

## DEL TELEFONO DEL AS/400 AL "IBM SYSTEMS DIRECTOR" DE POWER

Los veteranos como yo recordaréis el anuncio del AS/400 en el año 1988.

En el anuncio, se resaltó como algo muy novedoso la incorporación estandar de un adaptador de Comunicaciones en cada configuración de AS/400.

Fue muy curioso, en la Presentación, aparecía el siguiente foil en el que se mostraba y comentaba que Tecnológicamente **el AS/400 era como un S/38 con Teléfono.**

Un adaptador V.24 y su correspondiente MODEM facilitaba la conexión con IBM para proporcionar servicios adicionales de gestión remota denominados "ECS" (Electronic Customer Support). Este servicio, como todos sabréis, permitía funcionalidades Tales como:

- Reporte automático de Problemas a un Centro Técnico de IBM para hacer mantenimiento preventivo y predictivo
- Análisis de Rendimiento e informes sencillos para facilitar la toma de decisiones en crecimientos futuros.
- Bajada de PTFs



### Contenido:

Del Teléfono del AS/400 al 'IBM Systems Director' de Power.	1
Innovación y Eficiencia en el Almacenamiento	4
Noticias Cortas	5
Contactos	17
Operación Triunfo en Commo	17

- Etc



Este tema me vino a la memoria con motivo de la petición del Nuevo SW "IBM Systems Director" para un nuevo Servidor Power , y pensé que quizás a algunos de vosotros os podría interesar saber cual ha sido la evolución y el estado del arte de este SW de Gestión.

Os adjunto por tanto una ligera descripción del "IBM Systems Director" y a los que estéis interesados, os animo a probar el producto.

**IBM Systems Director** es un conjunto integrado de herramientas , fácil de utilizar y que facilitan las posibilidades generales de gestión del sistema para ayudar a conseguir la disponibilidad máxima del sistema y una reducción de costes de IT. Su diseño abierto permite una gestión heterogénea del hardware y un amplio soporte del sistema operativo, incluyendo la mayoría de los sistemas basados en procesadores Intel y determinados servidores de IBM Power System, entre otros.

IBM Systems Director automatiza la mayoría de los procesos necesarios para gestionar los sistemas de forma proactiva, incluidos la planificación de la capacidad, el mantenimiento preventivo, la supervisión de diagnósticos, y la resolución de problemas.

Dispone de una interfaz gráfica de usuario que permite acceder fácilmente a sistemas tanto locales como remotos.

Puede utilizarse en entornos que tengan varios sistemas operativos e integrarse con el software de gestión Tivoli de IBM, Computer Associates, Hewlett-Packard, Microsoft, NetIQ y BMC.

Se ha diseñado para gestionar un entorno complejo que contenga numerosos servidores, sistemas de sobremesa, estaciones de trabajo, sistemas portátiles y dispositivos varios.

Un entorno IBM Systems Director contiene los grupos de hardware siguientes:

- 1 .- Servidor de Gestión: en el que se instala el IBM Systems Director
- 2 .- Sistemas Gestionados : Servidores Power, Blades, cabinas de disco, Portátiles, etc
- 3 .- Dispositivos SNMP : Dispositivos de red, impresoras, o Sistemas que tengan agentes SNMP.

En la siguiente figura se muestran los componentes de un entorno IBM Systems Director:

**"IBM Systems Director automatiza la mayoría de los procesos necesarios para gestionar los sistemas de forma proactiva, incluidos la planificación de la capacidad, el mantenimiento preventivo, la supervisión de diagnósticos, y la resolución de problemas"**



## INNOVACION Y EFICIENCIA EN EL ALMACENAMIENTO

En la actualidad, compañías y organizaciones de todo el mundo acumulan e intercambian más información que nunca gracias a Internet y a las nuevas tecnologías. El imparable crecimiento de la información digital ha llevado a que las empresas necesiten contar con sistemas de almacenamiento cada vez más avanzados.

La consultora IDC asegura en uno de sus informes que la demanda en cuanto a capacidad de almacenamiento crece un 60% anualmente. Este crecimiento representa numerosos retos para los directores de los departamentos de tecnología. Ahora más que nunca, los fabricantes de este tipo de soluciones deben innovar y facilitar aún más la correcta gestión de la energía y el espacio, aumentando la eficiencia a un precio más barato.

Así, mejorar la eficiencia en el almacenamiento de datos hace patente la necesidad de contar con una mejor y más inteligente gestión de la información. Tanto a través de hardware inteligente como de software más sofisticado, los directores de los centros de datos deben implantar mejores herramientas para gestionar las inmensas cantidades de terabytes en circulación dentro de sus organizaciones.

Pero las tecnologías de los grandes centros de proceso de datos se pueden adaptar también a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas ya que la tendencia del mercado es evolucionar hacia sistemas abiertos, menos complejos y más económicos. El abaratamiento progresivo de los equipos y las comunicaciones y la facilidad de implementación de soluciones hasta hace poco bastante sofisticadas (como la replicación entre centros de datos para asegurar la continuidad del negocio) registran un interés creciente por parte del mercado.

Para hacer llegar al mercado todas estas nuevas soluciones de virtualización y continuidad de negocio, empresas como IBM cuentan con el canal de distribución como su mejor aliado. Para nosotros es importante seguir apostando por nuestros socios de negocio, formándolos y certificándolos en estas tecnologías. La implantación de estas tecnologías más complejas en todo tipo de empresas hace que el papel del canal sea más necesario que nunca.

**“La implantación de estas tecnologías más complejas en todo tipo de empresas hace que el papel del canal sea más necesario que nunca”**

**Carlos Roldán**  
**Director de Programas Cross Brand**  
**División de hardware**  
**IBM España, Portugal, Grecia, Israel y Turquía**

## NOTICIAS CORTAS

### Se vende perfil de Facebook por apenas poco más de un euro

Todos sus datos personales, esos que ha introducido en Facebook, en MySpace o cualquier otra red social pueden caer en manos de los ciberdelincuentes por poco más de un euro, según alerta Trend Micro.

Las **redes sociales**, fruto de la llamada **Web 2.0**, son uno de los fenómenos más importantes de Internet hoy en día y, como revela [Trend Micro](#), también un auténtico mercado de gangas para los ciberdelincuentes.

Los **datos personales** que usted introduce en estas webs pueden resultar mucho más apetecibles que unas simples referencias con las que sus amigos poder felicitarle el día de su cumpleaños. La información personal de estos sitios o la financiera se han convertido en un auténtico 'caramelo' para los ciberdelincuentes que están consiguiendo importantes beneficios al vender la información personal y financiera en el **mercado negro online**, especialmente en estas fechas navideñas.

De acuerdo con los datos de Trend Micro, mientras usted intercambia sus fotografías de la familia o se hace con el último libro de Paul Auster a través de Internet, estos ciber criminales están elaborando "sus propios listados de los regalos más solicitados".

Por poner algunos ejemplos de este mercado de '**chollos**', los datos bancarios de un usuario, que se están vendiendo por un precio inicial de 44,75 euros; los detalles de las tarjetas de crédito, a partir de 31,25 euros; el acceso a una cuenta de MySpace por 1,25 euros; o el **perfil de Facebook**, por el módico precio de 1,11 euros, lo mismo que cuesta comprar una canción en iTunes!.

*"Todavía dejamos una gran cantidad de información personal en los sitios de redes sociales como Facebook y MySpace. Miles de ciber-criminales se están aprovechando de ello, estos sitios con cruciales y necesarios para llevar a cabo el robo de identidad, pues tienden a estar fácilmente disponibles, incluyendo las direcciones de email, nombres y fechas de cumpleaños, etc. que contienen",* comenta Rik Ferguson, responsable de Arquitectura de Soluciones de Trend Micro.

Así y con el objetivo de ayudarnos a estar al menos un poco más protegidos de estas prácticas, Trend Micro aporta algunos **consejos**:

1. Comprobar que existe un **candado**, colocado en la parte inferior derecha de su buscador, una buena señal de que el sitio en el que está es seguro.
2. **Cambiar las contraseñas** con frecuencia. Es cierto que conlleva un esfuerzo adicional de memoria el hecho de tener que recordar más de un par de contraseñas, pero si alguien descubre una, las habrá

**"Las redes sociales, fruto de la llamada Web 2.0, son uno de los fenómenos más importantes de Internet hoy en día y, como revela Trend Micro, también un auténtico mercado de gangas para los ciberdelincuentes"**

encontrado todas. Es importante utilizar una contraseña diferente para realizar operaciones en banca online y cambiarla cada pocos meses.

3. Utilizar **configuraciones privadas** en sites de redes sociales e informar de cualquier comportamiento sospechoso al grupo de moderadores.

4. **Limpiar el ordenador** gratis. Es la única manera de asegurarse que no hay nada sospechoso alojado en su equipo que esté controlando lo que hace. Una herramienta, gratuita además, para escanear y limpiar su ordenador es Housecall de Trend Micro, disponible en: [www.trendmicro.com/housecall](http://www.trendmicro.com/housecall).

5. Utilizar siempre **software de seguridad**, para asegurarse de que está protegido en todo momento.

### Las telecomunicaciones, más baratas en 2008

Los precios de telefonía fija, móvil e Internet disminuyeron un 7,5 por ciento en el tercer trimestre de 2008, según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) .

Las **telecomunicaciones** fueron más baratas en el año que cerramos, según el **Instituto Nacional de Estadística**, el [INE](#).

Concretamente, los precios de las telecomunicaciones (**telefonía fija, móvil e Internet**) disminuyeron en el tercer trimestre de 2008 el **7,5 por ciento** con respecto a 2007, aunque, si se compara con los tres meses anteriores, se incrementaron en un 0,7 por ciento, según los datos publicados por el organismo en el **Índice de Precios del Sector Servicios** (IPS).

Como contrapunto, mientras las telecomunicaciones se hacían más económicas, las **actividades informáticas** subieron sus precios un 4,5 por ciento en dicho periodo.

El sector del transporte aéreo regular de pasajeros, con el 14,6 por ciento, y el transporte marítimo de mercancías, con el 4,6 por ciento, fueron los servicios que más se encarecieron.

Por su parte, los precios de las actividades postales y de correo aumentaron el 2,3 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior.

El Índice de Precios del Sector Servicios (**IPS**) estudia con carácter trimestral la evolución de los precios de los servicios proporcionados por las empresas que operan en cada uno de los sectores, desde el punto de vista del productor.

Los datos se obtienen a partir de una muestra de las mayores empresas de cada actividad, hasta alcanzar un mínimo del **70 por ciento** de la cuota de mercado de cada sector.

“Las telecomunicaciones fueron más baratas en el año que cerramos, según el Instituto Nacional de Estadística, el INE.”

## El Gobierno invertirá 1.500 millones para desarrollar la Sociedad de la Información en 2009

El Gobierno tiene previsto destinar alrededor de 1.500 millones de euros para desarrollar la Sociedad de la Información durante el próximo año .

El Gobierno va a destinar 1.500 millones de euros a lo largo de 2009 para desarrollar la Sociedad de la Información, dentro de la segunda fase del [Plan Avanza](#) que estará vigente desde el próximo año y hasta 2012.

El Plan Avanza2, según las previsiones del Gobierno, permitirá crear cerca de 45.000 empleos directos e indirectos anualmente, lo que supondrá unos **200.000 puestos de trabajo** de alta cualificación en los próximos cuatro años.

El objetivo de la segunda fase del Plan Avanza es dar un salto cualitativo en el desarrollo de la Sociedad de la Información y se estructurará en **cinco líneas**: desarrollo del sector TIC (pymes), Servicios Públicos Digitales, infraestructura, capacitación y confianza, seguridad y accesibilidad.

Desarrollo del sector TIC (Pymes)

Apoyar a las empresas que desarrollen nuevos productos y servicios con elevado componente TIC y promover la participación industrial española en la construcción de la Internet del Futuro, con especial atención a los contenidos digitales.

### Servicios Públicos Digitales

Impulsar el desarrollo y la implantación de la Sociedad de la Información mejorando la prestación de los servicios públicos electrónicos al ciudadano y las empresas mediante el uso de las TIC.

### Infraestructura

- Completar la transición a la Televisión Digital Terrestre
- Mejorar el alcance y velocidad de la Banda Ancha en zonas rurales y aisladas.

### Confianza, seguridad y accesibilidad

Generar confianza en las TIC, tanto en los ciudadanos como en las empresas, a través de políticas públicas de seguridad de la información.

En el período 2006-2008, el Plan Avanza ha movilizado **6.614 millones de los euros**, de los que el [ministerio de Industria](#) ha aportado 4.500 millones

Actualmente **23,6 millones de ciudadanos se conectan a Internet**, frente a los 11,7 millones que lo hacían en 2003, y el 97 por

"El Plan Avanza2, según la previsiones del Gobierno, permitirá crear cerca de 45.000 empleos directos e indirectos anualmente, lo que supondrá unos 200.000 puestos de trabajo de alta cualificación en los próximos cuatro años"

ciento de las empresas conectadas a Internet lo hacen a través de banda ancha

Otro de los hitos de la primera fase del Plan Avanza es que 174.000 familias y 100.000 pymes se han beneficiado de los **préstamos al cero por ciento de interés** para la adquisición de equipamiento TIC

### **La CMT aprueba la regulación definitiva para los mercados de terminación fija y móvil**

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) aprueba la regulación definitiva para los mercados de terminación en redes fijas y móviles durante los próximos dos años .

El Consejo de la [Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones \(CMT\)](#) ha aprobado la regulación definitiva que marcará el desarrollo de los **mercados de terminación en redes fijas y móviles durante los próximos dos años.**

En el mercado de **terminación en redes fijas**, la CMT ha establecido que no se desarrolla en un entorno de competencia efectiva, ya que todos los operadores capaces de proveer estos servicios (Telefónica, operadores de cable, operadores que desagregan bucle de abonado) presentan una **cuota de mercado individual del cien por cien**. Por lo tanto, la CMT ha determinado **mantener unos precios regulados** para estos servicios que, en el caso de Telefónica, deberán estar orientados en función de los costes de producción.

Para los **operadores alternativos**, la CMT ha decidido **mantener la asimetría de precios que está vigente**, ya que entiende que estos operadores aún no cuentan con las mismas economías de escala (clientes, cobertura...) que tiene Telefónica y, en consecuencia, no afrontan los mismos costes de terminación. Así, sus precios deberán ser razonables, con un diferencial máximo del 30 por ciento respecto a los precios nominales de terminación geográfica en el nivel local de Telefónica.

Asimismo, esta operadora deberá llevar cuentas separadas por la prestación de las actividades de acceso e interconexión, y deberá publicar una oferta de referencia desglosada (OIR).

### **Interconexión a través de IP**

Además, la CMT también ha analizado el impacto que tiene en el mercado la **interconexión a través de técnicas IP**, que se emplea a través de las nuevas redes de acceso NGaN. La Comisión ha concluido que Telefónica deberá aplicar condiciones equivalentes a las que se presta a sí misma cuando emplee estas técnicas (IP). También deberá informar con 12 meses de antelación a la CMT y al resto de operadores sobre la evolución de la arquitectura de su red (impacto en los puntos de interconexión existentes, cobertura de numeración y las soluciones propuestas).

La CMT autorizará el **cierre de las centrales abiertas a interconexión**, como consecuencia de la sustitución por centrales NGaN, a

**“La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) aprueba la regularización definitiva para los mercados de terminación en redes fijas y móviles durante los próximos dos años.”**

través de las que actualmente Telefónica presta estos servicios, cuando esté garantizado su acceso a través de otros medios.

Nuevo 'glide path' para los operadores móviles

En cuanto a la **terminación a través de redes móviles**, la CMT ha establecido que este mercado tampoco se desarrolla en un entorno de competencia efectiva, ya que Movistar, Vodafone, Orange, Xfera, Euskaltel, ONO, R Cable, E-Plus, Telecable, BT, Jazztel, Fonyou y Best Telecom ostentan una **posición de dominio individual**.

Por ello, durante los próximos **dos años se mantendrá el sistema actual de regulación de precios** basado en un '*glide path*', que es un mecanismo de control de precios que permite a los reguladores graduar el impacto de las reducciones en los precios de terminación y, en virtud del cual, estos precios se reducirán semestralmente a lo largo del nuevo periodo de regulación.

En el caso de **Movistar, Vodafone y Orange** dichos precios deberán estar orientados en función de los costes y se determinarán a través de un nuevo '*glide path*', que la CMT definirá antes del 30 de julio de 2009 y que estará vigente a partir del 15 de octubre de 2009. Para el servicio de terminación prestado por los **OMV completos**, los precios razonables se corresponderán con los nuevos precios medios que apruebe la CMT en 2009 para sus operadores de red anfitriones.

Por su parte, los **precios de terminación de Xfera** también estarán sometidos a un nuevo '*glide path*'. La CMT determinará antes del 30 de julio de 2009 la reducción del margen actual con el que Xfera cuenta (un 48,82 por ciento) con respecto al precio medio de terminación del resto de operadores. Estos nuevos precios estarán vigentes a partir del 15 de octubre de 2009. Xfera cuenta con ese diferencial de precios debido a los mayores costes que soporta, por estar inmersa en el despliegue de una nueva red móvil UMTS y contar con una base de clientes y un volumen de tráfico aún reducidos.

### **Los errores de facturación elevan hasta un 15% el gasto de las empresas españolas en telefonía móvil**

Los errores cometidos por las operadoras al facturar sus servicios de telefonía móvil pueden incrementar hasta en un 15 el gasto de las empresas españolas en sus comunicaciones.

Ya sea su empresa una gran organización o una pyme, para ahorrar en telefonía móvil no sólo debe acertar con el plan de consumo más adecuado. Según un estudio elaborado por la empresa [doctorSIM](#), especializada en ahorro de móvil, **las compañías españolas llegan a pagar entre un 10 y un 15 por ciento más** debido a los errores cometidos por las operadoras en el cálculo de la facturación mensual. El 80 por ciento de las firmas analizadas está afectado por este tipo de fallos.

A pesar de lo generalizado de estos errores, el estudio realizado por doctorSIM demuestra que sólo **un escaso 2 por ciento de las empresas afectadas se percatan de los mismos** y reclaman la devolución de los cobros indebidos. Este bajo porcentaje se debe a la **falta**

**“Los errores cometidos por las operadoras al facturar sus servicios de telefonía móvil pueden incrementar hasta un 15 el gasto de las empresas españolas en sus comunicaciones.”**

**de herramientas eficaces para detectar los errores**, a la creciente complejidad en las tarifas y conceptos cobrados cada mes, así como a la dificultad de demostrar con precisión las irregularidades en la factura.

Aunque todo tipo de empresas se ven afectadas por estas irregularidades, **las más perjudicadas son las grandes empresas**, al tener mayor volumen de consumo. Se calcula que una organización que tenga 3.000 líneas puede pagar hasta 225.000 de forma indebida.

Errores recurrentes

El estudio realizado por doctorSIM demuestra que existen una gran variedad de irregularidades e incorrecciones. Entre las más recurrentes se pueden citar las siguientes:

- Errores en las tarifas pactadas.
- Redondeos al alza (no pactados). Esta irregularidad afecta tanto al redondeo de los minutos (por ejemplo, 15 seg = 1 minuto) como al redondeo de las tarifas (por ejemplo, tarifa de 0,135€/min = 0,14€/min).
- Registros duplicados. Llamadas idénticas que aparecen en la factura dos y hasta tres veces de forma consecutiva.
- Omisión de registros. Esto implica que la empresa no tiene forma fehaciente de comprobar las llamadas que se han contabilizado, lo que la obliga a fiarse del cálculo realizado por su operadora.
- Descuentos pactados por contrato con la operadora que o bien son omitidos, o bien se aplican de manera incorrecta.
- Llamadas internas entre números de la misma empresa que, a pesar de tener una tarificación diferente, no se registran como tal.
- Abonos que nunca se llegan a aplicar. Se trata de ofertas puntuales, como la gratuidad en ciertas cuotas mensuales, que sirven de reclamo publicitario pero que, finalmente, la operadora no llega a aplicar.
- Cuotas mensuales que se siguen cobrando de forma recurrente aunque el cliente haya solicitado la baja del servicio o el módulo de ahorro.
- Condiciones en las tarifas planas que no se cumplen. Las operadoras realizan ofertas muy atractivas con las que disfrutar de llamadas o minutos gratis una vez superado un límite de minutos pactado. En la práctica, sin embargo, ese límite de consumo no suele aplicarse de forma adecuada.
- Consumos mínimos que no están correctamente compensados entre las líneas de una misma empresa.

**“Aunque todo tipo de empresas se ven afectadas por estas irregularidades, las más perjudicadas son las grandes empresas, al tener mayor volumen de consumo. Se calcula que una organización que tenga 3000 líneas puede pagar hasta 225.000 de forma indebida.”**

Para evitar este tipo de situaciones, doctorSIM ha desarrollado un **servicio que replica el funcionamiento de las plataformas de facturación de las operadoras** con las condiciones pactadas individualmente para detectar cualquier tipo de error de forma precisa y automática, notificándoselo al cliente de forma que sea posible actuar en consecuencia.

## IBM refuerza su propuesta en cloud computing con nueva oferta de consultoría y tecnología

IBM ofrece tanto consultoría como tecnología para que las empresas puedan desarrollar su modelo de prestación de servicios basados en clouds públicos (de un proveedor externo), privados (implantados a nivel interno dentro de la propia organización), o mixtos.

Un paso más en su estrategia en **cloud computing**. Eso es lo que ha dado [IBM](#) con el anuncio de sus nuevos servicios de **consultoría y tecnología** para permitir a empresas de todos los tamaños y sectores adoptar más fácilmente el modelo de aprovisionamiento rápido de servicios tecnológicos en 'la nube'.

“IBM ofrece tanto consultoría como tecnología para que las empresas puedan desarrollar su modelo de prestación de servicios basados en clouds públicos (de un proveedor externo), privados (implantados a nivel interno dentro de la propia organización) o mixtos.”

Así, la compañía quiere facilitar a las empresas el desarrollo de su modelo de prestación de servicios basados en clouds tanto públicos (de un proveedor externo) como privados (implantados a nivel interno dentro de la propia organización), o mixtos.

Para ello, IBM presenta, en primer lugar, servicios sectoriales de **consultoría de negocio** sobre cloud computing.

En este sentido, y a través de la división de Servicios de Consultoría de IBM, se busca asesorar a las empresas sobre el **coste total de propiedad** que tiene el desarrollo de clouds privados, además de orientar al cliente sobre el coste que tiene migrar datos y aplicaciones a otros modelos cloud públicos, o mixtos.

El objetivo de IBM es ayudar a las compañías a encontrar el equilibrio más efectivo entre ambos modelos para gestionarlos dentro de una estrategia integrada.

En el área de la **infraestructura tecnológica**, la compañía ofrece también sus servicios de consultoría, diseño y despliegue. En este caso a través de la división de servicios de Tecnologías de la Información, IBM anuncia nuevos servicios para ayudar a las empresas a instalar, configurar y desarrollar modelos cloud computing dentro del centro de proceso de datos.

Con estos servicios, la compañía quiere ayudar a los clientes a planificar la remodelación de sus entornos tecnológicos, de forma que puedan aprovechar las ventajas de los modelos cloud para mejorar su **eficiencia operacional**, controlar las emisiones de carbono y conseguir un mayor retorno de la inversión.

A través de los servicios de despliegue de entornos cloud, IBM aplica su experiencia, métodos y técnicas de gestión de proyectos para ayudar a los clientes a planificar, configurar y probar los servidores, sistemas de almacenamiento y las tecnologías necesarias para crear un entorno tecnológico muy dinámico.

Por último, las divisiones de sistemas, software y servicios de IBM, así como su departamento de investigación trabajan de forma conjunta para **asegurar los servicios en 'la nube'**. Para ello, se encuentran inmersos en el rediseño y renovación de arquitecturas tecnológicas y de procesos, con el objetivo de proteger los entornos cloud ante amenazas y vulnerabilidades.

El reto es crear una **estructura de seguridad integrada** de serie en el modelo cloud que ofrezca niveles de seguridad y cumplimiento de normativas similares o mejores que en los entornos tecnológicos tradicionales.

El proyecto se centra en desarrollar dominios virtuales seguros, sistemas de autenticación, gestión del aislamiento, gestión de integridad y políticas, así como control al acceso de tecnologías diseñadas específicamente para cloud computing.

*"Durante el último año, en nuestros **trece centros** de cloud computing en todo el mundo, hemos trabajado con clientes para que puedan sacar el máximo provecho de los modelos de cloud, trabajando en dos líneas, desde cómo construir o adquirir el cloud, hasta cómo utilizarlo para sacarle el máximo partido", explica Moisés Navarro, miembro del Consejo de Expertos Técnicos de IBM quien además asegura que "el modelo de cloud computing se concibe como el siguiente paso en la **evolución de prestación de servicios** de tecnologías de la información, por lo que es importante alinear la adopción de este modelo con las necesidades actuales de negocio que tienen las empresas y organizaciones".*

### **Innovar en tiempos de crisis**

El peor de los errores que se puede cometer en tiempos de crisis es seguir haciendo lo mismo esperando resultados distintos. En este sentido, una buena forma de aportar valor a nuestro negocio es mediante innovación en las TI, adaptando los procesos a la nueva situación.

Las hipotecas de alto riesgo, conocidas en Estados Unidos como subprime, son el principal motivo de una situación económica que se extiende por los mercados financieros del mundo entero y que ha conllevado profundos descensos en las cotizaciones bursátiles, así como un deterioro general de la economía.

Esta nueva situación, que todos hemos llamado ya crisis, debe ser rebatida en el seno de las organizaciones con estrategias financieras y de marketing que hagan despuntar su producto sobre los demás, pues el peor de los errores que se puede cometer en tiempos de crisis es seguir haciendo lo mismo esperando resultados distintos.

En este sentido, una buena forma de aportar valor a nuestro negocio es mediante innovación en las tecnologías de la información (TI) adaptando los procesos a la nueva situación.

*Rehúya las grandes empresas generalistas que simplemente ofrecen servicios informáticos*

Las TI son sistemas, bases de datos, redes y dispositivos que ponen los conocimientos y la información a disposición de la organización. El capital de información, al igual que el capital humano, tiene valor sólo en el contexto de la estrategia, y deben ayudarnos a distinguirnos de nuestra competencia.

Aquí el indicado valor de las TI se maximiza mediante la implementación de software a medida que nos permita acomodarnos en un vehí-

**"El peor de los errores que se puede cometer en tiempos de crisis es seguir haciendo lo mismo esperando resultados distintos. En este sentido, una buena forma de aportar valor a nuestro negocio es mediante innovación en la TI, adaptando los procesos a la nueva situación."**

culo que se mueve con mayor rapidez, versatilidad y consumo que el de nuestros competidores. Es por ello que la elección de un proveedor de TI está implícita en la adopción de una buena estrategia.

Considere entre sus proveedores aquellos especialistas en tecnología o parcelas de su negocio y rehúya las grandes empresas generalistas que “simplemente” ofrecen servicios informáticos.

Con la elección de un partner especializado garantizará el retorno de su inversión, contribuyendo así al desarrollo de su organización. No se limite a estándares ni tenga como partner de tecnología una empresa generalista.

Contrate los servicios de un partner especializado en una tecnología (por ejemplo .NET de Microsoft) o en un ámbito (por ejemplo Business Intelligence, CRM, ...) y concrete el ámbito de la innovación en un proyecto cerrado que le garantice tiempos y costes consiguiendo sacar más partido a su presupuesto de TI.

### **Juan Antonio Zufiria es el nuevo presidente de IBM en España, Portugal, Grecia e Israel**

Tras la marcha de Amparo Moraleda a Iberdrola, IBM confía su presidencia a Juan Antonio Zufiria, hasta ahora director general de IBM Global Technology Services para el Sur de Europa.

Por fin se ha desvelado el secreto de quién asumirá la marcha de [IBM](#) en nuestro país, tras la marcha de **Amparo Moraleda**. El elegido, tal y [como ya adelantaba Techweek](#) , es **Juan Antonio Zufiria**, hasta ahora director general de las líneas de negocio de **IBM Global Technology Services** para los países del Sur de Europa.

**“Tras la marca de Amparo Moraleda a Iberdrola, IBM confía su presidencia a Juan Antonio Zufiria, hasta ahora director general de IBM Global Technology Services para el Sur de Europa.”**



Juan Antonio Zufiria

Zufiria asume así la **presidencia ejecutiva** de IBM en España, Portugal, Grecia e Israel, cargo que será efectivo a partir del **12 de enero**.

La carrera profesional de Zufiria ha estado vinculada a IBM desde **1987**, año en el que comenzó a trabajar como investigador en el Departamento de Ciencias Matemáticas del Centro de Investigación Thomas Watson de IBM, en Nueva York.

Desde esa fecha, Zufiria ha ocupado varios puestos profesionales y directivos en la compañía, como la dirección, entre 2000 y 2006, del

**negocio de servicios** de IBM en España y Portugal, cargo que desde 2005 incluía a Grecia, Turquía e Israel.

Casado y con dos hijos, Juan Antonio Zufiría es doctor en Ingeniería Aeronáutica por la Universidad Politécnica de Madrid y doctor en Matemáticas Aplicadas por el Instituto de Tecnología de California, además de contar con un Master en Administración de Empresas (MBA) por la London School of Economics.

### España prepara su Internet para el futuro

es.Internet es una plataforma tecnológica de convergencia impulsada por Telefónica I+D para aglutinar proyectos de investigación sobre la Red y adaptarse a nuevas tecnologías.

La plataforma tecnológica española de convergencia hacia Internet del futuro, [es.Internet](#), nace como un foro abierto promovido por la industria del sector de las TI, que se ha marcado el objetivo de **conseguir masas críticas de investigación**. Las exigencias de un nuevo entorno para la Red y sus usuarios han despertado el interés de Telefónica I+D, que ostenta la presidencia de la plataforma con AE-TIC, junto a Indra, Atos Origin y la Universidad Politécnica de Madrid (las tres componen la vicepresidencia) y empresas como Thales, Inteco o Alcatel-Lucent en su comité gestor.

El principal cometido de es.Internet es **promocionar ideas e iniciativas de proyectos canalizando la organización de consorcios para que algún día se conviertan en realidad**, teniendo que en cuenta que Internet ha venido a nuestras vidas para quedarse.

En una mesa redonda, cuyo tema central ha sido el **papel de España en el mundo desde el punto de vista de Internet**, Jesús Cañadas, jefe del Servicio de TI del MITyC, ha expresado que España tiene una gran capacidad para tener voz en el futuro de Internet, por la gran capacidad de operadores como telefónica e instituciones como RTVE e Hispasat. A juicio de Cañadas, *“una amplia oferta de servicios y contenidos y su infraestructura de redes de vivienda con tecnologías emergentes de conectividad multimedia, muestran un escenario prometedor, que se materializará con la creación de un marco regulatorio de Telecomunicaciones adecuado y estable”*.

Internet de las personas

Juan José Hierro, en representación de Telefónica I+D ha definido Internet como un aspecto estratégico para Telefónica, desde el punto de vista de generación de nuevos ingresos (Internet de los Servicios, las Redes, las Personas, etc.) y desde la óptica de eficiencia de sistemas, como los Front Ends. *“El **software libre** es un pilar fundamental, impulsado por la Comisión Europea, sobre todo como una alternativa al modelo de comercio por licencias predominante en Estados Unidos”*, apunta Hierro, que aprecia en esta vertiente una oportunidad para empresas cuyo 'core' *“es más desarrollar que vender software”*.

Para Julio Pérez, de Indra, Internet debe trabajarse por y para las personas, *“todo ello en una infraestructura potente, alineada con el Internet de las Cosas, de los Contenidos, de los Servicios... No esta-*

“es.Internete, es una plataforma tecnológica de convergencia impulsada por Telefónica I+D para aglutinar proyectos de investigación sobre la Red y adaptarse a nuevas tecnologías.”

“Las catorce obras de arte más populares del Museo del Prado podrán visitarse a partir de ahora en alta resolución a través de la aplicación Google Earth.”

mos tan lejos de otros países como Alemania”. Fernando Ortega, de Thales Aliena Space España, ha incidido en el papel básico que tendrá la **tecnología del satélite** en la Internet del futuro: *“Internet puede ser muchas cosas, pero también debe ser la Red de los valores, llegar a todas partes y a todo el mundo, por lo que es necesario una tecnología espacial que facilite las conexiones inalámbricas”*.

Por su parte, Guillermo Gil, de Tecnalía, ha reconocido la debilidad del tejido empresarial español respecto a otros países, al ser demasiado dependientes del sector servicios. *“Debemos luchar juntos para convertir las ideas en resultados económicos y en bienestar. La investigación debe plantearse a gran escala y tener **mayor vocación internacional**”*.

La nota crítica de la mesa la ha puesto el representante de la Asociación de Usuarios de Internet, Miguel Pérez: *“Internet es de las personas, no las situemos al mismo nivel de las Cosas o los Servicios”. En esta línea, Pérez ha solicitado a las empresas mayor compromiso con el ciudadano y facilitar el acceso a la información: **“no es tan complicado disponer de un expediente sanitario en la Red, utilizando aplicaciones sencillas, pero a veces para las empresas es mejor tener 17 clientes (en alusión a las Comunidades Autónomas) que uno solo”***. Asimismo, Miguel Pérez ha pedido mayores esfuerzos para que España esté más presente en foros internacionales como la ICANN. *“A Europa le falta un proyecto tractor y podría encontrarlo en Telepresencia o en cloud computing, que requieren procesos de investigación largos, pero que pueden reportar al usuario coherencia y simplicidad”*, concluye Pérez.

### Google Earth avanza en la democratización del arte

Las catorce obras de arte más populares del Museo del Prado podrán visitarse a partir de ahora en alta resolución a través de la aplicación Google Earth.

Los amantes del **arte** y todos aquellos que en su día a día no tienen la oportunidad de ver el trabajo de los grandes pintores de la historia, se encuentran hoy de enhorabuena. [Google](#) y el [Museo del Prado](#) emprendían hace algunos meses un innovador proyecto gracias al cual cualquier persona del mundo podría adentrarse a través de Google Earth en 14 de las **obras pictóricas** más importantes que posee en la actualidad el museo.

Esta iniciativa, la primera de estas características a **nivel mundial**, ha dado hoy el pistoletazo de salida. Las Meninas, de Velázquez; El jardín de las Delicias, de El Bosco; y el 3 de Mayo, de Goya; son algunas de las obras de arte que los **internautas** podrán ver a tamaño natural sin moverse de sus sofás. Todas ellas con una resolución de un Gigapixel, nada menos que 1.400 veces la resolución que ofrece una cámara dotada con 10 Megapíxeles.

*“Sabemos que una imagen digital no sustituye la experiencia en directo que representa acercarse a una obra de estas características, pero la calidad que ofrece Google Earth supone dar un paso más en la democratización del arte y abre nuevas perspectivas en el entorno*

*educativo, por ejemplo*”, ha asegurado Javier Rodríguez Zapatero, director de Google España.

Para poder acceder a estas obras, el usuario solo tiene que descargar [Google Earth](#), activar la capa de edificios en 3D, hacer clic sobre el Prado y el paso más importante: **disfrutar**

### **La red de contactos profesionales LinkedIn, ahora en IBM Lotus**

LinkedIn ha llegado a una alianza con Lotus, empresa del grupo IBM, por la que LinkedIn y sus funciones para redes de contactos se integrarán con Lotus Notes, Lotus Connections y el recientemente anunciado LotusLive.com.

Ofrecer a las empresas funciones integradas de redes de contactos y colaboración empresarial es lo que ha llevado a la red de contactos profesionales [LinkedIn](#) y a Lotus, de [IBM](#), a unir sus soluciones y tecnología.

Así, desde ahora las funciones para **redes de contactos** de LinkedIn se integrarán con Lotus Notes, Lotus Connections y el recientemente anunciado LotusLive.com, de forma que los profesionales y clientes de Lotus podrán organizar reuniones web, añadir contextos de negocio a los remitentes de correos electrónicos y saber más sobre sus colaboradores, compañeros, y socios y clientes potenciales a través de los perfiles integrados de LinkedIn.

Con la integración de LinkedIn, por ejemplo, en **Lotus Notes**, los usuarios pueden añadir contextos de negocio esenciales a la experiencia básica de comunicación con el fin de colaborar y comunicarse con más eficacia.

La integración con LinkedIn también ayudará a los usuarios a supervisar el conjunto de su red profesional desde Lotus Notes a través de un suministro de **actualizaciones de red** desde LinkedIn.

Los usuarios también podrán **buscar los perfiles** de LinkedIn de los remitentes de correos electrónicos u otros contactos de Lotus Notes y utilizar la función de búsqueda de personas de LinkedIn sin salir de la bandeja de entrada que utilizan diariamente.

En el caso de **Lotus Connections**, LinkedIn permite a sus usuarios **interactuar y comunicarse** sin esfuerzo con los 34 millones de profesionales de LinkedIn y acceder a perfiles públicos de LinkedIn mientras trabajan con Lotus Connections.

La información contenida en los perfiles de LinkedIn ampliará los perfiles actuales de Lotus Connections para dar cabida a una amplia gama de información sobre experiencia, formación, aficiones y cualificaciones y así facilitar la colaboración.

Y, por último, en el caso de **LotusLive.com**, los usuarios podrán acceder a la red profesional de LinkedIn y colaborar instantáneamente con los profesionales con los que tienen que trabajar utilizando los servicios de LotusLive, como las conferencias web en **tiempo real** y el intercambio de archivos.

“LinkedIn ha llegado a una alianza con Lotus, empresa del grupo IBM, por la que LinkedIn y sus funciones para redes de contactos se integrarán con Lotus Notes, Lotus Connections y el recientemente anunciado LotusLive.com.”

## CONTACTOS

\* Si estás interesado en recibir la **revista de Contact Center**, remítenos 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

**“Buscamos  
colaboradores para  
próximas  
publicaciones”**

Esta revista es un medio de comunicación de nuestra asociación.  
Las opiniones en ella expresadas son las de sus autores y no coinciden, necesariamente, con las del Comité Ejecutivo de la Asociación.

### 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**

SANTIAGO PICAZO

**SAYTEL SERVICIOS INFORM**

TLF 91 296.13.45

EMAIL: spicazo@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**

DEBORA CLAP

**CLAP SOLUCIONES INFORM**

TLF 93 487.62.78

EMAIL: debora@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.