

EDITORIAL

Estamos en tiempo de crisis. Eso dice todo el mundo. Y será verdad, porque de golpe, todo el mundo deja de comprar, de salir al restaurante, de copas, o al cine. Las empresas aprovechan la coyuntura para hacer regulaciones de empleo masivas incluso antes de que hayan dejado de tener beneficios. Por si acaso. No fuera que tuvieran que rebajar su margen de beneficio. Y como siempre, el más perjudicado, el trabajador "de a pié".

Mira que hacía años que nos avisaban, que estamos en una burbuja económica que cualquier día explotará, que esto no puede sostenerse, etc. Pero nadie hacía caso y ahora pagamos las consecuencias. Los comercios, las empresas de servicios, y sí, también nosotros, en Common Europe España. Porque claro, aquellos que todavía tenemos la suerte de tener un trabajo, cada día nos resulta más difícil justificar que vamos a estar toda una mañana o incluso un día entero fuera de la oficina para asistir a un evento – independientemente de quién lo organice – por más que el tema pueda interesarnos. Y ya no hablemos si se trata de desplazarnos a otra ciudad... Parece que se ha vuelto tabú.

Sin embargo, las casi 60 personas que asistieron al evento del Roadshow este pasado mes de noviembre, parece que desmienten lo que acabo de decir: Un día entero fuera de la oficina y, para muchos de los asistentes, un

Contenido:

Editorial	1
Rochester RoadShow	2
El Ahorro energético de la pyme	4
Noticias Cortas	6
Eventos	15



viaje hasta Madrid. ¿Por qué? Ahí entraríamos en el terreno de la especulación. Y no quiero especular. Pero sí me gustaría saber las razones que tuvieron unos y otros para asistir o no a dicho evento. Por lo que agradeceré que me mandaseis una nota con las razones que os hicieron decidir en uno u otro sentido. Porque en Common Europe España organizamos los eventos buscando los temas de más interés (o los que nos parece que despiertan más interés) en cada momento y sin embargo, por alguna razón misteriosa, algunos tienen mucho éxito y otros ninguno.

“En el número está nuestra fuerza, así que cuantos más somos, más caso nos hace IBM como clientes”

Y claro sin asistentes a los eventos se pierde una de las ventajas de Common: la posibilidad de relacionarse e intercambiar opiniones con otros profesionales que probablemente tengan que hacer frente a los mismos problemas que nosotros. Y en caso necesario hacer frente común frente a nuestro proveedor principal (IBM). En el número está nuestra fuerza, así que cuantos más somos, más caso nos hace IBM como clientes.

Esta es la editorial de Diciembre y como cada año quiero aprovecharla para desearos a todos una Feliz Navidad y un Próspero Año 2009. Estas son las palabras típicas. Me gustaría añadir que, puesto que de la crisis no nos salvamos, espero que la sintáis lo mínimo posible y que a pesar de todo tengáis un año positivo. Y que podamos seguir viéndonos en las reuniones y eventos. Porque si no, qué sentido tiene que los organicemos?

FELICES FIESTAS A TODOS.

Olga Miralles Mulleras
Presidenta
Common Europe España

ROCHESTER ROADSHOW 2008

El 13 de Noviembre tuvimos la última reunión de Common, el acostumbrado Road Show de cada año. Con el Road Show se pretende dar una pincelada técnica de lo último más caliente en la Plataforma IBM Power i, y que, como es usual, vienen expertos de Rochester (EE.UU.) a ofrecernos sus sesiones en Inglés y con traducción (es un decir) simultánea.

En ésta ocasión hemos tenido las siguientes sesiones:

Repaso de Anuncios (Announcement Review, Craig Johnson).

Este buen hombre parece ser el mandamás del tema, y como tal nos aleccionó con una buena panorámica de los anuncios más significativos habidos últimamente en la Plataforma, realmente incontables y





garantía de la apuesta firme de IBM en la nueva y unificada máquina Power 6, que, como se sabe, reunifica en una sola CPU lo que antes eran los servidores P (Unix) y i (iSeries, AS/400).

Optimizing System i Performance (Dawn May).

Que podamos usar la mejor máquina del mundo no quita para que podamos intentar incluso mejorar el rendimiento, así que con consejos sobre Performance van dirigidos a todos los que necesitan apurar aún más la maquineta.

"Application Developer Update" y "Rational Business Developer for i" (Alison Butterill)

Con estas dos sesiones, Alison (que venía más guapa que otras veces) nos dio un repaso y regañina, repaso porque nos comentó todo el esfuerzo que IBM y Rational están haciendo para que existan Herramientas de Desarrollo más modernas y adecuadas "al mercado", y regañina porque no terminan de entender el porqué los Usuarios (nosotros) no las usamos con más asiduidad y seguimos clavados usando la herramientas viejas como el SEU y el PDM cuando existen alternativas como RDi basadas en Eclipse.

Lunch (Comida)

Nos quedamos con las ganas de que los Americanos probaran la Paella, pero este día nos contentamos con una comida simplona.

Datawarehousing with DB2 for i (Doug Mack)

Esta session sobre B.I. (Business Inteligence) tuvo una primera parte muy Buena un poco teorica sobre el tema de obtención de información desde fuentes de datos diversas, y una segunda parte centrada en el producto IBM Web Query, aunque de la parte segunda, esto es la que tiene cargo extra.

Blades and IBM i (Craig Johnson)

Uno de los anuncios importantes es la mejora en el soporte de Blades (servidores en forma de cuchillas) dentro de los Power 6. En esta sesión nos explicaron todo lo importante sobre la teoría de los Blades, quedando una próxima sesión práctica para la reunión del día 10 de Diciembre.

Regalito.

En esta ocasión tiramos la casa por la ventana y regalamos a los asistentes nuestro mini-mini lápiz USB de 4 GB que habrá hecho las delicias de todos los minimalistas de la tecnología.



"En esta sesión nos explicaron todo lo importante sobre la teoría de los Blades, quedando una próxima sesión práctica para la reunión del día 10 de Diciembre"

Guillermo Andrades

Tesorero

Common Europe España

EL AHORRO ENERGETICO EN LA PYME

Las facturas eléctricas se han convertido en uno de los principales quebraderos de cabeza para las pequeñas y medianas empresas a la hora de hacer su balance de costes. Se trata de un gasto que en ocasiones está por encima de otro tipo de apartados que a primera vista podrían parecer más elevados, como los seguros de salud, la emisión de nóminas, el equipamiento o el alquiler de oficinas.

Según datos del Índice de Eficiencia Energética de las Pymes, elaborado por Unión Fenosa y referido a 2007, las empresas españolas podrían ahorrar hasta 1.420 millones de euros en su factura eléctrica, modificando tan sólo algunos hábitos de consumo y equipamiento, lo que supondría un ahorro de casi la quinta parte de la energía que consumen.

"Las facturas eléctricas se han convertido en uno de los principales quebraderos de cabeza para las pequeñas y medianas empresas a la hora de hacer su balance de costes"

Pero la concienciación ecológica aumenta de forma directamente proporcional a los costes derivados de ella, y por eso las pequeñas y medianas empresas deben tomar medidas para afrontar una política de ahorro energético que sea realmente eficiente. Para una empresa que tiene que defender su negocio y centrarse en obtener beneficios, dedicar tiempo y recursos a mejorar la eficiencia energética puede suponer un gran esfuerzo. Es algo que necesitan asumir poco a poco, a través de pequeños hábitos en el día a día de todos los empleados. Como un primer paso, las pymes que quieren ahorrar energía comienzan con cambios básicos, como utilizar iluminación de bajo consumo y apagar completamente los ordenadores e impresoras una vez finalizada la jornada laboral. Sin embargo, todavía hay pocas empresas que opten por soluciones más complejas, como mudarse a un edificio "verde", utilizar vehículos híbridos o instalar paneles solares.

En cualquiera de los casos, se empieza a apreciar un cambio de mentalidad a la hora de invertir en tecnologías eficientes. Las medianas empresas son conscientes, por ejemplo, de que un cambio en sus sistemas tecnológicos les reportará un importante ahorro en energía. En este sentido, emprenden proyectos como consolidar servidores o evaluar el uso y rendimiento de un servidor para estudiar la forma en que pueda ser más eficiente.

Según datos de Gartner, las empresas que cuentan con entre 100 y 1.000 empleados disponen de 25 a 45 servidores para sacar adelante su negocio. Pero la realidad es que una decena de esos servidores se destinan a realizar una única función o un conjunto de tareas especializadas, como almacenamiento, seguridad o servicios web. Gracias a la consolidación de todas esas funciones en un único sistema, con plataforma blade, las empresas pueden reducir de forma drástica el número de servidores esenciales para la actividad diaria de



la empresa. De esta forma, se reduce la complejidad de la infraestructura en empresas con escasos recursos a la vez que se minimiza el gasto energético.

Las empresas pequeñas y medianas buscan soluciones tecnológicas que no les ocupen mucho espacio ni les reduzcan recursos de personal a la hora de gestionarlas. Existen en el mercado plataformas blade, específicas para este tipo de empresas, que se pueden instalar en la oficina y conectar a la corriente eléctrica normal. Este tipo de máquinas integran servidores y almacenamiento y también aplicaciones como antivirus, correo electrónico, impresión o voz sobre IP, todo ello en una única máquina consolidada.

Este tipo de soluciones, además de ahorrar hasta un 80% de espacio, permiten reducir la utilización de energía sin necesidad de sacrificar el rendimiento. Es posible por ejemplo reducir el tiempo de inactividad del sistema para que, en condiciones térmicas elevadas, se mantenga la temperatura a niveles aceptables, en lugar de apagarse por completo o generar fallos.

Otra de las herramientas clave para el ahorro energético en la pyme es la virtualización, una tecnología que permite consolidar tareas en un único servidor que opera múltiples sistemas operativos y aplicaciones. De esta forma, la virtualización permite aprovechar la energía que desperdiciarían máquinas infrautilizadas, lo que se traduce en importantes ahorros de energía.

En definitiva, la eficiencia y el ahorro energético se traducen en una clara ventaja competitiva para las pequeñas y medianas empresas. A través de una concienciación en el día a día, la implantación de políticas de ahorro energético y el empleo de sistemas tecnológicos "verdes", las pymes puede desarrollar su actividad y reducir sus facturas eléctricas, para poder así extraer el máximo rendimiento de sus infraestructuras y centrarse en lo que de verdad importa, llevar adelante su negocio.

"En definitiva, la eficiencia y el ahorro energético se traducen en una clara ventaja competitiva para las pequeñas y medianas empresas"

Mercedes Bofarull

Directora de la División de Sistemas y Tecnologías
IBM España, Portugal, Grecia, Turquía e Israel



NOTICIAS CORTAS

Incertidumbre en los modelos de negocio en la industria de los contenidos digitales

El primer estudio de la Industria de Contenidos Digitales 2008 que ha presentado ASIMELEC analiza la situación real de este mercado así como las claves de su evolución.

El estudio de la **Industria de Contenidos Digitales 2008** que ha presentado ASIMELEC, *“es el primero de una serie de informes que de manera anual iremos elaborando, contando con la colaboración de las Industrias TIC y la Cultural, con el objetivo de prever y analizar con suficiente base las claves de la evolución del mercado de contenidos digitales y apoyar su desarrollo, buscando sinergias de negocio, en un momento idóneo para la Convergencia entre ambas Industrias”,* explica Martín Pérez, presidente de la asociación, *“afortunadamente, la tecnología ya lo permite y las iniciativas de colaboración se multiplican, abriendo el camino de los mercados culturales al mundo digital”.*

Contenidos digitales

Los contenidos digitales son el verdadero **impulsor del desarrollo** de las comunicaciones de banda ancha y de la electrónica de consumo, existen aún muchas incertidumbres sobre los modelos de negocio, la explotación y modelos de distribución que tendrán éxito y serán sostenibles a lo largo del tiempo.

Según el estudio, el sector de los videojuegos es el de mayor éxito, mientras que la música muestra las mayores incertidumbres. El tercer gran sector, el vídeo digital, se encuentra en un periodo de redefinición de las ventanas de explotación de los contenidos. La coexistencia de los modelos tradicionales y los nuevos modelos basados en distribución online se centra actualmente en la ventana de explotación asociada a la venta de DVD's.

Por su parte, Jorge Pérez, catedrático de la Universidad Politécnica de Madrid y Coordinador del Informe afirma que *“se observan notables diferencias entre sectores en el proceso de transformación desde los soportes físicos a la distribución online. La distribución online de música se encuentra inmersa en la búsqueda de nuevos modelos de negocio que compensen las pérdidas en la distribución sobre soporte físico”.* Y añade, *“en la misma línea, el sector del vídeo se encuentra en un proceso de redefinición de las ventanas de explotación, tras la aparición de la distribución online, con el ánimo de frenar la caída del sector. Por el contrario, en el sector de los videojuegos, ambas formas de distribución de contenidos se complementan y experimentan*

“El primer estudio de la Industria de Contenidos Digitales 2008 que ha presentado ASIMELEC analiza la situación real de este mercado así como las claves de su evolución”

*importantes crecimientos. Finalmente, el sector de contenidos generados por el usuario (**redes sociales**, blogs, plataformas de vídeo, etc.), está también explorando nuevos modelos basados en publicidad para rentabilizar las importantes audiencias que consiguen este tipo de portales en Internet".*

Si tenemos en cuenta el mercado de contenidos generados por los **usuarios** (redes sociales y portales de compartición de contenidos), destaca que está experimentando un notable crecimiento. Según el informe de ASIMELEC, MySpace es el mayor de todos con cerca de 110 millones de usuarios y un crecimiento del 30 por ciento en 2007. Por su parte, FaceBook es actualmente el sitio con un mayor auge, con 55 millones de usuarios, lo que implica un crecimiento del 100 por cien en 2007, con respecto a 2006.

En cuanto a las páginas de acceso libre, YouTube se sitúa entre las diez más usadas, con un crecimiento en número de visitantes del 33,1 por ciento entre agosto de 2007 y agosto de 2008. Por último, Wikipedia registró en septiembre de 2008, más de 11 millones de artículos y tiene más de 13 millones de usuarios registrados.

En el informe también analiza el fin de la **radiodifusión analógica** previsto para el 3 de abril de 2010, que va a tener varias consecuencias sobre el modelo tradicional que ha sustentado históricamente la radiodifusión terrestre analógica, como la publicidad, debido a la fragmentación de las audiencias, la aparición de nuevos modelos de negocio y la diferenciación entre contenidos.

Tomando como referencia lo ocurrido en otros países de nuestro entorno, los nuevos modelos de negocio que se están desarrollando tomando como base la **TDT** son: la TV mejorada y la TDT de pago con servicios de suscripción, pago por servicios y vídeo bajo demanda. Otro modelo de negocio relacionado con la TV es la difusión de canales de TV a través del móvil, este negocio movió 8,7 millones de euros en 2007 con 290.000 abonados. Para ASIMELEC, éstas serán las grandes tendencias de este sector en los próximos años.

Windows 7: una gran mejora sobre Windows Vista

Microsoft presentó las primeras novedades de su nuevo sistema operativo, que mejora la funcionalidad y rendimiento de Vista, en la Professional Developers Conference celebrada la semana pasada.

La presentación de **Windows 7** en la **Professional Developers Conference** recuerda al debut de Longhorn, el nombre clave de Vista, en 2003. Pero donde Longhorn fue un plan ambicioso que produciría largos retrasos en el lanzamiento de Vista, las **novedades y mejoras en Windows 7 son modestas y asequibles**.

Más que un nuevo sistema operativo, **Windows 7 da la sensación de una versión de Vista más rápida y acertada** con funcionalidades empresariales que mejoran la experiencia del usuario.

Una de las nuevas funciones anunciadas más prometedoras es **DirectAccess**, una aplicación que **facilita a los usuarios remotos el acceso a recursos ubicados detrás del cortafuegos empresarial**

"Microsoft presentó las primeras novedades de su nuevo sistema operativo, que mejora la funcionalidad y rendimiento de la Vista, en la Professional Developers Conference celebrada la pasada semana"

sin la necesidad de una VPN. DirectAccess sólo funciona con Windows Server 2008 R2, actualización que aún está por distribuirse.

Otra funcionalidad que requiere la R2 de Windows Server 2008 es **BrandCache**, un ejecutable en Windows 7 que **cachea los contenidos de clientes de servidores Web remotos para acelerar el acceso de datos para los usuarios en oficinas remotas o sucursales.** BrandCache funciona con HTTP(S) y SMB (Server Message Block), y limita el acceso de contenidos a clientes autorizados mediante SSL e IPsec.

También a destacar en Windows 7 es **Search Foundation**, una función que **permite la agregación de motores de búsquedas, repositorios de documentos como SharePoint y aplicaciones Web a la lista de proveedores de búsquedas en Windows 7.** Los administradores pueden actualizar los motores de búsqueda en Group Policy.

Asimismo, el nuevo SO **mejora la capacidad de encriptación y la funcionalidad de BitLocker** con una nueva interfaz que soporta la creación automática de una partición de arranque oculta y la encriptación de múltiples máquinas con la misma clave. Por otra parte, BitLocker ahora **ofrece la protección de dispositivos móviles o portátiles no encriptados.** Estos dispositivos como discos externos, al conectarse al sistema, se convierten automáticamente como 'sólo lectura'. No obstante, Windows 7 inicia un asistente que facilita el proceso de encriptación.

Comparado con Windows Vista, **Windows 7 promete un tiempo de respuesta más rápido, mayor autonomía de batería en portátiles, arranques más rápidos, y la compatibilidad con todas las aplicaciones y drivers diseñados para Windows Vista.** De hecho, Microsoft afirma que las mejoras introducidas en **Windows 7 permitirán su funcionamiento incluso en los nuevos Netbooks** de menor capacidad.

VMware desvela su estrategia en el cuarto Virtualization Forum

El evento reúne a más de 700 profesionales que han conocido de primera mano las tendencias que marcarán la oferta en virtualización de la compañía: el sistema operativo para el CDP virtual y VCloud.

El recinto ferial de Madrid, IFEMA, ha acogido la cuarta edición de **Virtualization Forum**, el evento celebrado por [VMware](#) en nuestro país para dar a conocer las ventajas de la infraestructura virtual.

Ante más de **700 profesionales** de las TI y con el apoyo de sus partners **EMC, Fujitsu Siemens Computers, HP, IBM, NetApp, y Symantec** como patrocinadores 'platinum', la compañía ha querido desvelar cuál es su propuesta actual en el área de la virtualización y lo que es más importante si cabe, cuáles son las **líneas directrices** que marcarán esta propuesta en los próximos años.

“El evento reúne a más de 700 profesionales que han conocido de primera mano las tendencias que marcarán la oferta en virtualización de la compañía: el sistema operativo para el CDP virtual y VCloud”

*“Desde que comenzamos a celebrar este evento, la cifra de asistentes y de expositores no ha hecho sino crecer. En esta ocasión, además de contar con el caso práctico de un cliente de la talla de **Repsol**, hemos contado, por primera vez, con **Cisco** como patrocinador ‘gold’ lo que demuestra el éxito del Foro”,* explica Alfonso Ramírez, director general de VMware para España y Portugal.

El objetivo de este Virtualization Forum, que tiene como lema “Descubrir, Conectar, Virtualizar” no es otro que *“ayudar a que las empresas, sean del tamaño que sean, consigan establecer una estrategia para crear un entorno de TI y de negocio más dinámico y flexible gracias a la tecnología de virtualización”,* afirma Alfonso Ramírez.

Como ha explicado el director general de VMware para España y Portugal, “dos son los tipos de proyectos que más se están produciendo en este mercado: el diseño e implantación de **centros de respaldo** y la **virtualización del puesto de trabajo**”.

Con más de **1.600 clientes** en nuestro país, VMware quiere ir un paso más allá y así, durante el Virtualization Forum ha explicado cómo evolucionará su oferta en los próximos meses en torno a dos áreas: el anuncio de su cuarta generación de la plataforma de virtualización, el **sistema operativo para el CPD virtual**, que permite reunir los recursos de TI (servidores, almacenamiento y redes); y **vCloud**, la propuesta virtual de VMware para la ‘nube’ que permitirá intercambiar cargas de trabajo y hacer que estos modelos de provisión de servicios de computación hablen entre sí también en el mundo virtual.

La forma en que las organizaciones de TI de todo el mundo utilizan los productos VMware para cumplir con sus objetivos empresariales prioritarios, como la consolidación de servidores, la seguridad de escritorios, la gestión de las oficinas remotas, la reducción de costes de energía y refrigeración, la continuidad del negocio y la automatización del ciclo de vida del software han sido, entre otros, algunos de los temas que han centrado el Foro.

Qué preocupa a los usuarios sobre seguridad informática?

Según una encuesta elaborada por BitDefender, los virus, la privacidad y el malware son los problemas que más ‘nos quitan el sueño’.

El 68 por ciento de los usuarios de tecnología se considera a día de hoy mucho más informado en lo que a seguridad se refiere que el año pasado, mientras sólo el ocho por ciento declara su desconocimiento en la materia, según se deduce de una encuesta publicada por **BitDefender** sobre la visión de los consumidores acerca del estado actual de la seguridad informática. Este dato es relevante para la compañía, ya que el 46 por ciento de los usuarios encuestados confirma que tiene previsto realizar una inversión en seguridad en este año.

La seguridad de los PCs

Asimismo, destaca que **cuanto mayor es el desconocimiento de los usuarios en temas relacionados con la seguridad de su sistema informático más preocupados se muestran** éstos con respecto a la salvaguarda de su equipo, en tanto que creen menos en la

“Según una encuesta elaborada por BitDefender, los virus, la privacidad y el malware son los problemas que más ‘nos quitan el sueño’”

efectividad de las soluciones de seguridad. Por el contrario, a más conocimientos sobre seguridad informática, menor es la preocupación de los usuarios más experimentados acerca del estado de su seguridad, debido a que consideran que las soluciones de invulnerabilidad actuales son cada vez más efectivas.

Las principales preocupaciones de estos usuarios sobre las amenazas de su PC, son los **virus** (36 por ciento), la **privacidad** (20 por ciento), **malware** (15 por ciento), **hackers** (11 por ciento), **ciberdelinquentes** (8 por ciento) y ataques de **phishing** (4 por ciento). Paralelamente, entre los encuestados existe un gran interés sobre la seguridad a la hora de realizar gestiones de banca y compras online, así como búsquedas a través de la red y transacciones de mensajería de correo electrónico.

El cuestionario refleja, asimismo, la interesante conexión que existe entre la gente que comprende la seguridad informática y la preocupación por la seguridad de su PC. Cuanto mayor es el conocimiento sobre el estado de la seguridad informática, menor es la preocupación que muestran los usuarios sobre sus equipos, en tanto que depositan una mayor confianza en sus soluciones de seguridad. Por todo ello, compañías como BitDefender se esfuerzan al máximo en ofrecer a los equipos de los usuarios una completa y efectiva gama de soluciones de seguridad para la protección de sus PCs.

Las TICs plantan cara a la crisis

Ausape ha organizado un evento en el que ha compartido una amplia visión de la situación económica a la que nos enfrentamos, aprovechando los conocimientos de algunas empresas del sector para buscar alternativas válidas para afrontar este periodo tan convulso.

Las crisis pasan. Bajo esta premisa [AUSAPE](#), la Asociación de Usuarios de SAP España, ha organizado la décima edición de sus jornadas bajo el paraguas "**TICs vs. Crisis**" en el que ha reunido a representantes de Gartner, IDC, Fundetec, SAP, Informática el Corte Inglés, T-Systems o Seidor con el fin de analizar el reto que tienen los CIOs y las empresas respecto a sus inversiones tecnológicas frente a la crisis económica que vive España en estos momentos. Así, en torno a dos mesas redondas, se han desgranado cinco cuestiones fundamentales y de gran interés: Cuáles son las prioridades de los CIOs en la actualidad; las tendencias para estos años; el papel de las pymes frente a las TICs; cómo está de preparado el canal de distribución; y buenas prácticas o consejos a tener en cuenta a la hora de invertir.

Y es que cuando la tormenta pase, no nos podemos haber quedado atrás y para eso **los CIOs han de tener muy claras sus prioridades, reestructurar su pensamiento y alinearse con el negocio** para poder avanzar y no ver disminuidos sus presupuestos TI, ya que el valor añadido que reportará a la empresa será evidente.

Los CIOs tienen que asumir su liderazgo en tiempos de crisis y fundirse con los intereses de la empresa para que sus propuestas sean tenidas en cuenta. Según Patricia Cody-Otero, vicepresidenta de Gartner para España y Portugal, se prevé que en 2009 el crecimiento del mercado de las TICs sólo sea del 2,8 por ciento, en el mejor de los casos,

"Ausape ha organizado un evento en el que ha compartido una amplia visión de la situación económica a la que nos enfrentamos, aprovechando los conocimientos de algunas empresas del sector para buscar alternativas válidas para afrontar este periodo tan convulso"

y en un 1,4, en el peor de ellos. Y es que *“miedo, incertidumbre y oportunidad son las tres palabras que más sonaron en el Simposio 2008 de Gartner celebrado hace escasas semanas”,* y en cada uno de los foros que se celebran últimamente.

La directiva de Gartner explica los tres distintos tipos de inversiones TI que se efectúan en las empresas y que aportan valor añadido. La primera de ellas corresponden a la tipología **‘run the business’**, que son las que aportan eficiencia al negocio y se llevan en torno al 60-70 por ciento de la inversión TI total. Las segundas pertenecen a la categoría **‘grow the business’**, que generan crecimiento y eficacia, a las que se destina en 20-30 por ciento, y, por último, las **‘transform the business’** que generan valor con ideas nuevas y sólo se llevan del 0 al 10 por ciento de las inversiones TI. En tiempos de crisis, se suele reducir la partida destinada a transformar el negocio, algo que para Cody-Otero *“es un error, ya que no se puede dejar de lado esta área que es la que nos hace competitivos y diferentes frente al resto”*.

También Luis Altés, director general de IDC para España y Portugal, ha querido aportar algunas ideas que avalan las inversiones que los CIOs quieren efectuar y que alinea con la tecnología de negocio: *“Para incrementar la productividad hay que mejorar los procesos internos, eliminando duplicidades e ineficiencias para aumentar la productividad laboral; en cuanto a la cadena de suministro, las TICs pueden mejorar los plazos, retornos y aumentar el control de los gastos. También es importante crecer en ventas analizando y segmentando clientes para comprender mejor su actitud e incrementar los ingresos sin subir precios. No se puede olvidar tampoco la imagen y negocio, por lo que hay que prestar especial atención a la seguridad para evitar fugas de información”*.

Luis Altés avala la idea de que en tiempos de crisis hay que **agudizar el ingenio**, ya que recortar los costes no es la única opción. *“Las organizaciones han de concentrar sus esfuerzos en el ‘core business’, externalizar lo que no puedan controlar y apoyarse en la tecnología para mejorar la eficiencia y controlar los gastos”*.

Fundetec ha sido la voz de las **pymes** en este foro. Alfonso Arbaiza, director general, aduce la baja inversión tecnológica a la escasa utilidad que aprecian estas empresas al gasto tecnológico, ya que no ven claro su retorno de inversión. Pero también ha dado un ‘toque de atención’ a las empresas del sector, *“que deben intentar adaptar sus servicios y soluciones a las necesidades de estas compañías que conforman la mayor parte del tejido empresarial de nuestro país. No nos podemos limitar a ofrecerles soluciones paquetizadas, es necesario adaptarlas y mostrarles sus beneficios. Es prioritario que las pymes sepan elegir y vean la utilidad antes de invertir para obtener mejoras reales”*.

También se han querido plantear diferentes prioridades que pueden surgir en las empresas en estos momentos para atajar la crisis y los escenarios TIC que le darían solución. José María Sabadell, director de Operaciones de **SAP Iberia**, comenzaba por *“el reto de la expansión internacional que derivaría en una demanda de soluciones tecnológicas que se adapten a cualquier área geográfica, que se integre y se expanda; si lo que se requiere es investigar las tendencias del*

“Luis Altés avala la idea de que en tiempos de crisis hay que agudizar el ingenio, ya que recortar los costes no es la única opción”

usuario se requieren soluciones ágiles de implantar; y si surgen nuevos modelos de comercialización y distribución habrá que buscar versatilidad, multicanalidad y entornos de colaboración. Si el reto es ajustar los recursos internos al nuevo entorno de demanda es preciso mejorar en la eficiencia y el coste de la infraestructura y para vender o transferir parte del negocio es imprescindible redimensionar la infraestructura y dividir los recursos”.

El alojamiento local de la web, clave para su visibilidad en Internet

Escoger un nombre de dominio basado en código de país de primer nivel o utilizar el idioma local pueden determinar el éxito de la web de una empresa.

Hace tiempo que **Internet** se ha convertido en uno de los más importantes escaparates con los que cuentan las empresas y profesionales para darse a conocer. Pero tal vez no todos conocen los aspectos más importantes que, a la hora de lanzarse a **crear su propia web**, deberían tener en cuenta para lograr ser los más visitados y, con ello, tener más éxito en el mercado, diferenciándose y sobresaliendo de la competencia.

El éxito de una web depende de su ubicación

Por ello, [NTT Europe Online](#) ha querido poner a disposición del sector empresarial, desde las grandes multinacionales a las pymes, cinco consejos básicos que les ayudarán a conseguir un mejor posicionamiento en la Red, concretamente en Google:

1. Utilizar un nombre de dominio que esté basado en **código de país de primer nivel**, si es posible. Por ejemplo, un sitio web con dominio .es en España obtendrá un mejor posicionamiento que otro con dominio .com/es. De hecho, este factor es vital ya que se puede ganar hasta un 20 por ciento de tráfico si se elige un alojamiento cercano.
2. La **dirección IP** del servidor del sitio web. Los motores de búsquedas priorizan en el ranking a los sitios web enmarcados en el área geográfica del país, de manera que el hosting local resulta especialmente importante si el sitio no cuenta con dominio basado en códigos de país de primer nivel.
3. El **idioma** empleado en el nombre de dominio y en los nombres de archivo de las páginas... Los motores de búsquedas utilizan el idioma para detectar y clasificar la ubicación local de un sitio web, estableciendo de esta forma su relevancia y mejor posicionamiento.
4. La ubicación y el idioma utilizado por las páginas con **enlaces al sitio web**. La influencia de links de terceros es determinante para optimizar la fortaleza de marca de un sitio web. Y lo mismo sucede a la hora de calcular la relevancia de un sitio en los mercados locales.
5. El uso de **servicios de distribución inteligente de contenidos** permite usar en caché contenidos estáticos y en formato "rich media" para reducir la carga en la infraestructura web y hacer frente a los periodos esporádicos o picos de alta demanda de contenidos, dando mucha mayor visibilidad a la web en buscadores.

“Escoger un nombre de dominio basado en código de país de primer nivel o utilizar el idioma local pueden determinar el éxito de la web de una empresa”

Estos consejos se apoyan en un estudio realizado por la compañía independiente **Effective Digital** que, con el nombre de Host Close (Alojamiento local) confirma la realidad de que disponer de un nombre de dominio local es el factor más importante para optimizar el motor de búsquedas (Search Engine Optimization, SEO). Los sitios web que no cuentan con servicios de alojamiento en el país donde pretenden posicionarse resultan significativamente penalizados en los rankings de Google.

Igualmente, otros factores que contribuyen a definir el éxito del marketing de búsquedas en su contexto internacional incluyen el idioma empleado en el nombre de dominio, los nombres de archivos de datos o el idioma de la propia página web, así como la ubicación del servidor y el idioma de los sitios que conducen a la página mediante enlaces. De esta forma, los sitios web que excluyan estos factores puede que ni siquiera aparezcan reflejados en Google.

*“Hace tiempo que nuestros clientes internacionales y agencias digitales con las que colaboramos nos preguntan hasta qué punto la **ubicación local de servidores** y el alojamiento gestionado ayudan a impulsar la presencia en los principales rankings de Google”, explica Gonzalo Salsas, director general de NTT Europe Online, quien añade que “aunque hasta ahora sospechábamos evidencias no contrastadas de esta relación, el informe confirma definitivamente que la ubicación física del servidor es uno de los factores clave para posicionar los sitios web internacionales en Google. Siempre ha sido complicado responder a estas cuestiones, por lo que decidimos clarificarlas y que sirvan para posicionar mejor nuestro propio sitio web y el de cualquier otra compañía”.*

“Microsoft Windows es le rey indiscutible de los sistemas operativos de escritorio y, durante mucho tiempo parecía no tener rival. Sin embargo, con la decepción de Vista, otros fabricantes se posicionan para tomar el relevo. Aquí presentamos siete alternativas.”

Siete candidatos a destituir a Windows

Microsoft Windows es el rey indiscutible de los sistemas operativos de escritorio y, durante mucho tiempo parecía no tener rival. Sin embargo, con la decepción de Vista, otros fabricantes se posicionan para tomar el relevo. Aquí presentamos siete alternativas

El sistema operativo de Apple

Mac OS X

Desde el punto de vista de **soporte, funcionalidad, imagen y creatividad**, el [Mac OS X](#) de Apple es el sistema que más amenaza el dominio de Windows. El mayor obstáculo a la ascendencia de OS X es la misma Apple. La compañía **se niega a introducir un SO compatible con plataformas hardware** que no son Apple. Si los de la manzana se siguen resistiendo a abrirse a distintas arquitecturas, Mac OS X seguirá siendo un producto nicho.

Linux

En contraste a OS X, los sistemas basados en [Linux](#) son **interoperables con cualquier tipo de arquitectura y plataforma**. Ade-

más, Linux **se beneficia de una comunidad de desarrolladores** que está en constante evolución y crecimiento. Por contra, Linux carece de soporte de aplicaciones para los desktop, así como certificaciones de hardware. **La extensa variedad de distribuciones Linux dificultan que los ISV se comprometan con una sola versión.**

Solaris/OpenSolaris

Solaris, uno de los precursores de Linux, **ha visto muchas mejoras en los últimos años**. Sun ha **acogido la arquitectura x86 y la mayoría del entorno de escritorio open source de Linux, junto con funciones como ZFS y Containers**. Sin embargo, el soporte de aplicaciones ISV es peor aún que Linux. La única manera de que Solaris aumente cuota de mercado es si el producto thin-client, Sun Ray, se convierte en un sistema empresarial. FreeBSD se basa en Linux

FreeBSD

Como Solaris, **FreeBSD** se beneficia del **mismo software que potencia Linux**. Las **licencias de FreeBSD son más liberales** que las de Linux, una ventaja para los fabricantes de plataformas propietarias. Por ejemplo, FreeBSD forma parte del núcleo de Mac OS X.

Midori

Otra alternativa a los sistemas Windows es **Midori**, un posible sucesor de Windows. Midori es un proyecto que **nace del proyecto Managed Code Research** (Investigación de Códigos Gestionados), un proyecto de Microsoft bajo el nombre de **Singularity**. La demanda de SO móviles está en auge

iPhone OS/Symbian/Android

El **sistema operativo que acabe reemplazando a Windows quizás ni siquiera sea un SO de escritorio**. Los SO clientes más demandados se encuentran en el espacio de dispositivos móviles. Google se prepara para introducir **Android**, su SO móvil **basado en Linux y Java**. Del mismo modo, Nokia ha anunciado que convertirá **Symbian** en un **sistema de software abierto**. Mientras, los dispositivos **iPhone y iPod Touch han abierto sus códigos a desarrolladores externos**. El truco está en vincular estos dispositivos con el entorno de escritorio.

La venganza de Netscape

Microsoft siempre ha previsto la Web como futuro SO. El sistema que consiga desplazar Windows podría ser ninguno y todos, es decir, que el 'boom' de los servicios Web podría significar un futuro en el que todos los sistemas se vean obligados a interoperar. **Un posible SO Web dependerá, sobre todo, de la conectividad, el acceso offline y la seguridad de conexión.**

"Incluya aquí una frase o una cita del artículo para captar la atención del lector".

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 93 487.62.78

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.

