SAP y SQL) y recursos compartidos de archivos de Azure.

Sus características incluyen funciones como la restauración de datos con coherencia de aplicaciones usando una instantánea de VSS (Windows) y fsfreeze (Linux). También el almacenamiento de copia de seguridad protegido: es decir, que es posible cifrar los datos y guardarlos durante amplios períodos de tiempo, incluso después de una eliminación legítima con autenticación multifactor. De igual forma, se pueden administrar los recursos y la actividad desde el portal de administración de copias de seguridad central de Azure; reducir costes al eliminar la necesidad de usar cintas o un sistema de copias de seguridad externo; y conseguir retención de datos a un corto y largo plazo rentable, así como restaurar SQL Database, archivos individuales, carpetas y máquinas virtuales en Azure o en el entorno local sin coste adicional.

¿De qué puede hacer copias de



seguridad Microsoft Azure Backup? Por ejemplo, del entorno local: se puede efectuar un backup tanto de los archivos, como de las carpetas y del estado del sistema mediante el agente de Microsoft Azure Recovery Services (MARS). O bien, se puede usar el agente de DPM o de Azure Backup Server (MABS) para proteger las máquinas virtuales locales (Hyper-V y VMware) y otras cargas de trabajo locales. Admite, incluso, copias de seguridad de máquinas virtuales Windows o Linux completas (mediante extensiones de copia de seguridad), así como copias de seguridad de archivos, carpetas y estados del sistema mediante el agente de MARS.

También es posible completar backups de recursos compartidos de archivos de Azure en una

cuenta de almacenamiento, y de las bases de datos de SQL Server y SAP HANA que se ejecutan en las máquinas virtuales de Azure. De la misma forma, de bases de datos de Azure para PostgreSQL (versión preliminar) con una conservación durante un máximo de una década. Para finalizar, comentar que proporciona soluciones para proteger los datos tanto en tránsito como en reposo, una escalada sencilla y funcionalidades de supervisión y alerta integradas en un almacén de Recovery Services.

Microsoft

Teléfono: 91 391 90 00

Web:

azure.microsoft.com/es-es

Precio: consultar

NetApp SaaS Backup

Esta solución de copia de seguridad alojada en la nube protege los datos de la suite Microsoft 365 frente a ataques maliciosos o eliminación accidental.

Proteger el negocio con una arquitectura de tecnología moderna para el cloud híbrido. Este es el principal objetivo de la herramienta de Netapp SaaS Backup for Microsoft Office 365. Se trata de programa de software como servicio que ofrece a las compañías un servicio de backup y recuperación para datos (si son eliminados de forma accidental o sufren un ataque malicioso) para Microsoft Office 365. En este sentido, las empresas interesadas deciden que SaaS Backup almacene las copias de seguridad de la información en los servicios web de Amazon que tiene NetApp o en la nube multiusuario Microsoft Azure.

Así, por ejemplo, queda totalmente protegida la solución de mensajería Microsoft Exchange Online (correo electrónico, calendario, contactos...), carpetas de OneDrive para Business y SharePoint Online, incluyendo todos los subsitios, listas, bibliotecas y aplicaciones. NetApp SaaS Backup for Microsoft Office 365 proporciona también protección para Office 365 Groups y Microsoft Teams.

En otro orden de cosas, y con un solo 'clic' es posible efectuar restauraciones granulares que van desde el buzón de un usuario hasta un nivel de correo electrónico completo en Exchange Online. De igual forma, las compañías pueden restaurar el disco entero de un trabajador o bien archivos individuales o versiones de ficheros localizados en OneDrive. Estas restauraciones



abarcan, asimismo, desde una colección de sitios o subsitios a listas o elementos individuales disponibles en SharePoint Online.

Gracias a su gestión simplificada, NetApp SaaS Backup for Microsoft Office 365 permite buscar rápidamente a los usuarios y aplicar filtros por niveles y atributos predefinidos como departamento, país, oficina o grupos de seguridad. Incluso, una organización puede monitorizar el uso de su servicio con detallados registros de auditoría.

Desde el punto de vista de la seguridad, el software utiliza una clave de cifrado única para cada cliente mientras que las claves se almacenan y gestionan de forma segura a través del servicio de gestión de claves de Amazon Web Services. Para finalizar, añadir que la propuesta de NetApp para este artícu-

lo de soluciones de backup se caracteriza por su fácil uso. Basta con iniciar sesión y elegir el servicio de Microsoft Office 365 que se quiere proteger. Sólo existe una única interfaz de usuario y las licencias disponibles son de 12, 24, 36 y 60 meses. Un último apunte: asegura el cumplimiento de normativas gubernamentales con servicio de backup de SaaS listo para el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), con soporte para EXO, OD4B, SPO, grupos y buzones compartidos

NetApp

Teléfono: 91 210 46 00

Web:

cloud.netapp.com

Precio: consultar

Oracle Database Backup

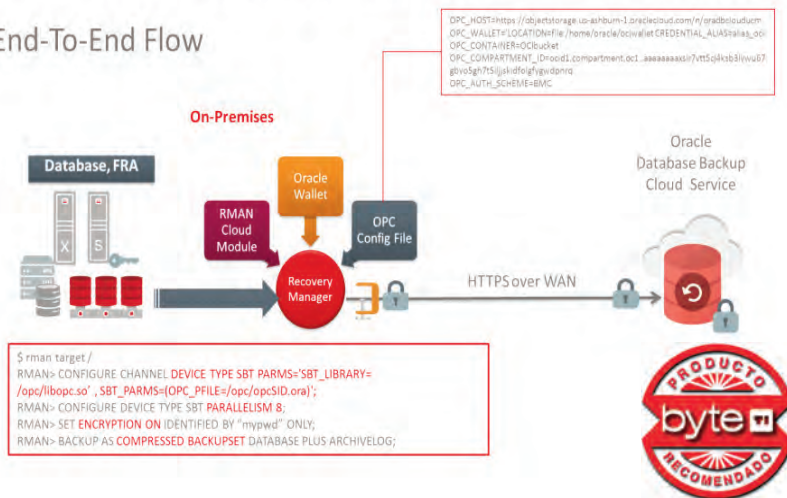
Realiza copias de seguridad de bases de datos multinacional en Oracle Cloud, y protege la información proporcionando una seguridad de extremo a extremos.

Oracle Database Backup Cloud Service es una solución de almacenamiento segura, escalable y bajo demanda que sirve para realizar copias de seguridad de las bases de datos de la compañía californiana en su servicio de computación en la nube Oracle Cloud; servicio que complementa, además, su estrategia de copia de seguridad existente al proporcionar una ubicación de almacenamiento fuera del sitio en la nube pública. Hay que especificar, eso sí, que el programa que nos ocupa se emplea únicamente para almacenar copias de seguridad de Oracle Database y que para guardar otros tipos de datos hay que utilizar Oracle Storage Cloud Service. Las organizaciones interesadas en esta propuesta, deben suscribirse primero al servicio para luego instalar Oracle Database Backup Cloud Module y configurar su entorno para enviar las copias de seguridad a la nube. Es posible, asimismo, emplear los conocidos comandos de Recovery Manager (RMAN) para efectuar operaciones de respaldo, restauración, recuperación y mantenimiento.

En otro orden de cosas, y dado que las copias de seguridad se encuentran en un entorno cloud seguro, siempre van a estar accesibles a través de Internet y disponibles de inmediato cuando una empresa tenga la necesidad de acceder a ellas. Como los datos se replican en varios nodos de almacenamiento, esto permite que se protejan frente a los fallos de hardware o la

ARCHITECTURE OF ORACLE CLOUD BACKUP WHEN USED WITH ON-PREMISE DATABASES

End-To-End Flow



'corrupción de datos'. Otra de las utilidades de Oracle Database Backup Cloud Service es que se puede utilizar de igual forma para realizar copias de seguridad y restaurar las implementaciones de Database Cloud Service y Database Exadata Cloud Service. La primera es una solución de base de datos que ejecuta cargas de trabajo, ya sean on-premises o gestionadas de forma autónoma en Oracle Cloud Infrastructure. Mientras, la segunda es un servicio de nube pública y el cliente paga por la capacidad que usa.

Cada vez que una organización se suscribe a Oracle Database Backup Cloud Service, compra la cantidad de capacidad de almacenamiento que desea para sus copias de seguridad. Alcanzado este límite, la copia de seguridad fallará, pero este se puede aumentar rápidamente

comprando 'más cantidad'. Se brinda, igualmente, la opción de liberar espacio utilizando RMAN para eliminar las copias de seguridad que se hayan quedado obsoletas. Es posible controlar cuánta capacidad de almacenamiento se ha utilizado consultando unas métricas detalladas sobre este uso. Si las copias de seguridad están almacenadas en 'Object Storage Classic', se usará la consola Infrastructure Classic. Si están guardadas en almacenamiento de objetos, se recurrirá a las herramientas de análisis de costos.

Oracle

Teléfono: 902 302 302

Web:
www.oracle.es

Precio: consultar

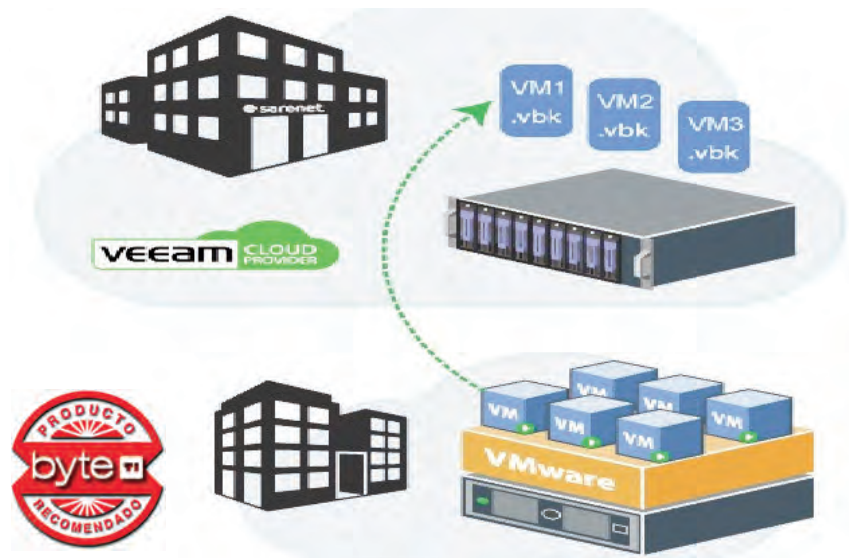
Sarenet

Sarenet mantiene a salvo la información de negocio de su cartera de clientes con este servicio de backup y réplicas que incorpora tecnología Veeam.

Este servicio evita la pérdida de la información que almacenan los clientes de este operador de servicios Internet en sus equipos o servidores ante hackers o virus, incendios, inundaciones, rotura de equipos... En concreto, los archivos se envían periódicamente y de manera programada a un data center de Sarenet donde quedan alojados con altas medidas de seguridad. Mientras, sus técnicos intervienen de modo proactivo ante cualquier anomalía en la realización de las copias gracias a la monitorización que hacen del servicio. Todo ello con una absoluta seguridad y confidencialidad, ya que la información viaja y se almacena encriptada. El citado servicio ayuda a cumplir con las exigencias de la Ley de Protección de Datos en España.

Dentro de este contexto, el proveedor apuesta desde hace ya un par de años por esta plataforma para sus soluciones de backup y réplicas con tecnología del fabricante Veeam: resulta válida para cualquier entorno cloud, virtual o físico, y soporta además del backup, la recuperación y la gestión de los datos.

Los posibles escenarios que ofrece Sarenet a sus clientes con esta tecnología son tres. El primero es el almacenamiento de backups en remoto para copias con Veeam. Además de tener las copias generadas con Veeam en local de sus servidores virtuales o físicos, workstations y servidores, los



clientes los pueden almacenar fuera de sus instalaciones de forma totalmente segura. Se trata, por lo tanto, de gestionar conexiones con este almacenamiento desde el propio Veeam y acceder y restaurar las copias en local en el momento que quieran.

Las réplicas de entornos virtualizados en remoto con Veeam es el segundo escenario, pudiendo replicar máquinas virtuales en un entorno externo de forma segura. Se activan siempre que una compañía lo necesite de forma transparente como si estuvieran en sus instalaciones con el mismo direccionamiento gracias a la tecnología NEA (Network Extension Appliance). En otras palabras: es una extensión de la red local del cliente para que cuando llame a la réplica alojada en Sarenet siga funcionando correctamente.

Finalmente, están las réplicas de entornos virtualizados en remoto con Veeam y 'Failover plan'. Si un entorno de virtualización falla, Sarenet ayuda a diseñar un plan alternativo para acceder a esas máquinas por Internet (se diseñan, por ejemplo, el orden y tiempo de arranque de las máquinas o el direccionamiento de las IPs públicas que se asignan). Todo el proceso se gestiona desde un portal que se puede activar incluso desde un smartphone en caso de emergencia.

Sarenet

Teléfono: 902 239 076

Web:

www.sarenet.es

Precio: desde 25€ / mes

COMPARATIVA

VMware Site Recovery Manager

Recuperación ante desastres que automatiza la coordinación de la conmutación por error y la conmutación por recuperación para minimizar los tiempos de inactividad.

Disponibilidad y movilidad automatizadas de aplicaciones para entornos de cloud privada. Así se presenta la propuesta elegida por VMware. Sus desarrolladores han apostado por una tecnología de replicación subyacente para realizar una gestión basada en políticas de planes de recuperación, llevando a la práctica pruebas sin interrupciones y automatizando labores de coordinación. En concreto, Site Recovery Manager 8.1 proporciona recuperación y movilidad de máquinas virtuales entre sitios con un tiempo de inactividad mínimo o nulo. Para ofrecer flexibilidad y opciones, se integra de manera nativa con la solución basada en hipervisor vSphere Replication y es escalable para gestionar todas las aplicaciones en un entorno virtualizado de centro de datos como VMware vSphere. De igual forma, resulta compatible con una amplia gama de soluciones de replicación basadas en matrices que están disponibles en los principales partners de almacenamiento de VMware.

VMware Site Recovery Manager 8.1 brinda a las organizaciones varios casos de uso como la recuperación ante desastres, la prevención de desastres o la migración de centros de datos, entre otros. Admite, igualmente, la realización de pruebas frecuentes y sin interrupciones, incluso en horas laborales, con el fin de poder garantizar los objetivos de recuperación predecibles. Con un tiempo de recuperación a minutos empleando

flujos de trabajo de coordinación automatizada, se garantiza una reanudación de la actividad normal fácil a través de un plan de recuperación original mediante la conmutación por recuperación automatizada.

Además de estos puntos destacables, la propuesta que realiza VMware se caracteriza porque promete una protección de miles de máquinas virtuales con los planes de recuperación centralizados y eliminación de los procedimientos manuales. También una protección de la inversión y RPO (Recovery Point Objective) personalizados con la ayuda de las soluciones de replicación compatibles que en estos momentos ofrecen los principales proveedores de almacenamiento. VMware Site Recovery Manager 8.1 propone a los negocios, en otro orden de cosas, una reducción ma-

yor de los gastos operativos y de la inversión de capital gracias a las tecnologías complementarias de centros de datos definidos por software como VMware NSX y VMware vSAN. Se encuentra disponible en dos ediciones para ayudar a las organizaciones a proteger su entorno de acuerdo a sus necesidades empresariales. La presencia de herramientas de gestión avanzadas e intuitivas, así como los flujos de trabajo optimizados, hacen que la planificación de las tareas y actividades resulte más sencilla.

VMware

Teléfono: 900 811 833

Web:

www.vmware.com/es


Precio: consultar

Mochila **TERRA** de la colección Planet con AGS, Anti Gravity System

Fundas **METAL** para iPad Pro 11" y 12,9", iPad 10,2" y iPad Air 10,9".
Disponible en varios colores.



Así evoluciona el **ERP** y el **CRM**



Dentro del mercado de herramientas de gestión empresarial, el CRM y el ERP son, sin duda, las estrellas. Con la crisis provocada por la pandemia, se han convertido en indispensables y las organizaciones han tenido que adaptarlas a la nueva realidad. Analizamos cómo están evolucionando.

Por Manuel Navarro



Hablamos casi de la prehistoria de la tecnología. El ERP y un poco más adelante fueron de las primeras herramientas empresariales que empezaron a ser adoptadas por compañías de todos los sectores y de todos los tamaños. Y es que, se convirtieron en fundamentales para mejorar la productividad y la eficiencia. Y así siguen a día de hoy. Con su evolución a lo largo de los años no han dejado de ser dos elementos indispensables en cualquier organización. Y con la crisis provocada por la pandemia, se han convertido en más imprescindibles todavía. Como afirma Isabel Pomar, CEO de Datisa, “el coronavirus ha maximizado esta necesidad de rentabilidad y de ahorro de costes, para lo que es necesario disponer de la información oportuna. Por ejemplo, conocer los datos sobre aquellos artículos/servicios que son más rentables, los que dejan más o menos beneficio o poder hacer una estimación óptima sobre las compras, para lo que es necesario saber qué se vende más o menos, dónde y con qué regularidad para tener siempre el stock adecuado, ni más ni menos. O qué clientes son más beneficiosos también en términos económicos, pero también en términos de reputación. Es importante, ahora más que nunca tener la información adecuada y la tecnología que de soporte a las decisiones clave del negocio. Es decir,

soluciones que, como decía antes, impriman mayor velocidad y seguridad a las operaciones. Pero, quizá, lo que más destaca tras la Covid-19 es la importancia de contar con aplicativos que funcionen en la nube y que permitan operar en remoto”.

Es cierto que el coronavirus ha traído un apartado positivo que no es otro que el de la digitalización acelerada de las organizaciones y no sólo en el ámbito de las herramientas de gestión como el de los ERPs o los CRMs. En este caso, aunque muchas compañías ya trabajaban con soluciones de este tipo, la realidad es que no estaban configuradas para funcionar en la nueva realidad. Así que también han te-



nido que adaptarlas. Y es que, este tipo de soluciones se han constituido como uno de los pilares sobre los que sustentar esa transformación digital. Desde el pasado mes de Marzo, se ha visto de forma clara como las empresas que ya tenían en marcha procesos de digitalización han superado mucho mejor la crisis provocada por el confinamiento. Y el ERP y el CRM es uno de los elementos clave porque, como afir-

ma Víctor Artola, presales manager Finance, Risk & Digital Supply Chain de SAP “aunque todo el mundo hable de transformación digital, lo que realmente permite hacer evolucionar un negocio en esa dirección es la transformación de los procesos y eso, solo se logra con soluciones de ERP y CRM. Muchas compañías se han dado cuenta de que necesitaban soluciones que les permitan establecer un mayor control de sus finanzas para reducir costes y mejorar la gestión del capital circulante; o de su cadena de suministro para combatir las roturas de stock; necesitan mejorar los puntos de contacto con sus clientes y la información que obtienen de ellos para mejorar su experiencia como clientes o poner en marcha una tienda online que les permita hacer frente a la reducción de aforos o el cierre de los espacios físicos. Como dato relevante con respecto a este último aspecto, en el segundo trimestre de 2020, se gestionaron 49 millones de pedidos a través de la plataforma SAP Commerce, un 58% más que en el primer trimestre y un 53% más que en el mismo trimestre de 2019”.

Lo cierto es que como diría el castizo refrán “a la fuerza, ahorcan” y en este caso, y provocado por el coronavirus, las empresas se han dado cuenta de la importancia de contar con las herramientas adecuadas para poder afrontar la situación y seguir siendo productivos. En opinión de Justino Martínez, director general de Zucchetti, “la crisis del Covid-19, lo que ha permitido es que muchas empresas se concienten de una necesidad que ya era evidente desde hace varios años. La digitalización es imprescindible para que las empresas puedan seguir siendo competitivas. Los hábitos del consumidor han cambiado, hoy disponemos de más datos que nunca, el teletrabajo no deja de crecer, los canales de venta se han multiplicado y nosotros debemos adaptarnos para gestionar esa nueva realidad”.

También desde Marino iSolutions consideran que “Covid-19 no solo ha provocado una crisis sanitaria sino que también ha traído consigo una fuerte crisis social y económica, donde los más afectados han sido las pequeñas y medianas empresas. Por ello, las empresas, al margen de su tamaño o actividad, deben fundamentar su capacidad en la eficacia para con-

trolar y ejecutar cada proceso o subproceso que intervienen en su gestión diaria. Ahora más que nunca y ante la Covid-19, la infraestructura informática es la encargada de proporcionar los recursos necesarios para facilitar la organización interna y potenciar las captaciones estratégicas de cada empresa. En estos tiempos, la tecnología se ha convertido en un elemento clave que aporta valor añadido a las empresas”.

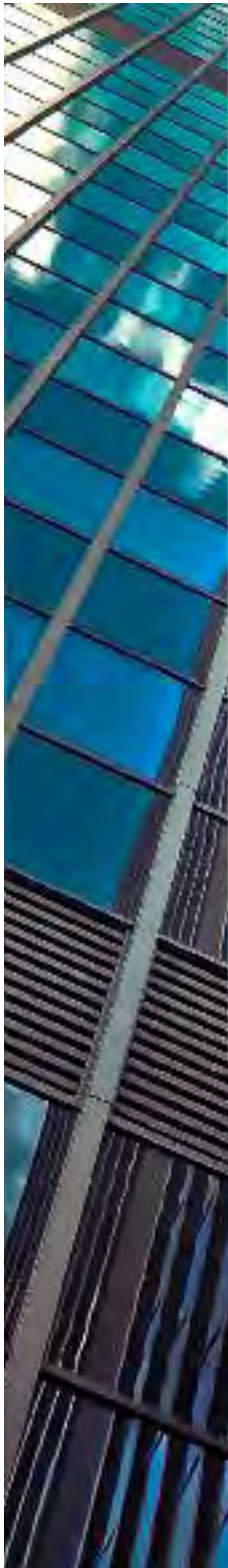
LA IMPORTANCIA DE LA NUBE

Si existe un elemento que ha favorecido la implementación rápida de este tipo de soluciones ese ha sido la nube. Sin ella, la gran mayoría de las empresas (sobre todo pymes) no hubieran podido continuar con su labor. Salesforce revolucionó el mundo del CRM hace unos años con su modelo as a service y dio paso a que el resto de fabricantes viera que el futuro de este tipo de herramientas pasaba indefectiblemente por la nube. En este sentido, Gonzalo Goñi, director solution engineering de Salesforce asegura que “la nube, sin duda, ha facilitado su uso generalizado. En Salesforce siempre hemos creído que nuestro modelo SaaS es el más apropiado, ya que es totalmente flexible y escalable, de hecho, somos una compañía que nació con el objetivo de democratizar la nube. Además, ahora, con el auge del teletrabajo, la nube se perfila como una de las principales tecnologías para empresas de todo tipo. Ningún otro modelo proporciona mejor “time-to-market”. Esa flexibilidad de la que habla Goñi es uno de las ventajas fundamentales que proporciona la nube. Y es que aunque estas herramientas ya eran necesarias antes de que apareciera el cloud computing en escena, ha sido la nube el principal impulsor. Pero no todo el mundo está de acuerdo con esa afirmación. Como asegura Carlos García Villate, director de I+D de Lantek, “anteriormente ya existía una necesidad clara de implementar estas herramientas en las empresas para gestionar y planificar los recursos empresariales y la relación con los clientes. La nube hace posible que se pueda acceder a estas herramientas en remoto desde cualquier lugar y a través de diferentes dispositivos (móvil, tablet), lo que es sin duda una gran ventaja. No obstante, no creo que la nube sea el principal impulsor ante la necesidad de incorporarlas en las corporaciones, ya que esta necesidad existía y sigue existiendo en las organizaciones”.

Es precisamente, en el caso de las empresas que ya tenían algún ERP o CRM antes de que la nube apareciera en nuestras vidas, donde radican los principales problemas. Los fabricantes siguen dando soporte a las aplicaciones on-premise, pero

cada vez más, establecen plazos en los que se acabará ese soporte. La idea es que esas organizaciones vayan pasándose al entorno cloud y es en ese punto, en migrar del modelo on-premise a la nube, donde pueden surgir problemas. En este sentido, Francesc Núñez, product manager de ERP y Gestión de Wolters Kluwer, cree que “la transformación digital y el viaje hacia el cloud, según nuestros datos, tiene diferentes velocidades. Sin duda, transicionar al cloud por el simple hecho de cambiar la ubicación del software no es la ventaja principal, ni tan siquiera el objetivo que se debería perseguir en un proyecto de transformación digital. Para las nuevas generaciones presentes en el entorno laboral, el cloud en sí mismo no representa ninguna ventaja, de hecho, no conciben otra cosa que no sea el cloud. El verdadero objetivo de la transformación digital es la adaptación, el cambio, la transformación. El cloud y la digitalización son únicamente las herramientas. Este es el verdadero reto al que se enfrentan las pymes. Transformar un ERP o un CRM al cloud es, en realidad, construir de nuevo un ERP o un CRM”.

Una de las claves de la nube es que a quien más favorece es a las pequeñas y medianas empresas. En general, la nube está impulsando la adopción de sistemas ERP o CRM en los segmentos más bajos del mercado, empresas entre 10 y 49 empleados que no contaban con los recursos para afrontar la implantación de un sistema ERP/ CRM tradicional. La flexibilidad, la implementación rápida o el ahorro en términos de infraestructura y recursos IT hacen muy evidente la superioridad de estas implantaciones respecto a los modelos tradicionales. Una parte muy significativa del rápido crecimiento de los ERP/ CRM Cloud viene de este segmento. Por el otro lado, el de las medianas y grandes empresas, Diego Sánchez-Aparisi, country product director de Sage, “en los segmentos más altos del mercado, empresas a partir de 49 empleados, el ritmo de adopción de soluciones Cloud es mucho más lento, se trata de empresas que ya contaban con sistemas ERP o CRM muchas veces desplegados sobre su propia infraestructura híbrida y que hacen que las ventajas de estos nuevos modelos no sean tan evidentes especialmente relación a los costes que suponen en términos de migración de la información, adaptación de los sistemas... Cuando hablamos de la nube como impulsor debemos siempre tener en cuenta las peculiaridades de nuestro target y crear propuestas de valor específicas para cada uno de ellos. Por eso, en Sage estamos invirtiendo todo nuestro esfuerzo y recursos para que nuestros clientes puedan hacer esa transición a la nube de una forma eficiente y asegura; de forma



que cualquier empresa, independientemente de su tamaño y recursos económicos, pueda trabajar con sus soluciones como si estuvieran en la oficina”.

No obstante y a pesar del esfuerzo por parte de los fabricantes en que las empresas se muden a entornos cloud, no todas ellas se muestran dispuestas. Así lo afirma Carlos Sanmartín Sierra, ERP sales development manager de Oracle: “Desafortunadamente, todavía hay muchas empresas que perciben el salto al cloud como algo complejo, arriesgado y caro. Vemos algunas reticencias, ya que perciben el cloud como una pérdida de seguridad y de control por su parte y prefieren tener todos sus sistemas alojados en sus instalaciones. Las empresas tecnológicas tenemos una labor muy importante para concienciar sobre los beneficios de las soluciones cloud, como el pago por uso, acceso a la innovación, escalabilidad o seguridad y, de este modo, ayudar al tejido empresarial español a liderar el mercado en esta nueva “normalidad”.

LA IRRUPCIÓN DE BIG DATA

Una de ellas tendencias que puede

transformar el mundo de estas herramientas de gestión es Big Data. El hecho de que el número de datos se incremente día a día va a ser fundamental en la evolución tanto del ERP como del CRM. Los procesadores de datos tradicionales no pueden gestionar ese nivel de datos por lo que todo hace indicar que Big Data puede ser la solución a esta problemática. Para Marc Canela, product marketing manager de Ekon “más valioso es conocer el dato concreto que estamos buscando. Cada día más, las empresas trabajan con su propio Big Data, sus tendencias, las preferencias de sus clientes y de sus de compras, para confeccionar sus mejores campañas comerciales y escenarios que les permitirán cumplir sus objetivos”.

Pero a pesar de las perspectivas que se asientan sobre el Big Data, los datos revelan que todavía no es algo que las empresas españolas. Por ejemplo: según el último Informe e-Pyme 2019 que hace un análisis sectorial de la implantación de las TIC en las empresas españolas de todas las tecnologías clave especificadas, la analítica de Big Data es la menos utilizada entre las empresas en España en 2019 (2,1% del total; 1,8% de microempresas y 8,3% de pymes y grandes). La evolución con respecto a 2018 revela una disminución de los porcentajes en ambos segmentos empresariales; de 2,9 puntos porcentuales para el de pymes y grandes y de 0,5 para el de microempresas. Obviamente este tipo de soluciones impactarán en positivo sobre el ERP o el CRM pero en realidad, lo harán sobre toda la operativa de una organización. En opinión de la CEO de Datisa, “este tipo de tecnologías todavía está en una fase muy embrionaria en el entorno pyme por lo que su impacto aún no es relevante. Si las pymes tienen un nivel de digitalización básico, lo normal es que no tengan el foco puesto en este tipo de tecnologías. En todo caso creo que, para avanzar en este tipo de tecnologías, las pymes deberán primero, facilitar la integración con soluciones del tipo Business Intelligence, por ejemplo. En nuestro caso, hemos apostado por la integración y por facilitar la comunicación y el intercambio fluido de información a través de una interface estandarizada. Integración con paquetes de software EDI, con herramientas de Internet y Comercio Electrónico o con soluciones de Business Intelligence, sin que el usuario perciba el uso de una aplicación u otra, son criterios de primer orden. Hay que tener claro que, dado el nivel de especialización alcanzado en las herramientas de software, es difícil que un mismo fabricante/proveedor pueda aportar a una empresa todas las solu-

ciones que necesita para abordar con éxito un proceso completo de transformación digital. Por ello, hoy, uno de los retos más importantes está en la integración de las herramientas. ¿Por qué? Porque en la integración es donde verdaderamente está el espíritu del salto digital: en la explotación útil y multidisciplinar del dato. Y, por tanto, también donde residen las oportunidades de diferenciación y de ganar una ventaja competitiva”.

Hasta que llegue ese momento, lo cierto es que los sistemas transaccionales como el ERP o el CRM genera datos de forma constante y tener acceso a esos datos y, lo más importante, saber analizarlos y gestionarlo para una correcta toma de decisiones es fundamental. Los ERP de última generación ya suelen trabajar sobre el Business Intelligence pero el Big Data va a suponer un salto cuantitativo. Desde Marino iSolutions creen que “los avances tecnológicos en diferentes áreas de ingeniería e industriales permiten la obtención cada vez de más datos, desde maquinaria de producción, furgonetas o camiones de una red de transporte o flotas, desde cualquier periférico que esté conectado a la red, es decir, lo que solemos conocer como IoT o el internet de las cosas, en el tejido industrial o de producción quizás más nombrado como Industria 4.0. Esta eclosión de información heterogénea de diferentes fuentes y en grandes cantidades bien relacionadas y trabajadas puede ayudar a la toma de decisiones, es lo que conocemos hoy como el Big Data, y por ello presente sin lugar a dudas en el mundo del ERP/CRM. En función de la dimensión de la empresa y de la magnitud de sus procesos, generarán mayor o menor cantidad de información, y necesitarán en función de su necesidad herramientas de Big Data para el tratamiento y análisis de la información que genera todo su sistema”.

La apuesta por el Big Data es algo que tienen en cuenta los fabricantes de estas soluciones. Uno de los grandes, Salesforce apuesta claramente como demuestran los casi 14.000 millones de dólares que se gastó el año pasado en adquirir Tableau, una plataforma de análisis de datos, que proporciona herramientas de visualización en cloud para que las empresas puedan extraer información relevante para sus negocios a partir de grandes cantidades de datos y de esta forma detectar por dónde pueden ir las demandas de los clientes. Sin embargo, con una plataforma analítica no basta y es que como apunta el portavoz de Salesforce, “hay que tener en



cuenta que una vez adquirida la información hay que poder usarla con el propósito buscado y en el momento adecuado. Para ello es muy importante la integración fluida de todos los elementos que participan. Por ejemplo, poder monitorizar las redes sociales para detectar usuarios con interés en un determinado tema, una vez localizados ser capaces de incorporarlos a un journey de marketing que confirme su interés y recabe datos de contacto, y terminar con una llamada de un gestor comercial para rematar una venta. De manera que el gestor comercial reciba la tarea de llamar a ese potencial cliente con toda la información necesaria”.

¿VERTICAL U HORIZONTAL?

Este es el viejo dilema que se produce en el caso de los ERPs. La oferta que hay en el mercado es ingente y se multiplica con la aparición de diferentes modelos para diferentes sectores industriales. Así que una duda que surge entre la gran mayoría de empresas es si optar por un ERP genérico y adaptarlo a las necesidades de la empresa o apostar por una herramienta específica. Y, como en botica, hay de todo. Lantek es un desarrollador de herramientas específicas

para el sector del metal. En su caso, claro, la apuesta pasa por el vertical. Su portavoz asegura que “en un sector tan vertical y especializado como es el del corte de chapa, lo más apropiado es decantarse por una solución de nicho, es decir, un software de gestión concebido por y para las empresas del sector de la chapa. Las razones son claras, dado que es difícil encontrar una solución adaptada al sector de la transformación de la chapa que cubra su idiosincrasia, así como todas las áreas de gestión propias del sector y que permita a su vez abarcar todo el proceso de producción de la chapa en su conjunto, desde la presupuestación hasta la facturación y entrega del producto. En definitiva, contar, por tanto, con un sistema de gestión empresarial de nicho que se ajuste a las necesidades de las empresas del sector les ofrecerá soluciones ad-hoc para su problemática específica, proporcionando a la empresa un rendimiento superior en comparación con un paquete ERP genérico y sin especializar en un nicho concreto”. En Ibermática también apuestan por una solución vertical. Según Clara Camprovín, business development Microsoft 365 de la compañía, “una herramienta vertical, sin ninguna duda permite un ROI muy superior, siempre y cuando este desarrollada con tecnología estandarizada y el desarrollador aporte suficientes garantías de solvencia. Gracias a un vertical podemos incorporar las mejores prácticas de un sector. El ERP en el Cloud, en la modalidad SaaS permite poder acceder a los Market Places de aplicaciones de software como la AppSource de Microsoft, donde podemos elegir entre miles de aplicaciones, verticales y horizontales que completan nuestro ERP o CRM en minutos, y con la posibilidad de disponer de versiones de prueba sin coste”.

Zucchetti ofrece ambas opciones. Su director general opina que según las necesidades de la organización se debe optar por una u otra, ya que ambas tienen ventajas. En su opinión “un software ERP-CRM vertical, especializado en un determinado sector, nos aportará módulos específicos y personalizados para gestionar conforme a nuestras características sectoriales, por lo que es muy recomendable para empresas que cubren toda la cadena de

valor. Nos permite así ser más competitivos y da respuesta a necesidades concretas de nuestro sector. Por su parte, una solución ERP-CRM genérica puede ser la idónea para las empresas de determinados sectores, o bien con un menor tamaño o menor volumen de negocio, o que sólo necesite las funcionalidades genéricas de un software ERP”.

La realidad es que una herramienta diseñada para un sector vertical ha sido concebida desde un principio para responder a las necesidades específicas de esa industria: procesos específicos, legislación, requisitos, etc. y, por tanto, siempre será mejor que una solución general adaptada. Y es que, como afirma Víctor Artola de SAP, “no tiene nada que ver un fabricante de componentes de automoción con una empresa de servicios de reforma. Sus negocios son completamente diferentes y, por tanto, necesitan herramientas específicas. En SAP llevamos 50 años ayudando a las empresas a transformarse y hemos constatado la importancia de dar a cada tipo de empresa las herramientas que mejor se adecúan a su sector. Actualmente contamos con soluciones para 25 sectores distintos y hemos querido ir más allá con la creación de Industry Clouds: son aplicaciones especializadas, diseñadas para satisfacer las necesidades específicas de la industria, que están creadas por SAP y sus partners en una plataforma-como-servicio”.

En el lado contrario, aquellos que apuestan claramente por una solución horizontal, se encuentra Oracle. Su portavoz defiende que “en la mayoría de los casos, personalizar o adaptar una solución genérica suele ser la opción con un mayor y más rápido retorno de la inversión. Excepcionalmente, hay algunos sectores con una casuística tan específica que es necesario recurrir a soluciones verticalizadas, pero realmente son muy pocos. Existen también modelos híbridos, donde podemos apostar por una solución estándar o genérica para la gestión financiera, ventas, eCommerce, aprovisionamiento, planificación, marketing o cadena de suministros y complementar alguna funcionalidad concreta con un software verticalizado”.

Así que a lo mejor es en el término medio donde se encuentra la decisión correcta. Al igual que ocurre con la nube, en la que los entornos híbridos son de forma clara la apuesta de las empresas, en el mundo de las herramientas de gestión, puede suceder lo mismo. Esta es la apuesta de Wolters Kluwer, por ejemplo. Y eso que el nicho de mercado de la compañía es tan específico como el de las asesorías y despachos profesionales. Su portavoz Francesc Núñez asegura que “lo mejor es el binomio estándar-vertical. En Wolters Kluwer basamos la estrategia de nuestros sistemas ERP en un sólido core genérico, en el que se soportan todos los cambios legales y se mantienen los procesos principales de las empresas. Sobre este core genérico, abrimos nuestros sistemas para que partners o terceros especialistas en diferentes

sectores puedan conectar y ampliar nuestras soluciones de una forma sencilla y completa. Este binomio permite explotar lo mejor de las dos opciones. La posible adaptación de un estándar a un vertical comporta, habitualmente, costes extra en el mantenimiento y una insuficiente satisfacción del cliente. La elección únicamente de un vertical obliga al fabricante al desarrollo de la parte core necesaria para el cumplimiento legal que necesita el cliente, pero siempre se realiza con menos eficiencia”.

LA MOVILIDAD

La irrupción de los terminales móviles supuso un salto para este tipo de herramientas. De repente los smartphones se empezaron a llenar de novedosas aplicaciones que facilitaban la productividad de las empresas y ni el ERP ni el CRM se podían quedar atrás... ¿o sí? Hay algo que siempre se les ha achacado a estas herramientas y es que las versiones para dispositivos móviles vienen recortadas o no se adaptan a las características de un smartphone o una tablet. Esta afirmación la corroboran desde Marino iSolutions: “el concepto de una versión móvil de un software debe ser que se pueda utilizar desde cualquier lugar y en cualquier dispositivo. Para que se pueda utilizar desde cualquier lugar entre otras





cosas debe estar optimizada para que la transacción de datos que haga con el servidor sea rápida, y para que se pueda utilizar desde cualquier dispositivo debe estar optimizada para ese dispositivo, el diseño multi-dispositivo debe tener en cuenta si se mostrará en una pantalla de 7", 12", etc. en vertical o en apaisado, que toda la navegación tenga poca profundidad, es decir que no enlacemos pantalla con pantalla y terminemos en un séptimo nivel, y por su puesto muchos otros aspectos. En el sector ERP/CRM cada vez se tiene más presente estas necesidades y en los equipos de diseño y desarrollo los profesionales de UX están más presentes, resultado de ello es que los sistemas de gestión empresarial cada vez son más amigables para cualquier dispositivo, incluido Desktop".

Lo cierto es que los fabricantes están avanzando cada vez más en proporcionar herramientas adecuadas. Porque como afirma el portavoz de Sage, "desde nuestro punto de vista una adaptación móvil va mucho más allá de hacer que nuestro CRM o ERP se pueda consultar desde uno de un smartphone o Tablet; o por hacer una versión "reducida" si se quiere del entorno de trabajo del mismo. La realidad demuestra que cuando trabajamos desde un móvil no lo hacemos de la misma forma, que cuando lo hacemos desde un PC. Disponer de clientes móviles específicos, en forma de aplicaciones que se pueden descargar desde los

marketplaces, es una buena forma de optimizar esto. En Sage disponemos de un equipo especializado en el desarrollo de aplicaciones móviles y somos capaces de garantizar, así la mejor experiencia para los casos de uso y escenarios que consideramos más relevantes para el acceso al ERP o CRM en movilidad". En la misma posición se sitúa Francesc Núñez de Wolters Kluwer quien considera que "trasladar al móvil la funcionalidad que ya está disponible en la solución es, a nuestro entender, una aproximación clásica, y errónea, del concepto de movilidad. Volvemos a destacar la necesidad de entender la movilidad como una herramienta, no como el objetivo en sí mismo. Cuando se realiza el ejercicio de poner al usuario en el centro de nuestras actividades y desarrollos, la conclusión es clara: en movilidad se deberían proporcionar aquellas funcionalidades que aporten valor al usuario según el dispositivo que se use en cada momento. Datos según geolocalización, optimización de rutas o visitas, información concreta, vinculación con agenda, integración con sistemas de correo o mensajería del propio móvil podrían ser ejemplos de funcionalidades que tienen sentido en un móvil y poco o ninguno en la aplicación principal".

EL CUSTOMER EXPERIENCE

Toda estrategia de cualquier empresa debe pasar por el cliente. Es lo más importante de todo ya que sin él la empresa no existiría. En los últimos años surge el término del Customer Experience para definir lo que es la anticipación a las necesidades del cliente y definir estrategias que permitan mantener los que ya se tienen y atrapar a nuevos. Dos de los grandes están apostando claramente por esta tendencia. Desde hace algunos años, parte de su estrategia e inversiones se están centrando en desarrollar soluciones específicas. En este aspecto, Ana del Amo Laguna, CX Principal Solution Engineer de Oracle, especifica por qué el cliente es fundamental y se necesita

una estrategia para anticiparse a sus necesidades. En su opinión, “si queremos anticiparnos y ofrecer experiencias adaptadas a los clientes y a su comportamiento en tiempo real necesitaremos una Plataforma Inteligente de Datos de Clientes (CIP) donde recopilar y gestionar la información y las señales que nos envían los clientes. Estas señales están por todas partes. Por tanto, en primer lugar necesitaremos unificar los datos de los clientes conocidos y desconocidos para crear perfiles y enriquecerlos. Conseguir conocer al consumidor/comprador mejor de lo que se conoce a sí mismo respetando al mismo tiempo su privacidad. A continuación, mediante segmentaciones inteligentes seremos capaces de proporcionar experiencias oportunas, relevantes y coherentes a los clientes, ya sea automáticamente o a través de interacciones humanas en tiempo real (por ejemplo, agentes de un centro de llamadas)”.

La experiencia que se le ofrece a un cliente cobra cada vez más importancia. De hecho, los clientes exigen cada vez más una tener una correcta experiencia. De nada sirve un gran producto si, por ejemplo la experiencia de compra es nefasta. Para Ana del Amo, “la correcta gestión de los datos del cliente es la base de toda estrategia de Customer Experience (CX) para posibilitar el orquestar experiencias de marca, contextuales y personalizadas, que creen relaciones más profundas y duraderas. Ahí es donde una Plataforma Inteligente de Datos de Clientes (CIP) se convierte en fundamental para posibilitar que todas las aplicaciones que gestionan puntos de contacto con el cliente, tanto en las áreas de marketing, como de ventas o de servicio tengan acceso en tiempo real al perfil integral del cliente y, de esa forma, permitir una toma decisiones inteligente en tiempo real en dichos puntos de contacto”.

Así que, hoy en día, establecer una correcta estrategia es fundamental y ésta hay que desarrollarla en varias fases. Para Víctor Artola de SAP, “el punto de partida es la escucha; establecer los canales para conocer a tu cliente y tener capacidad de diálogo con él. El segundo paso es generar un entorno de privacidad y seguridad que el cliente perciba como tal y le permita sentirse cómodo en esa relación que ha establecido con la marca. Y, por último, disponer de las soluciones que nos permitan tener capacidad para actuar en base a toda la información extraída en esa relación y proporcionarle esa experiencia personalizada. Todos aquellos elementos que le permitan entender al cliente, atraerlo y proporcionarle la experiencia que espera. Situarlo en el centro y hacer que toda la organización gire

en torno a él. Utilizar todos los puntos de contacto posibles y analizar la información obtenida en ellos, situándola en el contexto del cliente; ganarse la confianza del cliente con una política de gestión de datos completamente segura; emplear la información que tenemos de él para proporcionarle la mejor experiencia posible y garantizar que los equipos de ventas cumplen con esas expectativas”. Casi en la misma línea se sitúa Justino Martínez de Zucchetti quien considera que “ es fundamental definir la experiencia que queremos dar a los clientes. Éste es el primer punto que nos permitirá interactuar con ellos. Las interacciones se pueden producir en cualquier momento del ciclo de vida del cliente, desde la fase de atracción a la de consideración de alternativas y la decisión de compra. El trabajo de una buena estrategia de Customer Experience no termina ahí, sino que debe enfocarse en la satisfacción del cliente y la fidelización. Todo esto no puede hacerse si no hemos definido unos indicadores de rendimiento y mecanismos de medición que nos permiten mejorar cada fase de la experiencia de cliente. La mejora de cada una de las fases a partir de los datos que obtenemos es parte fundamental de toda estrategia de Customer Experience”.

Pero tener al cliente como centro de la estrategia de una empresa, va más allá de darle la razón al cliente, poniendo énfasis realmente en proporcionarle todo aquello que le aporta valor. Para eso primero hay que averiguar cuál es el “extra” que confiere esa diferenciación por la que el cliente está dispuesto a seleccionar tu empresa, tu producto o tu servicio, frente a la feroz competencia. Para Isabel Pomar de Datisa, “a esto hay que añadir también que hoy, las opiniones de los consumidores importan más que nunca. Tanto que puede influir positiva o negativamente en la decisión de compra de otros clientes potenciales. Las empresas lo saben y gran parte de lo que invierten en marketing se destina precisamente a generar esa reputación social que convierte a los clientes en los mejores prescriptores de la marca.”

Una estrategia de Customer Centric incluye mucho más que un servicio óptimo de atención al cliente. Se trata de alinear productos y servicios con las necesidades y demandas de los clientes. Si es posible, con los clientes más ventajosos y rentables, mejor. Eso ayudaría a las organizaciones, primero a obtener más beneficios y, segundo, a que esos beneficios sean recurrentes y sostenibles también en el largo plazo.

Una estrategia de “customer experience”, en definitiva, engloba todas las acciones que una empresa lleva a cabo para

TEMA DE PORTADA

satisfacer las necesidades de sus clientes, desde las estrategias de comunicación, hasta la tecnología aplicada en el producto o servicio. En este sentido, el portavoz de Sage cree que “para que la estrategia tenga éxito, es primordial tener una visión cliente-céntrica de forma que en cada decisión, en cada paso que se de siempre se plantee la misma pregunta: ¿es esto lo que nuestros clientes van a valorar más? Para anticiparse a esta pregunta es necesario disponer de mecanismos y herramientas que permita la recogida y procesado de grandes volúmenes de información. Y es aquí donde el Big Data y la IA juega un papel clave, permitiendo obtener información muy valiosa a partir de gran cantidad de información totalmente desestructurada”.

Pero lo que está claro, es que como la inversión bursátil una estrategia de CX no garantiza el éxito “per se”. Tal y como apuntan desde Marino iSolutions, “en cada sector de actividad las necesidades suelen ser muy parecidas de una empresa/consumidor a otra, debemos tener en cuenta que esas necesidades pueden estar presentes al alcanzar una cifra de negocio, una edad determinada o al entrar en un mercado concreto, pueden haber diferentes desencadenantes, pero el conocer bien el sector o ámbito de relación de nuestros clientes por analogía con otros nos puede dar información de las necesidades presentes y futuras”.



econocloud

WE 
YOU

**Backup &
Disaster Recovery**
para la continuidad
de tu negocio

**¿Estás preparado para afrontar una
caída de servicio o un ciberataque?**

**Seguro que ya tienes tu Backup, pero
ahora es posible recuperar en minutos
lo que antes se tardaba días.**

En **Econocloud**, la nube de confianza de Grupo Econocom, garantizamos la disponibilidad de su negocio. Tenemos **Disaster Recovery Services & Backup** para darte cobertura desde nuestros *data centers* en Madrid, Barcelona y Marsella, con la última tecnología y las máximas garantías.

**Descubre qué podemos hacer para ti desde Econocloud,
la nube de confianza de Grupo Econocom:**

hola@econocloud.es | T. 900 800 297 | www.econocloud.es

econocom

UN CIO EN 20 LÍNEAS



“Hay mucho currículum desactualizado”

¿A qué se dedica la parte principal del presupuesto de TI de la empresa?

A innovar y evolucionar las infraestructuras TI de producción y de seguridad. Gran parte del presupuesto TI se destina a los servicios cloud.

¿En qué área se está invirtiendo más este año?

Sin duda en Machine Learning, BigData y AI, “si no se puede medir no se puede mejorar”

¿Qué proyecto es del que está más satisfecho?

El haber podido pinchar el primer cable de red en Redarbor, ser partícipe del nacimiento y crecimiento de la

empresa y sin duda el haber podido crear un proyecto y unos equipos de gente fantástica. Anteriormente, de la migración a 2 cpds de toda la plataforma Compraventa-Segundamano.

Si le pusieran todos los beneficios de la empresa a cargo del departamento de TI, ¿qué le gustaría implementar?

En más innovación. Implementar y adoptar nuevos sistemas que nos permitan ser aun más ágiles.

¿La seguridad es un problema?

La seguridad es totalmente necesaria. Creo que la formación continua de los usuarios es crucial, ya que en la mayoría de casos es el eslabón más débil de la cadena.

¿Se puede trabajar desde casa?

Depende del tipo de trabajo en cada caso, y de la cultura de cada empresa. Creo que aún hoy, sigue siendo bastante necesaria la presencia física en muchos casos, si bien ha quedado demostrado en esta pandemia que sí se puede.

¿Qué tendencias principales observa en el mundo TIC?

Todo lo relacionado con la información de los usuarios. La información/ datos de los usuarios es petróleo. Creo que la tendencia es el IoT, 5G, altavoces inteligentes, coches autónomos, etc., todo va a estar conectado, y por otro lado también vamos a estar más controlados. Habrá que estar muy atento a la privacidad, a la seguridad y a los debates ético-morales.

Bajo ningún concepto en su móvil puede faltar...

Todas las herramientas de monitorización de los sistemas de la compañía ,Spotify, whatsapp, twitter, google maps, mail y y en fin de semana la de Telepizza.

¿Cuál es la herramienta que realmente le cambió la vida?

El Sinclair ZX Spectrum, seguido

del Amstrad cpc 6128 , PC Unisys y desde entonces la lista se hace muy larga, y como no, el modem US Robotics de 56k.

¿Harto de solucionar los problemas tecnológicos de la familia y amigos?

¿Qué le suelen pedir?

Nunca me harto de echar una mano con temas tecnológicos. Hace ya tiempo que las peticiones “amigas” van muy orientadas todo lo relacionado con los smartphones y dispositivos conectados en casa.

¿Qué es eso de la transformación digital? ¿Slogan o necesidad?

Transformación digital es optimización de procesos y mejora en la competitividad con lo que opino que es un “must”. Redarbor nació ya totalmente digital.

¿Lo del I+D+i, es una leyenda urbana?

No es una leyenda urbana, pero en general se invierte poco en I+D

¿En la nube u on-premise?

En la nube 100%

Un trabajo, ¿ya sólo se consigue a través de Internet o sigue siendo mejor el cara a cara?

Depende del tipo de perfil y/o trabajo. Es la evolución lógica. Por cultura de país creo que aún estamos lejos porque preferimos el contacto visual y físico.

¿Hay mucho currículum falso en Internet?

Seguro que los hay pero más que falsos, están discontinuados, desactualizados.

Josep Sáez

CIO de
Redarbor

Fecha de nacimiento:

21/11/1974

Estado civil: Divorciado

Hijos: un niño de 9 y una niña de 7 años

Deportes que practica: Trail-Running, Escalada

Hobbies: Informática, Internet, leer

Estudios: Ingeniero Informático

Personas a su cargo:

3

Antigüedad en la empresa:

7 años

Trabajos anteriores:

Trovit, Anuntis Segundamano, AXA Winterthur

Maribel Poyato, Country Manager de Tixeo

Fecha de nacimiento: 17/12/1972

Hijos: No

Hobbies: MTB, paleotraining, hiking, bailar tango

Estudios: Licenciada en Administración y dirección de empresas

Comenzamos en BYTE TI una nueva sección con la que pretendemos dar visibilidad a la labor que realizan las mujeres del sector TIC y cómo se puede hacer para que las niñas se interesen por la formación STEM. Analizamos con ellas el papel de la educación y las tendencias TIC. Comenzamos esta nueva sección con Maribel Poyato, Country Manager de Tixeo

¿Cómo llegó al sector TIC?

A finales del 2003 Altran, empresa líder en consultoría tecnológica, se puso en contacto conmigo para ofrecerme un puesto de Business Manager, con el objetivo de crear una nueva unidad de negocio. Acepté la oferta y en Enero 2004 empecé a introducirme de lleno en el mundo TIC.

¿Qué es lo que más valora de su trabajo?

Lo que más valoro es la posibilidad de mejorar la vida de la gente gracias a la tecnología y cómo la tecnología aporta valor a las empresas para que sean más productivas.

En su opinión ¿qué es lo que falla para que las mujeres no apuesten más por el estudio de carreras STEM?

Creo que es un tema cultural, aunque por suerte eso está cambiando y cada vez hay más mujeres en el mundo TIC.

¿Cree que existe el “techo de cristal” en las empresas TIC? ¿Cuál debería ser la solución?

Sí existe, pero no sólo en las empresas TIC, el techo de cristal para las mujeres existe en cualquier sector y tipología de empresa, yo lo he podido experimentar en todos los sectores en los que he trabajado. Actualmente las mujeres no tenemos las mismas oportunidades que tienen los hombres para demostrar que podemos asumir las mismas responsabilidades que los hombres e incluso ser mejores que ellos. Quizá la solución debería ser una política de igualdad clara y realista y basada en la meritocracia y no tanto en el sexo, más ayudas a la conciliación cuando las mujeres deciden ser madres, para que no tengan que sacrificar sus carreras por los hijos, pero sobre todo un cambio de mentalidad, sin un cambio cultural es imposible.

¿Una política de cuotas puede resolver el problema?

No lo tengo claro, yo apostaría más bien por una política basada en la meritocracia, para eso es necesario que las mujeres tengamos las mismas oportunidades que tienen los hombres para demostrar nuestra valía.

¿Qué dificultades se encontró usted para llegar a la posición que tiene actualmente?

En mi caso siento que he sacrificado mi vida personal por la profesional, probablemente si hubiera optado por tener pareja e hijos, mi carrera profesional hubiera sido distinta. Mis puestos siempre han requerido de mucha dedicación, muchos viajes, traslados de país, etc. En el caso de los hombres es distinto,



ellos lo tienen más fácil, vivimos en una sociedad donde los roles por sexos siguen estando muy presentes.

Un 35% de alumnos no logra ni acabar el bachillerato ni la FP equivalente, ¿está en la educación el problema de la falta de perfiles especializados?

Creo que sí, el sistema educativo tiene mucho que mejorar.

¿Le han servido los estudios que hizo para realizar su labor actual?

Sinceramente, no. Mis funciones siempre han sido de gestión, desarrollo de negocio, marketing, alianzas estratégicas, etc. Funciones en las que las "soft skills" y la actitud son mucho más importantes que lo aprendido en la carrera.

Solucione el problema de la educación es España...

La educación en España debería de ser más práctica, flexible y personalizada. Debería servir para preparar a los alumnos para el mundo laboral, debe tener en cuenta las fortalezas de cada alumno y explotarlas al máximo. Que cada alumno se pueda especializar en lo que de verdad le apasiona y en definitiva, en vez de ser tan generalista debería ser más especializada. Hay un dicho que dice: "Todos somos genios, pero si juzgas a un pez por su habilidad de trepar árboles, vivirá toda su vida pensando que es un inútil"

Si tuviera que aconsejar a un joven qué estudiar de cara a obtener un futuro laboral estable, ¿por dónde le orientaría?

Si le gustan las nuevas tecnologías, yo le animaría a especializarse en temas de ciberseguridad, un sector en crecimiento y donde falta mucho talento.

¿Hacia dónde cree que va el sector TIC? En su opinión, ¿cuáles van a ser las tendencias que realmente van a transformar la sociedad?

En primer lugar la ciberseguridad, cada vez se producen más ciberataques y las empresas van a tener que incorporar perfiles que hasta ahora no tenían. En segundo lugar todo lo que tiene que ver con la transformación digital del puesto de trabajo, el teletrabajo ha llegado para quedarse y las empresas que no estén preparadas y no se sepan adaptar morirán.

IA, automatización, robótica,... ¿de verdad cree que el futuro pasa por las personas?

El futuro pasa por la tecnología y las personas, ambas son necesarias y se complementan. No creo que llegue el día en que las personas ya no sean necesarias. Las máquinas jamás podrán reemplazar la parte emocional que sí aportan las personas y que es fundamental.

Religión, tecnología y cumplimiento normativo



En España, a tenor de lo dispuesto en el artículo 16 de la Constitución y el artículo 1 de la Ley Orgánica 7/1980, de 5 de julio, de libertad religiosa (LOLR), ninguna confesión tendrá carácter estatal y se garantiza la libertad religiosa y de culto de los individuos y las comunidades sin más limitación, en sus manifestaciones, que la necesaria para el mantenimiento del orden público protegido por la ley, en coherencia con lo dispuesto en el artículo 9 del Convenio para la protección de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, hecho en Roma el 4 de noviembre de 1950 (CEDH).

Hoy en día, donde se mira es en Internet y en las redes sociales, donde las religiones y sus practicantes se han implantado y expresan sus opiniones. Acotando los límites de la libertad de expresión en esta materia, los artículos 522 a 525 del Código Penal regulan diversos delitos

contra los sentimientos religiosos, como límite a la libertad de expresión establecido en el artículo 20 de la Constitución española y en el artículo 10 del CEDH.

En este sentido se ha pronunciado la Sentencia de 23 de octubre de 2018 del Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH) –firme tras el 18 de marzo de 2019, fecha en la que se rechazó su revisión por la Gran Sala–, en la que se ratificó la condena de una mujer austriaca que llamó pedófilo a Mahoma y profirió otros ataques contra el Islam, por aplicación de los artículos 188 (desprecio a las enseñanzas religiosas) y 283 (incitación al odio) del código penal austriaco. El TEDH fundamenta su decisión en que la libertad de expresión encuentra su límite en los ataques sin fundamento hacia las creencias religiosas, basados en juicios de valor y no en información objetiva e imparcial.

La Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 21

de febrero de 2019 ha establecido que las expresiones proferidas por las activistas de “Femen” a favor del aborto con el torso desnudo en la peana de la Cruz del Altar en Mayor de la Catedral de La Almudena constituye un delito de profanación tipificado en el artículo 524 del Código Penal. Sin embargo, la Sentencia de 9 de octubre de 2019 del Juzgado de lo Penal nº. 10 de Sevilla estableció que no es constitutivo de un delito contra los sentimientos religiosos del artículo 525 del Código Penal, el hecho de haber procesionado en 2014 por el barrio de la Macarena (Sevilla) con una vagina de plástico de gran tamaño, como si se tratara de una procesión de Semana Santa, con penitentes, mujeres con mantilla y músicos; ya que considera que tenía como finalidad protestar contra el proyecto sobre la reforma de la regulación del aborto impulsado por el Ministerio de Justicia en aquel momento.

En esta línea, la reciente Sentencia del Juzgado de lo Penal nº. 26 de Madrid absolvió al actor Willy Toledo, por considerar que los mensajes que publicó en Facebook, en los que insultaba a Dios y a la Virgen no son constitutivos de delito de escarnio contra los sentimientos religiosos, sin perjuicio de la falta de educación, el mal gusto y el lenguaje soez que caracteriza sus publicaciones, según indica dicha resolución. Dicho lo anterior, conviene distinguir entre creencias, que quedan en el ámbito íntimo del individuo, sin perjuicio de la protección legal a la que se ha hecho referencia; y las confesiones religiosas, como entidades titulares de derechos y obligaciones. Tal y como adelantamos, España es un país aconfesional, por lo que los poderes públicos tendrán en cuenta las creencias religiosas de la sociedad española y mantendrán las consiguientes relaciones de cooperación con la Iglesia Católica y las demás confesiones (artículos 16-3 de la Constitución y 7 de la LORL).

Las confesiones que han alcanzado acuerdos con el Estado español son la Iglesia Católica mediante el Acuerdo entre el Estado español y la Santa Sede sobre asuntos económicos, firmado en Ciudad del Vaticano el 3 de enero de 1979; así como la Federación de Entidades Religiosas Evangélicas de España (FEREDE), la Federación de Comunidades Judías de España (FCJE) y Comisión Islámica de España (CIE), mediante las Leyes Orgánicas 24/1992, 25/1992 y 26/1992, todas ellas de 10 de noviembre de 1992.

Pero no solo estas religiones son legales en España, ya que las Iglesias, Confesiones y Comunidades religiosas y sus Federaciones gozarán de personalidad jurídica una vez inscritas en el Registro de Entidades Religiosas dependiente del Ministerio de Justicia (artículo 5-1 de la LORL

y Real Decreto 594/2015, de 3 de julio, por el que se regula el Registro de Entidades Religiosas). Según la Sentencia del Tribunal Constitucional 46/2001, de 15 de febrero, la naturaleza de este Registro es de “mera constatación, que no de calificación”, limitándose a la comprobación de que la entidad no es alguna de las excluidas por el artículo 3-2 de la LORL ni excede los límites previstos en su artículo 3-1 de la misma ley, sin que pueda realizar un control de la legitimidad de las creencias religiosas. De esta forma, una vez que la confesión religiosa ha legalizado su situación en España, deben cumplir la normativa establecida en las leyes y los Tratados Internacionales, también en lo que se refiere al ámbito tecnológico (Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico), privacidad (Ley Orgánica 1/1982, de 5 de mayo, sobre protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen) o protección de datos (Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales y el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos).

DIRECTRICES

Asimismo, como el resto de la ciudadanía y organismos e instituciones de toda índole, las entidades religiosas deben someterse a las directrices que marque el Gobierno en situaciones excepcionales, como en el estado de alarma decretado por la crisis sanitaria provocada por el coronavirus COVID-19, al amparo de lo dispuesto en el artículo 116-2 de la Constitución y los artículos 4 y siguientes de la Ley Orgánica 4/1981, de 1 de junio, de los Estados de Alarma, Excepción y Sitio. Y es que, las confesiones religiosas, como entidades terrenales sometidas al Derecho, tienen páginas web, blogs y foros; usan redes sociales y apps que se descargan en smartphones, ordenadores y tablets, para comunicarse con los fieles y difundir sus mensajes; venden productos y servicios a través de Internet; y tratan los datos personales de sus feligreses, que en el caso de algunas de estas religiones pueden contarse por millones. Todo ello amerita que, además de cumplir la normativa específica para las confesiones religiosas, estén sometidos a las normativa civil y mercantil general y, en particular, a la legislación que regula los aspectos legales tecnológicos.

Javier López. Écija Abogados

Códigos QR: Una furtiva amenaza a la seguridad

Si te parece que los códigos QR han aparecido por todas partes estos días, tienes razón. Desde que la industria automotriz japonesa los utilizó por primera vez para agilizar los procesos de fabricación, las empresas de todo el mundo han aprovechado sus beneficios. Son baratos de desplegar y se pueden aplicar a casi cualquier cosa, por lo que todas las industrias, desde la venta al por menor hasta la sanidad, los utilizan ahora como una forma rápida y fácil de vincular a la gente a sitios web, campañas promocionales, descuentos en tiendas, historiales médicos de pacientes, pagos por móvil y mucho más.

LO QUE LOS NÚMEROS DICEN

Mi compañía, MobileIron, quería entender mejor las tendencias actuales de los códigos QR, así que realizamos una encuesta a más de 2.100 consumidores. Por ejemplo, en los últimos seis meses, más de un tercio de los usuarios de móviles escaneó un código QR en un restaurante, bar, tienda o en un producto de consumo.

Los resultados también pusieron de relieve algunas tendencias alarmantes: Los usuarios de móviles no entienden realmente los riesgos potenciales de los códigos QR, y casi tres cuartos (71%) de los encuestados no pueden diferenciar entre un código QR legítimo y uno malicioso. Al mismo tiempo, más de la mitad (51%) de los usuarios encuestados no tienen seguridad móvil en sus dispositivos.

Como tantas cosas que parecen formar parte de nuestras vidas desde siempre, no pensamos mucho en los códigos QR.

Este es exactamente el tipo de confianza implícita y acción irreflexiva en la que prosperan los hackers. Y por eso, si los empleados móviles están usando sus dispositivos personales para acceder a aplicaciones empresariales y escanear códigos QR potencialmente peligrosos, el departamento de TI de la empresa debería empezar a examinar más de cerca su modelo de seguridad móvil.

LOS RIESGOS DE LOS CÓDIGOS QR?

Hackear un código QR real requeriría algunas habilidades serias para hacer cambios alrededor de los puntos pixelados en la matriz del código. Los hackers han descubierto un método mucho más fácil en su lugar. Esto implica incrustar software malicioso en los códigos QR. Para un usuario medio, todos estos códigos parecen iguales, pero un código QR malicioso puede dirigir a un usuario a un sitio web falso. También puede capturar datos personales o instalar software malicioso en un teléfono inteligente que inicie acciones como ésta:

- Añadir una lista de contactos: Los hackers pueden añadir una nueva lista de contactos en el teléfono del usuario y utilizarla para lanzar un spear phishing u otro ataque personalizado.
- Iniciar una llamada telefónica: Al activar una llamada al estafador, este tipo de explotación puede exponer el número de teléfono a un mal actor.
- Enviar un mensaje de texto: Además de enviar un mensaje de texto a un destinatario malintencionado, los contactos de un usuario también podrían recibir el texto malintencionado de un estafador.
- Escribir un correo electrónico: De manera similar a un texto malicioso, un hacker puede redactar un correo electrónico y poblar las líneas del destinatario y del asunto. Los hackers podrían dirigirse al correo electrónico de trabajo del usuario si el dispositivo carece de protección contra amenazas móviles.
- Realizar un pago: Si el código QR es malicioso, podría permitir a los hackers enviar automáticamente un pago y capturar los datos financieros personales del usuario.
- Revelar la ubicación del usuario: El software malicioso puede rastrear silenciosamente la geolocalización del usuario y enviar estos datos a una aplicación o sitio web.
- Seguir las cuentas de los medios sociales: Las cuentas de los medios sociales del usuario pueden ser dirigidas a seguir una cuenta maliciosa, que puede entonces exponer la información personal y los



contactos del usuario.

- Añadir una red Wi-Fi preferida: Una red comprometida puede añadirse a la lista de redes preferidas del dispositivo e incluir una credencial que conecte automáticamente el dispositivo a esa red.

QUÉ SE PUEDE HACER

Primero, echa un buen vistazo: Asegúrate de que el código QR es legítimo, especialmente los códigos impresos, que pueden ser pegados con un código diferente (y potencialmente malicioso).

Escanea sólo los códigos de entidades de confianza: Los usuarios de móviles deben atenerse a los códigos QR que provienen de remitentes de confianza. Presta atención a las banderas rojas como una dirección web que difiere de la URL de la empresa: hay una buena posibilidad de que se enlace a un sitio malicioso.

Tenga cuidado con los enlaces bit.ly: Compruebe la URL de un enlace bit.ly que aparece después de escanear un código QR. Estos enlaces suelen utilizarse para disfrazar URL maliciosas, pero se pueden previsualizar de forma segura añadiendo un símbolo de más ("+") al final de la URL.

¿Y LAS EMPRESAS?

Es de esperar que su empresa utilice una solución de defensa contra amenazas móviles. Necesita asegurarse de que está implementada en cada dispositivo que acceda a las aplicaciones y datos de la empresa, porque la seguridad de la empresa sólo es tan buena como su eslabón más débil.

Por último, eduque a los usuarios sobre lo que protege (y también sobre lo que no protege). Si no se hace nada más, ahora es el momento de considerar la eliminación del acceso a las aplicaciones de negocio y de la nube basado en contraseñas, que hoy en día, es una de las principales causas de la violación de datos. Al pasar a la autenticación multifactorial sin contraseñas se elimina el engorro de mantenerlas.

Brian Foster. Vicepresidente de Gestión de Productos de MobileIron

Operando SAP en cloud: transparente, escalable y actualizado

En una época de cambio digital, cada vez más empresas están impulsando la transformación digital a través de algunas tecnologías como el big data, la inteligencia artificial o el cloud. Esta adopción de tecnologías constituye la base para realizar análisis y previsiones inteligentes, que permiten a las empresas avanzar hacia modelos de negocio innovadores; además, la combinación con soluciones SAP y su inevitable actualización al nuevo estándar SAP S/4 HANA, sienta las bases tecnológicas y de procesos para el futuro, un proceso en el que muchas empresas apuestan por infraestructuras flexibles.

SERVICIOS GESTIONADOS

La mayoría de empresas ya saben que establecer y operar sus diseños SAP pasa por una definición previa de la estrategia de cloudificación de su negocio. Contar con un socio tecnológico que sabe moverse por igual en SAP S/4 HANA o Business One, en on premise o en cloud, e incluso en colaboración con sistemas no SAP y escenarios híbridos donde el agnosticismo y la orquestación de sistemas y de nubes se hacen necesarios, permite tomar esta decisión según las necesidades reales y circunstancias de cada empresa. Por ejemplo, las infraestructuras cloud aportan capacidades flexibles de almacenamiento y de servidores, que permiten a los clientes de SAP absorber nuevos requerimientos o un mayor crecimiento, lo que para empresas que esperan un rápido desarrollo en un futuro próximo puede ser la solución más adecuada. Además, dado que SAP centra su estrategia en la nube, prácticamente todas sus soluciones pueden operarse ya en estos entornos.

Los sistemas de cloud públicos en particular, abren un nuevo abanico de posibilidades para los clientes de SAP poniendo a su disposición infraestructuras tecnológicas fácilmente escalables bajo demanda o sistemas de pago por uso, que permiten adoptar un sistema de facturación basada en los recursos consumidos. De este modo, los costes de explotación si-

guen siendo transparentes y también calculables de cara a futuro. Las empresas sólo pagan por los servicios de la nube que realmente utilizan en cada momento, por lo que la inversión es siempre útil y no existe capital inmovilizado en recursos que no se estén utilizando.

Por otra parte, T-Systems ofrece sus servicios públicos multi cloud desde centros de datos profesionales, en coordinación con socios tecnológicos que cumplen con los más altos estándares en términos de alta disponibilidad y ciberseguridad. Y, además, las empresas se olvidan del mantenimiento y el soporte de los sistemas utilizados, cuya responsabilidad recae enteramente en el partner tecnológico, que se asegura de estar siempre a la vanguardia de la tecnología, a la vez que ofrece un solo SLA para todo el entorno multi cloud que gestiona los sistemas del cliente.

En nuestra experiencia, estamos notando que los clientes a menudo prefieren un enfoque basado en un paso a paso para el desarrollo de estos proyectos. Es decir, primero el sistema de prueba se traslada a una nube pública y luego se migra el sistema productivo. De esta manera, cada vez más aplicaciones SAP críticas para el negocio están migrando al cloud. Esta tendencia se confirma en un estudio publicado a mediados de 2019 por la firma de analistas Teknowlogy Group. Según este estudio, los clientes de SAP están actualmente explorando las oportunidades que surgen a medida que maduran las plataformas de hiperescalers como Microsoft Azure. El estudio muestra que esta tendencia está siendo impulsada, por un lado, por los posibles ahorros que supone en los costes de operaciones. Por otro lado, las empresas esperan que el cloud público proporcione más automatización y agilidad en las operaciones de SAP. Aprecian la posibilidad de establecer infraestructuras uniformes a nivel mundial con mayor facilidad que antes, y de integrar los datos de forma válida y distribuirlos de forma especializada a toda la organización.

Dada la diversidad de soluciones tecnológicas y de



tecnologías que pueden utilizarse en el rediseño de los procesos de una empresa, éstas necesitan más que nunca contar con el apoyo de un partner tecnológico de confianza, con una metodología contrastada de transformación digital y que aporte asesoramiento, conocimiento y expertise. Un partner que ayude a determinar qué soluciones y tecnologías responden mejor a las necesidades concretas de la empresa, y que al mismo tiempo se encargue del desarrollo y despliegue de las soluciones siguiendo los mejores métodos para asegurar los resultados esperados del proceso de digitalización.

La evolución de SAP ECC hacia S/4 HANA reporta mejoras técnicas, funcionales y operativas. La importancia estratégica no es sólo tecnológica sino, más bien, funcional y, por tanto, en impacto al negocio de los clientes. Que S/4 HANA ofrece mejoras no es cuestionable, pero sí es razonable analizar el mejor momento para afrontar la transformación, ya que habrá que tener en cuenta las capacidades de inversión y disponibilidad de la organización. El reto que afrontamos en este nuevo escenario es acercar paulatinamente las implantaciones de los clientes al estándar durante el contrato de mantenimiento, para lo cual es fundamental tener una metodología propia que en T-Systems se traduce en SAP Value Consulting.

Esta metodología, así como las metodologías y aceleradores propios de SAP, en el caso de las migraciones a SAP S/4 HANA, son fundamentales para conseguir actualizar el sistema al nuevo estándar sin incurrir en gastos elevados ni inversiones de tiempo y equipos desproporcionadas, dos de los principales frenos para acometer estos proyectos. Mientras que las grandes empresas y corporaciones pueden permitirse la gestión de múltiples proveedores, la mayoría de las empresas necesitan un único socio integrador que entienda la tecnología, que conozca las soluciones disponibles y que pueda proporcionar todos los recursos necesarios para desarrollar el proyecto en las mejores condiciones.

Manel More,
Responsable de Servicios SAP en T-Systems

ISAAC ROSADO, DIRECTOR PREVENTA DE GRUPO ECONOCOM



“Workspace One es una herramienta muy sencilla de administrar”

Hablamos con Isaac Rosado sobre infraestructuras hiperconvergentes, la nube híbrida y cómo es obligatoria la transformación del puesto de trabajo

Las infraestructuras hiperconvergente están en alza, ¿cuál es la propuesta de Econocom en este sentido?

Desde econocom ofrecemos este tipo de infraestructuras en un contexto de flexibilidad e integradas en entornos de Cloud híbrido. Actualmente, desde los departamentos de TI, se está apostando por este tipo de arquitecturas, dando especial importancia a las ventajas operacionales y de flexibilidad que aportan. Además, desde econocom no solo aportamos este tipo de soluciones, sino que adicionalmente realizamos la implantación, migración y los servicios recurrentes necesarios (servicios proactivos, reactivos y evolutivos) de la plataforma. Ofreciendo a nuestros clientes, en todo momento, un servicio “llave en mano”.

¿Cómo se pasa de un modelo más tradicional a otro de HCI?

En general, los clientes son cada vez más conscientes de las grandes ventajas que aportan las soluciones Cloud y, en gran parte, las infraestructuras HCI son capaces de aportar esas ventajas para las cargas de trabajo on-premise que se necesite conservar. Por tanto, lo más adecuado es hacer convivir las estrategias on-premise y Cloud, con herramientas que permitan gobernar dicha transición y convivencia de la mejor manera posible.

Dentro de las infraestructuras HCI confían en vCloud Foundation, ¿qué ventajas proporciona a las empresas? ¿Qué aporta Econocom a sus clientes?

VMware vCloud Foundation constituye una pila de software que incluye herramientas para la mejor integración posible entre esos mundos (on-premise y Cloud). De hecho, uno de los mayores desafíos es conectar, de la manera más eficiente, las redes locales y Cloud para que la transición sea lo más ágil posible. Gracias a NSX esto es posible sin perder el control de la seguridad. Además, incluye la solución HCI (VSAN) y de gestión (a través de vRealize) para mantener una gestión de la capacidad, disponibilidad y configuración coherente en todo momento.

Las soluciones de nube híbrida se están imponiendo. ¿Por qué cree que se está produciendo este paulatino auge?

Cuando hablamos de Cloud, se nos vienen a la mente conceptos como agilidad y flexibilidad que han sido necesarios más que nunca en las empresas para adaptarse de forma rápida a necesidades cambiantes. Desde Econocom ofrecemos un conjunto de soluciones que permiten reconvertir las infraestructuras antiguas en este nuevo modelo o conservarlas en caso necesario, con fórmulas de recompra de activos y de conversión a servicio.

Las empresas se han dado cuenta de la necesidad que tienen de reconfigurar el entorno de trabajo. ¿Qué necesitan para hacer esta reconfiguración?

Un primer paso es modernizar las aplicaciones. El inconveniente

con el que se encuentran las empresas es la lentitud del proceso de reconversión cuando dichas aplicaciones deben implementarse en SaaS o rediseñarse en un modelo de microservicios. Es por ello, por lo que muchas veces deben implementarse otras estrategias como la virtualización. En este contexto, se requieren herramientas de gestión del puesto de trabajo que puedan administrar mejor los dispositivos, aún con conexiones lentas o inestables, así como implementar entornos seguros que no dependan de un perímetro clásico de red corporativa, por ejemplo, con perímetros definidos por software, zero-trust o soluciones CASB.

Su propuesta pasa por Workspace One. ¿Por qué?

Workspace ONE integra el control de acceso, la gestión de aplicaciones y la gestión de terminales en una única plataforma y está disponible como servicio de Cloud o para la implementación on-premise. Desde esta solución se pueden proveer desktops y aplicaciones publicadas, así como administrar los dispositivos y la identidad de los usuarios ofreciendo un solo punto de acceso para todas las aplicaciones, modernas o tradicionales.

Uno de los problemas en este tipo de herramientas viene dado por la dificultad en la gestión de los diferentes dispositivos. ¿Cómo se hace la gestión en Workspace One? ¿Es sencilla?

En este aspecto, Workspace One es una herramienta muy sencilla de administrar, comparativamente respecto a la competencia, ya que dispone de interfaces plenamente intuitivos y puede venir pre-desplegada en Cloud para una integración mucho más rápida y personalizada. Adicionalmente, dispone de una integración nativa con vSphere y vCenter que, en la mayoría de los casos, es la tecnología de virtualización con la que las empresas cuentan on-premise, permitiendo integraciones con el clonado rápido de equipos o la integración con otras herramientas para la gestión y gobierno de los servicios de infraestructuras.

En este tipo de soluciones, es fundamental asegurar los accesos, securizar los dispositivos o cumplir la legislación. ¿Cumple Workspace One con todo ello?

Workspace ONE define políticas de acceso en base al grado de seguridad de la autenticación, la red, la ubicación y la conformidad de los dispositivos. Adicionalmente, controla el acceso a aplicaciones móviles, web, SaaS, Windows, Mac, Chrome y virtuales. Asimismo, analiza el contexto de acceso como, por ejemplo, los métodos de autenticación, los grupos de usuarios, las aplicaciones de destino, la ubicación de la red y el estado de los dispositivos para automatizar las decisiones referentes al acceso y proteger los datos corporativos. Solamente permitirá a dispositivos autorizados tener acceso a los datos y controlar en tiempo real, mediante evaluaciones continuas, su conformidad.

Ignorancias



Por Miquel Barceló

Recuerdo cuando, hace años, uno sabía lo que estaba ocurriendo en su ordenador. Y les habla alguien que escribió su primer programa el año 1968 (sí, soy un vejete especializado...). Durante largos años, he controlado lo que había en mi ordenador y lo que éste hacía. Ahora ese lujo parece ya imposible incluso para viejos especialistas como yo.

Para poder ser usados por todos, los ordenadores hacen ahora lo que les viene en gana. Las herramientas que “facilitan” (es un decir...) el uso de los ordenadores por parte de todos los usuarios sirven también para otros cometidos brillantes y, la mayoría de las veces, completamente ocultos.

Por una parte, para “facilitar” la vida de todo tipo de usuarios, los ordenadores y sus aplicaciones toman ya el control de todo lo que ocurre. Nada que objetar a eso, ya que muchas veces hacen cosas porque se lo indica su “programación” interna pero, por otra parte, también toman el mando para forzar a que se usen precisamente las herramientas que uno u otro fabricante prefiere que se usen... aunque nadie sepa ni el cómo ni el porqué. Esoterismo puro se llama la imagen. Por ejemplo, desde hace muchos años no uso el Outlook ni, por seguir con el ejemplo de Microsoft, otra versión del Office posterior a la de 2007 (y en realidad me basto con la de 2003). Básicamente no me hace falta actualizar a la última versión del Office (ofrece posibilidades que, simplemente, nunca usaré y que suelen empañar las funcionalidades de versiones que sí sé usar y con las que me siento satisfecho), pese a que Microsoft decida que, por su propio interés crematístico, yo deba pasar a versiones que no voy a usar y que, además, me molestan.

En los últimos tiempos parece que (por poner un ejemplo siempre con Microsoft), esa compañía me ofrece el Microsoft 365 aunque yo siga usando el Microsoft Office de 2007. Simplemente no me interesa para nada el famoso Microsoft 365 (del que, por cierto, para usarlo basta con dar una tarjeta de crédito

donde, al cabo del supuesto mes de prueba... me cargarán 99 euros no sé a santo de qué ya que sigo usando el Office de 2007 que debería incluir funcionalidades parecidas o incluso superiores).

Y que conste que el de Microsoft era sólo un ejemplo de entre los muchos posibles... Cuando (por poner otro ejemplo) quiero activar mi impresora, HP ha decidido ofrecer en un mismo paquete tanto el controlador de mi vieja impresora, como otras herramientas de acceso de las que es un buen ejemplo, la “compra de consumibles” para la impresora (para la cual procede por su cuenta y riesgo, y sin mi autorización..., a un análisis de la tinta todavía disponible en mis cabezales) y, evidentemente, me recomienda comprar por Internet a la mismísima HP esa tinta que me falta (supongo que a estas alturas todo el mundo sabe que el negocio está en vender tinta que no impresoras... Y más cuando esa tinta se paga a precio de oro, como ocurre con el precio del café de las cápsulas Nespresso). Hace poco he adquirido un nuevo ordenador portátil y he sido testigo de todo lo que acabo de escribir. Incluso me da apuro usar la nueva máquina ya que me complica la vida para instalar todo lo que sí suelo usar: Office 2007, una HP Deskjet 3050 conectada por cable, un gestor de correo que hace décadas vengo usando y responde al nombre de Thunderbird, etc. Mi guerra ha sido con el sistema: desinstalar subsistemas como el Microsoft 365, no instalar el Outlook (nunca me ha parecido suficientemente seguro...), invalidar otras opciones (sigo como usuario del Dropbox y abomino de eso que Microsoft quiere que use y que se llama One Drive) y así un largo etcétera.

Esa es la ignorancia a la que se refiere el título: hoy no sé lo que se ejecuta en mi ordenador y analizarlo supone un largo tiempo de análisis y reflexión simplemente para descubrir aquello que no he querido usar nunca y que, perdonen mi tozudez, sigo empeñado en no usar...

Encuentros tecnológicos

byte

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

TE ORGANIZAMOS UN ENCUENTRO AD HOC
INFÓRMATE



- Sector Público
 - Banca
 - Sanidad
 - Seguros
 - Alimentación
 - Farmacéutico
- Y muchos más a tu alcance

Encuentros tecnológicos **byte **



GUÍA DEL ESPACIO DE TRABAJO DEL FUTURO DE CANON

En 2020 estamos viviendo una rápida aceleración en la transformación digital de la mayoría de empresas. Las compañías de todo el mundo están ya planteándose nuevas formas de trabajar, desde el teletrabajo al coworking hasta la oficina del futuro.

Sea cual sea el punto en el que te encuentres en este viaje de transformación digital, o de cómo sea tu idea para los nuevos espacios de trabajo, la guía “El espacio de trabajo del futuro” de Canon te ofrece el hardware, software y soluciones que necesitas para ayudarte en esta transición y hacer que tu “nueva normalidad” sea un éxito.



Descarga la guía
y descubre cómo
transformar tu negocio.

Canon