

## EDITORIAL

El pasado mes se anunció una Nueva Versión del i5/OS, la V6R1, que todos habréis visto resumida en la Editorial de Charo Rodríguez Mego.

Aunque todavía falta conocer en profundidad el contenido de esta nueva versión y las novedades que a lo largo del año nos presentarán, permitidme que haga algunas valoraciones personales.

Primero de todo, esta nueva Versión proporcionará una importante **mejora de Rendimiento** en diferentes áreas:

1.- **Aplicaciones bajo WAS** (WebSphere Application Server)

2.- **Soluciones a través de redes SAN:**

Rendimientos de cabinas externas de disco (DSxxxx) comparable al de los discos Internos de última generación.

Este rendimiento se conseguirá vía Nuevos adaptadores Fibre Channel que además soportarán el doble de LUNs (Unidades Lógicas de disco) que los actuales.



### Contenido:

Editorial	1
Retos y tendencias para el canal en el mercado de servidores	3
Noticias Cortas	4
Eventos	9



**“Las Nuevas soluciones SAN serán por tanto mucho más competitivas y permitirán abordar soluciones de Alta Disponibilidad y Contingencia con unos costes comparables a los de las Soluciones de disco Interno”**

Las Nuevas soluciones SAN serán por tanto mucho más competitivas y permitirán abordar soluciones de Alta Disponibilidad y Contingencia con unos costes comparables a los de las Soluciones de disco Interno.

**Otros anuncios que van dirigidos a mejorar las opciones de Alta Disponibilidad y Contingencia** son los siguientes:

HASM (High Availability Solution Manager) para facilitar la gestión de estas soluciones. Ahora será mucho más sencillo poner en explotación y controlar soluciones tales como:

Basadas en SW :Mimix, iTera, Data Mirror, etc

Via HW (S.O ), como XSM (Cross Site Mirroring)

A través de cabinas de Almacenamiento externo (DSxxxx): Metro Mirror (solución síncrona) ó Global Mirror (asíncrona).

La mejora aportada por los nuevos adaptadores de fibra en conjunción con HASM suponen un importante avance para este tipo de Soluciones.

**Otra Novedad importante que mejora las opciones de Consolidación** que el sector informático está demandando, es el relativo al soporte de i5/OS en un servidor Blade Power6 y la posibilidad de utilizar cabinas “Low Cost” tipo DS4xxx típicas del mundo Windows y Aix / Unix en el entorno iSeries / System i.

Consolidar en un chasis “Blade Center” servidores heterogéneos (Windows, Aix e i5/OS) y todos ellos compartiendo una cabina común de discos era anteriormente impensable. Esta novedad permitirá también establecer soluciones de contingencia para servidores heterogéneos de una manera mucho más sencilla y económica.

**El soporte para la encriptación de salvados a Cinta** ó disco (Virtual Tape) también es algo que se estaba demandando desde hace tiempo. La V6R1 proporcionará este soporte de un manera simple.

Hasta ahora, había varias posibilidades pero con un coste y complejidad a tener en cuenta:

Procesador Criptográfico + SW de Criptografía + Servicios para desarrollo

Modernamente, vía Librerías de Cinta LTO4 de fibra

**Como Servidor de Aplicaciones:**

Hemos observado también que la Tecnología Power6 y los futuros servidores de esta gama, potenciarán enormemente los rendimientos de los ERPs tales como SAP/R3, ya que la potencia adicional de los mismos juntamente con las memoria cache de Procesador L2 y L3 así lo hacen prever.

Ya aparecen disponibles modelos de tecnología Power6 en la familia System p que esperamos estén disponibles también a lo largo de ese año en System i. Es lógico pensar que esta nueva familia



proporcionara crecimientos a los Servidores actuales SAP Edition y superiores techos de potencia.

La robustez que el System i proporciona a las soluciones SAP/R3 está siendo especialmente apreciada por los clientes, no solamente tradicionales de AS/400 / iSeries, sino por nuevos clientes, hasta el punto de que más de un cliente está migrando la solución desde plataformas Intel al System i.



**En resumen, un excelente anuncio que una vez más demuestra la firme apuesta de IBM por esta plataforma.**

**Santiago Picazo**  
**Comité Ejecutivo**  
**Common Europe España**

## RETOS Y TENDENCIAS PARA EL CANAL EN EL MERCADO DE LOS SERVIDORES

**“El canal de distribución es fundamental para el crecimiento de las empresas”**

El canal de distribución es fundamental para el crecimiento de las empresas. En un país como España, donde el tejido empresarial está tan atomizado, las grandes corporaciones confían en sus socios territoriales y locales para obtener mayor cobertura geográfica y llegar a mercados como el de la pequeña y mediana empresa.

Pero esa confianza en el canal debe ir siempre acompañada de la adecuada formación y certificación de los socios de negocio, que tienen que ser capaces de entender las principales tendencias y necesidades de las empresas a la hora de adquirir tecnología de servidores.

El canal de distribución debe ser consciente de que las empresas se preocupan cada vez más por ser responsables en lo que a ahorro energético se refiere. Un socio que pueda ofrecer tecnología innovadora respetuosa con el medio ambiente se posicionará como un aliado imprescindible para aquellas compañías que quieran combinar el desarrollo sostenible con un importante ahorro de costes.

El problema del espacio y la distribución de cargas de trabajo para optimizar la gestión de los recursos tecnológicos es otro de los retos a los que se enfrentan las empresas hoy en día. El canal debe constituirse en asesor y facilitador de las diferentes opciones de virtualización, ya que este tipo de tecnología permite controlar los entornos heterogéneos con que cuentan las empresas en la actualidad y proporciona flexibilidad a la hora de seleccionar la mejor plataforma tecnológica sobre la que distribuir las cargas de trabajo.

¿Qué es un Canal de Distribución?





**“En definitiva, a la hora de optimizar y renovar los servidores de una empresa, el canal de distribución tiene mucho que aportar”**

En esta línea de optimización, las arquitecturas ‘blade’ se están convirtiendo en uno de los paradigmas dentro de los nuevos entornos tecnológicos de las empresas y tienen muy buena acogida en el mercado. Esta tecnología permite abordar los problemas de espacio de las empresas con una estructura mucho más simplificada y un ahorro de hasta un 86% en cableado. Además, se trata de servidores con un coste de adquisición muy bajo que permiten ahorrar gran cantidad de recursos eléctricos sin penalizar el nivel de servicio.

En definitiva, a la hora de optimizar y renovar los servidores de una empresa, el canal de distribución tiene mucho que aportar. En un mercado en donde los clientes buscan soluciones integrales de infraestructura tecnológica más que modelos concretos, un enfoque holístico de la arquitectura de servidores es muy importante a la hora de aportar ese valor añadido que las empresas y los clientes finales buscan. Es en eso en lo que el canal debe diferenciarse.

**Diego Navarrete**  
**Director de Ventas para Empresas.**  
**División Sistemas y Tecnología. IBM España**

**Publicado en Channel Partner—01/05/07**

## NOTICIAS CORTAS

### **ENEVOLUCIÓN DIGITAL, nueva plataforma virtual de colaboración para pymes**

Telenium es la responsable de esta iniciativa subvencionada por el Plan Avanza que pretende impulsar el uso de Internet como fuente de información, herramienta de trabajo y espacio colaborativo

Telenium es la compañía responsable de llevar a cabo el proyecto ENEVOLUCIÓN DIGITAL que consiste en la creación de una plataforma de trabajo colaborativo orientada a facilitar el desarrollo de trabajo en red de sus profesionales, pymes y micropymes. Totalmente subvencionado por Plan Avanza Pyme de la Dirección General para el Desarrollo de la Sociedad de la Información del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, esta iniciativa desarrolla productos software, soluciones y contenidos para el negocio electrónico, soluciones de negocio, gestión de recursos humanos (teletrabajo), soluciones de cooperación basadas en tecnologías WEB 2.0 y WEB Semántica.

El proyecto, destinado a 20 profesionales o pymes pertenecientes a la Red Enevolución, tiene como principal objetivo facilitar que los profesionales de esta red cuenten con una plataforma digital que les apoye en el desarrollo de sus trabajos, a través de una herramienta tecnológica independiente de la ubicación geográfica.

**“La compañía amplía su gama de productos de hardware y software para potenciar las tecnologías de virtualización en el espacio de pequeñas y medianas empresas”**

Para Carlos Álvarez, director general de Telenium, lo novedoso de este planteamiento es que "pone a disposición de profesionales una herramienta de colaboración y de mejora de sistemas de negocio que antes sólo estaba disponible para grandes empresas o consorcios, añadiendo como ventaja adicional el uso de Internet (web 2.0) no sólo como escaparate sino también como herramienta de generación del valor".

Según Elena Méndez, directora de esta red, "El desarrollo de esta plataforma supondrá un gran avance en la forma de trabajo de la red, facilitando la colaboración de una forma ágil y eficiente".

Con esta iniciativa se pretende impulsar el uso de Internet como fuente de información sobre su sector, competencia y posibilidades de nuevos negocios así como herramienta de trabajo colaborativo, facilitar la digitalización y creación de catálogos virtuales y contenidos digitales e implantar una solución tecnológica que beneficie a 20 profesionales y pymes.

### **IBM anuncia la virtualización y servidores basados en POWER6 para pymes**

La compañía amplía su gama de productos de hardware y software para potenciar las tecnologías de virtualización en el espacio de pequeñas y medianas empresas

IBM ha anunciado el lanzamiento de nuevas soluciones de virtualización dirigido al sector de pymes para habilitar la consolidación de servidores y el ahorro de costes de energía. Como complemento de las soluciones de software, la compañía ha presentado nuevos servidores System p con procesadores POWER6 para este sector.

La solución de virtualización

PowerVM de IBM es una plataforma de virtualización que permite gestionar los costes tecnológicos y conseguir la máxima eficiencia energética mediante la optimización de recursos. PowerVM proporciona soluciones de virtualización para una amplia gama de sistemas operativos, incluyendo AIX (el sistema operativo UNIX de IBM), Linux e i5/OS para clientes de System i.

El software Power VM, en combinación con los nuevos servidores System p basados en microprocesadores POWER6, permite crear 10 particiones por núcleo de procesador o core (hasta 254 particiones máximo por servidor físico), optimizando la utilización de los servidores a la vez que permite hacer particiones de hasta una décima del procesador. Este software está disponible en ediciones Express, Standard y Enterprise.

System p con POWER 6

Para aprovechar al máximo la capacidad de la solución PowerVM, IBM ha ampliado su gama de productos hardware con la nueva serie System p con procesadores POWER6, los chips más rápidos del mundo.

La nueva gama, System p 520 Express y System p 550 Express, son servidores UNIX diseñados para manejar cargas de trabajo de misión crítica. Con estos servidores, se presenta una nueva versión del sistema operativo i5/OS con soporte al servidor blade IBM BladeCenter JS22 con el procesador POWER6. Por primera vez, los servidores Bla-

deCenter JS22 y JS21 Express se compatibilizan con AIX y Linux en el innovador chasis BladeCenter S.

Finalmente, IBM ofrece x86 Server Consolidation Factory, basada en Migration Factory, diseñada a facilitar la migración desde plataformas x86 al nuevo System p con software PowerVM. Casi el 70 por ciento de los servidores System p basados en procesadores IBM POWER6 integran la tecnología PowerVM.

### **Los portátiles de Lenovo incorporan la tecnología HSPA de Ericsson**

Con este acuerdo, ya efectivo, Lenovo se convierte en el primer cliente de los módulos de banda ancha móvil de Ericsson. La tecnología se incorporará a los modelos de portátiles de la línea ThinkPad

Ericsson y Lenovo se unen para ofrecer banda ancha móvil basada en módulos HSPA, un acuerdo que, concretamente, hará desde hoy mismo que la línea de portátiles ThinkPad de Lenovo incorpore esta tecnología.

La tecnología HSPA supone una experiencia parecida a la del ADSL, en telefonía fija, y actualmente es capaz de ofrecer, como explican desde Ericsson, picos de bajada de información de más de 14,4 Mbps y velocidades de subida de datos de 2 megas.

Actualmente, existen más de 160 redes comerciales HSPA desplegadas en todo el mundo.

"Nuestro equipo de ingenieros está trabajando con el equipo homólogo de Ericsson para suministrar ThinkPads lo más rápidos posible y con la conectividad más fiable disponible. Nosotros tenemos la convicción de que estos esfuerzos van a cambiar drásticamente la experiencia para los usuarios de portátiles, permitiendo a los clientes de los ThinkPad hacer búsquedas fácilmente, bajarse información, y compartir y almacenar contenidos cuando lo necesiten", explica Frances K. O'Sullivan, vicepresidente senior del área de Producto de Lenovo, que se convierte así en el primer cliente de los módulos de banda ancha móvil de Ericsson.

Las previsiones de mercado establecen que, en el año 2011, aproximadamente 200 millones de portátiles navegarán cada año por Internet y Ericsson prevé que el 50 por ciento de esos portátiles cuente con un módulo de banda ancha móvil basado en HSPA.

"Hoy Ericsson está haciendo para la banda ancha lo que la compañía hizo para la telefonía hace 20 años, convirtiéndola en móvil y accesible para cualquiera en cualquier sitio. Valoramos la aproximación innovadora de Lenovo al negocio y su visión en este mercado y estamos buscando las oportunidades de futuro para trabajar conjuntamente en la creación de soluciones informáticas incluso más avanzadas que se traduzcan en valor añadido directo para los usuarios", afirma Kurt Jofs, vicepresidente ejecutivo y responsable de la división de Redes de Ericsson.

**"Con este acuerdo, ya efectivo, Lenovo se convierte en el primer cliente de los módulos de banda ancha móvil de Ericsson. La tecnología se incorporará a los modelos de portátiles de la línea ThinkPad"**

## Google amenaza la unión entre Yahoo! y Microsoft

El buscador número uno alerta del peligro que puede suponer la fusión para la apertura que ha caracterizado Internet. Yahoo! Reflexionará sobre la oferta millonaria de Microsoft, mientras considera retomar conversaciones con Google, que desbaraten los planes de los de Remond

"Contra el enemigo, lo mejor es darle su propia medicina". Esto es lo que deben haber pensado en Google al enterarse de que Microsoft pretende frenar el apabullante dominio de Google en las búsquedas y el negocio de la publicidad en Internet con la adquisición de Yahoo!.

La oferta de 31 dólares por acción, más de 30.000 millones de euros, está en la mesa de Yahoo! y fue calificada como "perturbadora" por Google, que pedía a las autoridades reguladoras que veten esta propuesta para preservar la apertura y la innovación características de la Red.

En este sentido, el vicepresidente para el desarrollo corporativo y consultor legal de Google, David Drummond, asegura que Microsoft hace uso de su ventaja competitiva en el mercado de PCs para conseguir "una influencia inadecuada e ilegal sobre Internet", a lo que añadió que "Microsoft ostenta un "amplio historial de infracciones legales y regulatorias que no debería extenderse a Internet".

Ante estas acusaciones, el director jurídico de Microsoft, Brad Smith, replicó que es Google quien domina el mercado de la publicidad en Internet, copando el 75 por ciento mundial de las búsquedas, alcanzando el 85 por ciento en Europa. En opinión de Smith, la alianza Microsoft-Google mejoraría la competencia.

La agencia Reuters revelaba que la pretendida Yahoo!, que ha decidido tomarse "un poco de tiempo", no descarta reanudar conversaciones con Google para evitar esta compra y una posible devaluación de la compañía.

La fusión propuesta por Microsoft uniría al primer proveedor de correo electrónico y mensajería instantánea con el segundo, lo que permitiría recortar poco a poco a Google su liderazgo en ingresos de publicidad: 16.400 millones de dólares, mientras que el dúo Microsoft-Yahoo! No alcanza la mitad: 7.900 millones de la moneda americana.

## Microsoft se gana el respaldo de la industria móvil

La compañía ha firmado acuerdos clave con operadoras y fabricantes de dispositivos, coincidiendo con el Mobile World Congress de Barcelona, con el objetivo de ofrecer a sus clientes móviles más experiencias conectadas al entretenimiento y a la información

Microsoft ha anunciado hoy acuerdos de distinta índole con diferentes compañías de la industria móvil, que van a incorporar y desarrollar su software y servicios para llevar el potencial de la movilidad a un mayor número de personas en todo el mundo.

**"El buscador número uno alerta del peligro que puede suponer la fusión para la apertura que ha caracterizado Internet. Yahoo! Reflexionará sobre la oferta millonaria de Microsoft, mientras considera retomar conversaciones con Google, que desbaraten los planes de los de Remond"**

**“La compañía ha firmado acuerdos clave con operadoras y fabricantes de dispositivos, coincidiendo con el Mobile World Congress de Barcelona, con el objetivo de ofrecer a sus clientes móviles más experiencias conectadas al entrenamiento y a la información.”**

La compañía recalcó su acuerdo con Sony Ericsson para fabricar teléfonos con Windows Mobile, el avanzado desarrollo de Windows Live y de servicios directos de MSN en todo el mundo, y demostró cómo la creciente adopción del software de Microsoft permite a los consumidores un mayor control sobre el contenido digital. Empresas como Brightstar Corp., Cbeyond, MTS (Mobile TeleSystems OJSC), Omnifone Ltd., Orascom Telecom Holding, TechData, Telecom Italia, Telefónica, Wild Greece y Wild Italy han anunciado hoy sus planes de incluir a Microsoft en sus últimas innovaciones móviles.

Estos anuncios se suman a la amplia comunidad de partners que Microsoft ha establecido ya con casi todos los fabricantes y operadores móviles del mundo. Con el anuncio de Sony Ericsson, Windows Mobile ya está presente en móviles de 50 fabricantes y 160 operadoras móviles.

El software y los servicios de Microsoft como Windows Mobile, Windows Live Messenger, Hotmail y Spaces están presentes en fabricantes como HTC, LG, Motorola, Nokia, Palm, Research in Motion (RIM) y Samsung.

Asimismo, Telefónica ha anunciado hoy que ha adoptado los servicios de Windows Live para todos sus dispositivos basados en WAP en 12 países en Latinoamérica, en concreto en aquellos donde la empresa opera bajo la marca de Telefónica Movistar.

## CONTACTOS

\* Si estás interesado en recibir la **revista de Contact Center**, remitenos un correo electrónico a [info@common-es.org](mailto:info@common-es.org) con los siguientes datos: empresa, nombre y apellidos de la persona que desea recibir la revista, cargo que desempeña en su compañía y la dirección completa de la misma.

\* Si quieres recibir información o estás interesado en celebrar una presentación en el **IBM FORUM** puedes ponerte en contacto con Carmen Torres en [carmentorres@es.ibm.com](mailto:carmentorres@es.ibm.com) o llamar al 91 397 7358. También tienes información en <http://www.ibm.com/es/events/centers/madrid>.

Os recordamos que el **IBM FORUM ofrece un 10% de descuento a los miembros de Common** que utilicen cualquiera de los servicios del IBM Forum de Madrid

## PROXIMOS EVENTOS COMMON



### 17 AL 20 DE MAYO, BARCELONA

Common Europe Congress. Como novedad este año estamos preparando una serie de sesiones en castellano para aquellos participantes que quieran alternar las sesiones en inglés y en castellano.

En nuestra página web [www.common.es](http://www.common.es) encontrarás más información sobre estas sesiones.

**“Toda la información sobre esta sesiones está en [www.common.es](http://www.common.es)”**

## OPERACIÓN TRIUNFO EN COMMON

¿QUIERES SER FAMOSO?

¿TIENES COSAS QUE DECIR?

Estamos buscando colaboradores para las próximas publicaciones de Common. Si estás interesado en tratar algún tema y quiere enviarnos un artículo, nota o incluso un chiste nosotros te lo publicaremos.

Si es un chiste con viñeta nos lo puedes mandar en papel y nosotros lo escanearmos.

C/ Goiri, 30—7º D  
28039 Madrid  
Teléfono: 913.116.114  
Fax: 913.116.114  
Correo: info@common.es

**EDICION:**

Common Europe España

**COMITÉ EJECUTIVO****PRESIDENTE**

OLGA MIRALLES

**ASERCO**

TLF 93.341.40.78

EMAIL: olgam@common.es

**VICEPRESIDENTE**

MANUEL DELGADO

**PETRESA**

TLF 956 58.22.52

EMAIL: mdr@common.es

**SECRETARIO**

ROSARIO RODRÍGUEZ MEGO

**IBM ESPAÑA**

TLF 91 397.64.73

EMAIL : charormego@common.es

**TESORERO**

GUILLERMO ANDRADES

**CPI SOFTWARE**

TLF 91 535.41.35

EMAIL: gab@common.es

**VOCALES**

SANTIAGO PICAZO

**SAYTEL SERVICIOS INFORM**

TLF 91 296.13.45

EMAIL: spicazo@common.es

DEBORA CLAP

**CLAP SOLUCIONES INFORM**

TLF 93 467.48.42

EMAIL: debora@common.es

FRANCISCO SANTA CRUZ

**POPULAR BANCA PRIVADA**

TLF 91 520.75.84

EMAIL: fsantacruz@common.es

**COORDINACION Y EDICION**

Juan José Casado

**SECRETARIA**

Alicia Santos

**FINES DE LA ASOCIACION:**

- Promover entre sus miembros el intercambio de informaciones y experiencias sobre todas las cuestiones relacionadas con la informática.
- Desarrollar coloquios seminarios y reuniones para el estudio de los sistemas de información, que permitan un mejor aprovechamiento de los equipos y materiales existentes en el mercado
- Canalizar las experiencias de los miembros de la Asociación a fin de obtener mejoras en beneficio de los Miembros usuarios
- Establecer relaciones con otras Asociaciones o grupos profesionales, nacionales e internacionales, con actividades iguales o similares
- Realizar cualesquiera otras actividades que, de acuerdo con los objetivos antes enumerados, ayuden a la consecución de los fines previstos.

