

LA VUELTA DE VACACIONES Y EL RPG

Yo creo que para todos nosotros, la vuelta a las actividades cotidianas después de las vacaciones estivales, es siempre un poco traumática.

Vuelves al trabajo y te encuentras con un montón de notas, novedades, Nuevos Anuncios, cambios importantes, reuniones, eventos y un largo etc que todos sabéis.

Uno de los temas que más me ha llamado la atención este año, está relacionado con nuestro entorno, y es, que el RPG sigue estando en el candelero.

Me encuentro con la Revista News/400 (ahora HELP/400) y con un interesante artículo sobre el RPG, "**Más allá del RPG**", que os recomiendo leer, llamadas de amigos pidiéndome referencias de programadores de RPG, petición de un proyecto para desarrollo de una Nueva aplicación en ILE RPG... y me pregunto, **¿¿pero, no estaba muerto el RPG??**

Yo creo que estamos todos de acuerdo en que JAVA está siendo la primera alternativa no solo por su funcionalidad sino también, y muy importante, por el apoyo y lanzamiento de los fabricantes, y entre ellos, principalmente, IBM:

Sin embargo, la sencillez, rapidez y productividad que proporciona el RPG no ha sido ni de lejos, conseguida por ningún otro Lenguaje de Programación.



Contenido:

La vuelta de vacaciones y el RPG	1
Por el camino de la innovación	2
Noticias Cortas	4
Eventos	10

¿Qué está pasando?, ¿por qué este incremento en la demanda de desarrolladores de RPG? Las empresas con AS/400 (iSeries, System i, Power) que pretenden seguir con sus aplicaciones 'Legacy' ó tradicionales porque creen que un ERP no cubre sus necesidades de gestión, están diversificando sus desarrollos. Por una parte, J2EE para nuevas aplicaciones (sobre todo Web) y por otra parte, incluso a veces más relevante, ILE RPG para la mejora, mantenimiento y Nuevos Desarrollos de sus aplicaciones de Gestión.

¿Qué hacer entonces para cubrir esta demanda de expertos en RPG? No hace mucho había varios centros, de los cuales, salían cada año varias decenas de profesionales que se colocaban incluso antes de terminar la formación. Hace poco estuve indagando en el mercado y estos centros han ido desapareciendo.

¿Desparecerá entonces el RPG con la generación del AS/400?... Estoy plenamente convencido de que la Arquitectura del AS/400, y su corazón, el Sistema Operativo OS/400, i5/OS o como se quiera llamar, seguirán funcionando en una Plataforma AS, System i, i5, POWER, o como se llame en el Futuro, pero seguro, que la próxima generación seguirá usando esta Arquitectura. **¿Por qué?, bien sencillo, porque NO hay otra igual, porque los clientes la siguen demandando y porque para IBM sigue siendo un Negocio MUY IMPORTANTE.**

Por todo lo anterior, ¿por qué NO incentivar la formación en RPG?. Yo sinceramente creo que hay una importante demanda y que puede proporcionar todavía muchos puestos de trabajo.

El problema ha sido, al igual que con la escasez de Técnicos de Sistemas de iSeries y el crecimiento de la demanda de esta Plataforma, el NO haber entrado en el Mundo de la Universidad.

Grave error estratégico de IBM y que sinceramente, a estas alturas, tiene difícil solución.

¿¿El RPG ha muerto??, ¡¡viva el RPG!!

Santiago Picazo
Comité Ejecutivo
Common Europe España

“Hablar de 10 años en tecnologías de la información representa todo un ejercicio de memoria y análisis”

POR EL CAMINO DE LA INNOVACION

Hablar de 10 años en tecnologías de la información representa todo un ejercicio de memoria y análisis. En 1997, por ejemplo, se registraba el dominio Google.com. Entonces comenzaba un proyecto que estaba aún muy lejos, evidentemente, de la significación y el alcance que ha adquirido hoy para toda la sociedad de la información. En paralelo a la evolución del fenómeno Google, es evidente que el canal de distribución en nuestro país también ha sufrido transforma-

ciones y cambios de gran importancia que han redibujado el mercado.



"La suma de estos factores nos ha llevado a un profesional del canal más preparado, más especializado, y más abierto a nuevas tendencias y canales que hace unos años no existían."

En mi opinión, hay tres factores fundamentales que explican por sí mismos la evolución del canal en estos diez años:

En primer lugar, hemos pasado del simple distribuidor que centraba su actividad en la reventa de máquinas a un intermediario cualificado que ofrece valor añadido y que se ha convertido en un auténtico prescriptor para el cliente final. La progresiva comoditización del mercado ha contribuido a esta tendencia, con una inevitable reducción de márgenes que ha movido a los partners a ofrecer servicios de valor añadido en infraestructura o seguridad.

Por otro lado, al igual que entre los fabricantes, asistimos una tendencia continua de concentración de empresas en el canal, una señal más de que nos encontramos con un mercado maduro en el que asistimos a una reducción constante del número de mayoristas y distribuidores.

Por último, y como consecuencia directa de la concentración del sector, hemos pasado de un distribuidor con un amplio catálogo de productos a un modelo en el que prima la especialización y la fidelización a una determinada marca. Se establecen mayores vínculos con el fabricante y se alcanza una mayor especialización en la solución final ofertada al cliente.

La suma de estos factores nos ha llevado a un profesional del canal más preparado, más especializado, y más abierto a nuevas tendencias y canales que hace unos años no existían. Si volvemos a 1997, nos situaremos en la época en la que muchos hablaban de Internet pero pocos sabían exactamente a qué se refería y cómo podían sacarle rendimiento en sus procesos de negocio. Al hacer balance hoy no podemos sino reconocer la importancia de la Red en estos años, que ha posibilitado una mejor comunicación entre todos los agentes del mercado y una notable potenciación de las ventas entre distribuidor y mayorista. Y es precisamente ahora cuando asistimos a la eclosión de lo que algunos llaman Web 2.0, una Internet más colaborativa y más abierta a la participación, con nuevas herramientas que pueden facilitar aún más el hacer negocios entre los distintos agentes del mercado. Uno de los retos del canal, de fabricantes y partners, es sacar todo el provecho posible a este nuevo panorama.



Además, ¿quién hablaba de virtualización o de SOA en 1997? En el canal constantemente se incorporan conceptos, enfoques y tendencias. También para responder a esta realidad, el partner ha tenido que adaptarse al cambio.

Y si bien hoy estamos mucho mejor que hace 10 años, eso no quiere decir que todo el camino haya sido fácil. Es inevitable mencionar los años 2001 y 2002, donde el modelo de canal se puso en cuestión frente al modelo de venta directa abanderado por algunos fabri-

cantes. Si bien es indudable que aquellos años trajeron incertidumbre y malos resultados en las cuentas de los distribuidores, hoy podemos asegurar que las aguas han vuelto a su cauce y que el modelo híbrido, que hace convivir la venta directa con el valor añadido que el canal puede ofrecer a las empresas, es la mejor estrategia posible.

Todos estos factores configuran un entorno constante de cambio y transformación, en el que la innovación y la colaboración entre los partners y el fabricante adquiere una trascendencia enorme. No podemos saber cómo estaremos en 2017, pero es seguro que la suma de colaboración e innovación será el camino a seguir en este apasionante trayecto.

Ignacio Rodríguez Busch
Director de BPO
IBM España

NOTICIAS CORTAS

“Muchas de estas empresas no cumplen la Ley en la protección de datos de sus clientes o empleados, lo que podría acarrearles importantes sanciones económicas.”

Los errores más comunes de la pyme al cumplir la LOPD

Muchas de estas empresas no cumplen la Ley en la protección de datos de sus clientes o empleados, lo que podría acarrearles importantes sanciones económicas

Aunque, de acuerdo con el Instituto Nacional de Tecnologías de la Información, el 93 por ciento de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país afirma conocer la existencia de la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD), son demasiadas las que no la cumplen, según alerta la compañía [Fellowes Ibérica](#).

En su opinión, las pymes están lejos de aplicar correctamente dicha normativa y así cometen numerosos errores como:

- no inscribir los ficheros en la Agenda General de Protección de Datos (AGPD), corriendo riesgos como la filtración y uso de sus bases de datos de clientes por parte de empresas competidoras;
- no disponer de una política de seguridad para gestionar los datos confidenciales, protegiéndolos contra virus, software

espía, o el robo de ordenadores portátiles o documentos en papel;

- no informar a los clientes, empleados o proveedores de la empresa de la cesión de sus datos a otras compañías o particulares, pudiendo ser éstos utilizados para otros fines distintos a aquellos para los que se facilitaron dichos datos; y no destruir los documentos con máquinas específicas para ellos, siendo tirados en la mayoría de los casos a la basura, con el riesgo que ello conlleva al poder ser utilizados por otra persona para el robo de identidad.

De acuerdo con Fellowes Ibérica, cometer estos errores significa que las pymes están incumpliendo medidas legales, ya que, la LOPD obliga a todas las entidades públicas y privadas, inclusive las pymes a dar de alta sus ficheros con datos de carácter personal en el Registro General de Protección, con el objetivo de que los ciudadanos puedan conocer quién trata sus datos y ejercer los derechos de acceso, consulta, rectificación, oposición y cancelación de sus datos personales recogidos en ficheros. Para Fellowes, las pymes no sólo se tendrán que concienciar de la necesidad de proteger los datos a la hora de ser almacenados sino también a la hora de destruirlos.

Las empresas deberán ser especialmente cuidadosas con la destrucción de información como datos bancarios, números de afiliación a la seguridad social, nóminas, curriculums y toda información referente a empleados, colaboradores, etc, cuya mala gestión puede acarrear sanciones en la LOPD.

Las conexiones WiFi se imponen en España

Edimax Technology achaca este incremento a la mayor velocidad y seguridad del protocolo 802.11

Según los datos aportados por la **Comisión Europea** en su último **Eurobarómetro**, España es el segundo país de la Unión Europea que más se conecta a **Internet** de forma inalámbrica. Esta conclusión se deriva de las **entrevistas** realizadas por la CE a más de 20.000 personas en los 27 estados miembros, entre noviembre y diciembre de 2007, solicitando información acerca de su acceso a la Red, telefonía y televisión.

Así, los países de la UE que más utilizan **conexiones WiFi** son Luxemburgo (75 por ciento), **España** (68 por ciento) y Francia (67 por ciento), muy por encima de la media europea (46 por ciento); mientras que los que menos se benefician de esta tecnología son Letonia, Hungría y Lituania (por debajo del 25 por ciento).

Como apunta Gerard da Deppo, director de Ventas en [Edimax Technology](#) España, *“los resultados de este estudio indican que los usuarios españoles de Internet sin cables han superado antiguas barreras como la mayor inseguridad o menor velocidad frente a las conexiones basadas en cable”*.

En este sentido, los **fabricantes** de soluciones de **conectividad** más pioneros incluyen ya de manera estándar en sus switches y routers los últimos protocolos de conectividad y seguridad. *“Es el caso de Edimax, que desde hace algún tiempo comercializa en el mercado*

“Edimax
Technology achaca
este incremento a
la mayor velocidad
y seguridad del
protocolo 802.11”

español routers equipados con el protocolo 802.11n en cuanto a opciones de conectividad y encriptación WEP, WPA y WPA2 y otras funciones añadidas como Wi-Fi Protected Setup (WPS) en el apartado de seguridad”, continúa el responsable de la firma.

Aunque el **protocolo 802.11n** basado en tecnología **MIMO** (Multiple Input Multiple Output) aún constituye un estándar cuya aprobación final por el consorcio IEEE se espera para junio de 2009, *“algunos fabricantes nos hemos adelantado y ya ofrecemos la primera adaptación a esta conectividad junto al resto de opciones 802.11 a/b/g sin coste añadido para el usuario”*.

Actualmente, la adaptación del protocolo 802.11n en su versión draft (borrador) 2.0 ya soporta **velocidades** de acceso a Internet de hasta **300 Mbps**, frente a los 100 Mbps como máximo que alcanzan las conexiones efectuadas a través de 802.11g.

“Desde Edimax seguiremos apoyando la evolución de la tecnología 802.11n con nuevos equipos capaces de ampliar la cobertura wireless y de acelerar la conectividad incluso hasta los 600 Mbps cuando se trate de un estándar definitivo, algo que sin duda contribuirá a incrementar el número de internautas españoles que acceden a la Red de forma inalámbrica”, sentencia Gerard da Deppo.

La casa en un click

La Universidad de La Salle renueva la Sala BCN Digital con la infraestructura de red y de comunicaciones de Cisco.

El Área de innovación tecnológica de **La Salle** en Barcelona ha presentado recientemente la nueva sala **BCN Digital** consistente en un loft de 80 metros cuadrados (ubicado en el mismo Campus de La Salle), que contiene los últimos productos y servicios tecnológicos aplicados al hogar. Todos los elementos de la sala, además de registrarse por criterios de **sostenibilidad**, permanecen conectados a un sistema domótico que recoge información, controla los equipos y genera avisos si se producen anomalías.

La sala BCN Digital actúa como un espacio donde demostrar, exponer, testear, formar e informar acerca de los nuevos parámetros tecnológicos que pueden ser aplicados en cualquier tipo de edificio.

Las interficies de control digital para todos los servicios del hogar, la simulación de caída en la ducha y aviso a móvil de un familiar, y la visualización al minuto de los consumos energéticos, así como los cambios lumínicos en función de los gustos de consumidor, fueron alguna de las demostraciones que se realizaron durante el acto de presentación de la misma a los medios de comunicación.

El principal concepto que muestra el laboratorio es el de la **Integración Tecnológica**, de manera que todos los elementos tecnológicos se pueden controlar desde una única aplicación, y desde múltiples soportes como pds, tv, pc, web-pad, pantallas táctiles, o teléfonos móviles que ofrecen automatización y control en iluminación, temperatura, estado de los electrodomésticos, seguridad en el acceso y seguridad patrimonial y perimetral.

“La Universidad de La Salle renueva la Sala BCN Digital con la infraestructura de red y de comunicaciones de Cisco”

En el apartado de las comunicaciones, la sala BCN Digital ofrece integración en telefonía, Internet y de las cámaras que controlan la casa, mientras que en temas de ocio y entretenimiento, la **casa del futuro** de La Salle ofrece televisión TDT/TDS, video y audio así como sonido ambiental. De esta manera, tanto desde cualquier punto de la vivienda como desde el exterior es posible interactuar con cualquier dispositivo instalado en la misma, monitorizar su estado, sus consumos y ser avisado en caso de alarma.

Tecnología limpia

Por lo que respecta a la **sostenibilidad**, la Sala BCN Digital se ha reconstruido siguiendo una serie de pautas medioambientales eficientes, de manera que se aprovecha la inercia y las características naturales de los materiales escogidos para regular el confort térmico, se trabaja con materiales de bajo impacto ambiental, se introducen conceptos de iluminación y ventilación natural, se facilita la flexibilidad constante del uso del inmueble, se agrupan las instalaciones para potenciar su mantenimiento y registro, y se contemplan los temas de confort acústico y de accesibilidad.

Tras un proceso de renovación total del contenido, la sala BCN Digital se convierte en un producto de investigación y difusión con más de dos años de historia, fruto de más de 300.000 euros de inversión y con más de 60 empresas implicadas, juntamente con la Administración.

En su construcción ha jugado un papel esencial [Cisco](#) que ha sido la encargada de realizar toda la infraestructura de conectividad de la sala. Gracias a la red desplegada por Cisco y su partner SIRT, todos los dispositivos de la sala están conectados, ya sea mediante cables o de forma inalámbrica, para permitir la interoperabilidad de los sistemas y facilitar la gestión y supervisión de los aparatos.

Además, Cisco ha incluido en el proyecto Teléfonos IP que permiten gestionar las cámaras de videovigilancia Axis situadas en la sala así como soluciones más enfocadas al ocio y entretenimiento digital, a través de su gama de productos Cisco-Linksys.

El proyecto BCN Digital parte del área de innovación tecnológica en la edificación de Transferencia de Tecnología de Ingeniería y Arquitectura, impulsado por el **Proyecto Brasilia**, cuyo objetivo final es conseguir aglutinar el conocimiento y experiencia de más de 60 agentes de este sector transversal-que aglutina instaladores, arquitectos, ingenieros, promotores, etc- con el fin de conseguir una marca de calidad en el mercado que evalúe con qué grado una vivienda está preparada para adoptar las nuevas tecnologías. Este proyecto, además, pretende ser un impulso para la productividad del país, con acciones de divulgación, formación e investigación constantes.

“En su construcción ha jugado un papel esencial Cisco que ha sido la encargada de realizar toda la infraestructura de conectividad de la sala”

IBM adquiere PSI y evita daños mayores...por ahora

Esta última adquisición de IBM resuelve una disputa entre ambas organizaciones sobre patentes y derechos de propiedad, pero podría dar como resultado nuevas denuncias por prácticas anticompetitivas (Antitrust)

La adquisición del fabricante de sistemas mainframe y componentes de hardware, [Platform Solutions Inc.](#) (PSI), por [IBM](#) ha **puesto punto final a una disputa legal sobre patentes** en la que estaban sumergida ambas organizaciones desde hace dos años.

No obstante, **esta nueva alianza tampoco ha sido considerada la más correcta** por parte del sector tecnológico, ya que la [Computer and Communications Industry Association](#) (CCIA) **investiga posibles infracciones** de la competitividad. En otros términos, **la alianza podría propiciar la creación de un monopolio** en el mercado del mainframe.

En **noviembre de 2006**, IBM había **denunciado a PSI** por fabricar equipos que facilitaban la utilización del sistema operativo [System Z](#) y software de IBM en los mainframe de otros fabricantes. Por su parte, en **enero de 2007**, **PSI plantaba cara a IBM** con una contradenuncia en la que acusaba al Gigante Azul de realizar prácticas que dificultaban la competencia.

Según la CCIA, con esta fusión, **IBM adquiere a su mayor competidor** en el mercado de mainframe. *“Esta adquisición es un agujero negro”,* dijo Ed Black, presidente y CEO de CCIA. *“El acuerdo quita vida al mercado y destruye toda posibilidad de competencia”.* Hasta ahora, el mercado ha dejado espacio para los competidores más pequeños, pero *“esta adquisición transforma el sector, **estableciéndose un dominio total por parte de IBM**”,* afirma Black. Mientras, el grupo declara que el 80 por ciento de los datos globales corporativos y gubernamentales se encuentran instalados en mainframes.

[T3 Technologies](#), otro proveedor de esta tecnología, ha anunciado que **iniciará la apertura de un expediente contra IBM** en la **Comisión Europea** por **prácticas monopolísticas y anticompetitivas**. Según T3 Technologies, IBM se encargó de que el soporte de sistemas mainframe antiguos cesara y no desea licenciar los derechos de software de estos sistemas a terceros, lo cual implicaría el cese de gran parte del negocio de T3 Technologies.

Pero Tim Breuer, portavoz de IBM, asegura que la organización se ha focalizado en transformar sus mainframe en sistemas abiertos **capaces de aceptar tecnologías como Java y Linux**. Asimismo explica que las aplicaciones diseñadas para los mainframe de IBM se pueden utilizar en otros servidores y pone en duda la visión de CCIA acerca del mercado de mainframe.

“Esta última adquisición de IBM resuelve una disputa entre ambas organizaciones sobre patentes y derechos de propiedad, pero podría dar como resultado nuevas denuncias por prácticas anticompetitivas (Antitrust)”

El Ejecutivo asegura que no se cobrará por recibir llamadas de móvil

El ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, asegura que en nuestro país no se aplicará esa medida que actualmente baraja la Comisión Europea.

En contra y con rotundidad. Así se ha mostrado **Miguel Sebastián**, ministro de Industria, Turismo y Comercio ante la posibilidad de que la Comisión Europea aprobase el pago por recibir llamadas de **telefonía móvil**.

En el marco del **Foro Sociedad en Red**, organizado por Red.es y Europa Press, Miguel Sebastián ha señalado que el Ejecutivo español se opone absolutamente a esta medida y que, si llegase a aprobarse, España y otros muchos países europeos evitarían que entrara en vigor.

Además de este tema, Sebastián ha querido referirse a la importancia de las empresas de TIC para la economía española y sobre todo, ha reafirmado el compromiso del Gobierno con la innovación y la introducción de la tecnología especialmente entre las pequeñas y medianas empresas.

Para ello, el ministro ha anunciado que el **Plan Préstamo TIC**, para la introducción de las Tecnologías de la Información entre las pymes, inicialmente previsto para que finalizase en 2010 se prolongará dos años más y contará con un presupuesto de 200.000 euros adicionales.

La penetración de la **banda ancha** ha sido otro de los temas analizados por el ministro que no ha dudado en afirmar que, antes de que finalice este mes de julio, la cobertura será del 100 por cien en los núcleos urbanos.

Además de garantizar que el Gobierno velará por aumentar la competencia en el sector y conseguir que descienda el precio del ADSL, Sebastián ha querido remarcar la posición del Ejecutivo respecto al **'canon digital'** del que dice *"tenía que entrar en vigor porque ya se había aprobado antes de las Elecciones pero que, sin duda, se revisará dentro de la Ley de Protección Intelectual y de forma consensuada"*.

Por último, el ministro ha reafirmado que 2010 será el año del **'alumbramiento digital'**, ya que prefiere no hablar de 'apagón', que no existen demoras en la fecha y que, de hecho, la llegada de la TV digital se adelantará incluso, en Soria, el próximo día 23 de julio.

"El ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, asegura que en nuestro país no se aplicará esa medida que actualmente baraja la Comisión Europea."

CONTACTOS

* Si estás interesado en recibir la **revista de Contact Center**, remítenos un correo electrónico a info@ommon-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 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

“En nuestra página web www.common.es encontrarás más información sobre estas reuniones”

PROXIMOS EVENTOS COMMON

13 DE NOVIEMBRE, MADRID.

RoadShow. Como todos los años, los ponentes de los laboratorios de IBM de Rochester (MN) y Toronto, vendrán a tratar los temas más actuales. Este año repasaremos las últimas novedades de hardware y blades, desarrollo de aplicaciones y gestión de sistemas. Esta sesión contará con traducción simultánea.

DICIEMBRE, MADRID

Estamos trabajando para realizar un evento. En breve os informaremos del tema a tratar y la agenda, lo que sí os podemos adelantar es que durante esta sesión celebraremos nuestra Asamblea General Extraordinaria y al final de la mañana se entregará el Premio Luis Esteban.

En nuestra página web www.common-es.org encontrarás más información sobre estas sesiones.

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.