

INFRAESTRUCTURAS DINAMICAS PARA UN MUNDO MÀS INTELEGENTE

Todos percibimos hoy un mundo más pequeño, más plano y más interconectado, pero la conectividad global y la proliferación de la tecnología provoca al mismo tiempo que tengamos que enfrentarnos a unos desafíos sin precedentes en el mundo globalmente integrado del siglo XXI. Por ejemplo: las empresas tienen que hacer frente al cumplimiento de cada vez más normas legales; las compañías se están literalmente ahogando con la enorme cantidad de información que tienen que manejar; los consumidores tienen cada vez más poder y existe una ineficiencia masiva en los centros de datos, ya no sólo por los costes en energía y espacio sino también por la utilización de la capacidad de los servidores. Además, en un mundo interconectado aumentan las amenazas a la seguridad y la ciberdelincuencia.

Todo ello está llevando a las infraestructuras y los entornos de operación de las empresas a un punto de inflexión. La infraestructura de TI ha evolucionado más allá del centro de datos. Hasta ahora pensábamos en la infraestructura física y la de TI como cosas separadas, pero nos movemos hacia un punto en el que ambos mundos convergen en una infraestructura inteligente glo-

Contenido:

Infraestructuras dinámicas para un mundo más inteligente	1
La llave de la mediana empresa está en el canal	3
Noticias Cortas	5
Eventos	18



bal: una *infraestructura dinámica* capaz de responder a los retos del mundo actual.

Hacer realidad una infraestructura adaptada a las necesidades del siglo XXI, es decir, una infraestructura más inteligente, requiere entre otras cosas:

Integrar las características más avanzadas de nuestra actual infraestructura física en el nuevo modelo digital y crear mejores servicios.

Mejorar la capacidad de gestionar, almacenar y analizar grandes cantidades de información. Una empresa típica con unos 1.000 empleados gasta alrededor de 4 millones de euros sólo para encontrar información.

Reducir la ineficiencia. Los costes de energía, espacio y otras necesidades de los centros de datos se han multiplicado por ocho desde 1996, mientras que la utilización media de servidores distribuidos es sólo de un 6% a un 15%.

En respuesta a estos retos, y basándose en su amplia experiencia con clientes de todo el mundo, IBM ha presentado recientemente una oferta específica de hardware, software, y servicios, destinada a construir una infraestructura dinámica en las empresas, capaz de proporcionar una gestión inteligente de los activos de negocio y los de TI para reducir costes, reducir riesgos y mejorar el servicio.

Con nuestra propuesta, queremos aportar un nuevo nivel de inteligencia a la forma en que funciona el mundo, a cómo cada persona, negocio, organización, o sistema de información interactúa, porque cada una de esas interacciones representa una oportunidad para hacer las cosas mejor, de forma más eficiente y más productiva. Estamos convencidos de que la tecnología es un elemento clave a la hora de abordar estos desafíos.

Luis Gutiérrez Jodra
Director de STG General Business
IBM España, Portugal, Grecia e Israel

“En respuesta a estos retos, y basándose en su amplia experiencia con clientes de todo el mundo, IBM ha presentado recientemente una oferta específica de hardware, software, y servicios destinada a construir una infraestructura dinámica en las empresas, capaz de proporcionar una gestión inteligente de los activos de negocio y los de TI para reducir costes, reducir riesgos y mejorar el servicio, ”

LA LLAVE DE LA MEDIANA EMPRESA ESTA EN EL CANAL

La revolución tecnológica a la que hemos asistido, y estamos asistiendo, en los últimos años está transformando muchos de los procesos y operativas de las empresas de todo el mundo. La empresa mediana, en concreto, asiste a una irrupción de soluciones tecnológicas que en tiempo récord se consolidan como facilitadores y elementos imprescindibles del trabajo diario. Con menores limitaciones de coste que la pequeña empresa, este tipo de empresas se interesan cada vez más por soluciones que les ayuden a mejorar su productividad y competitividad.

Nos encontramos ante una buena oportunidad de mercado. Según nuestras propias estimaciones, la mediana empresa en España la conforman casi 30.000 empresas, con una oportunidad en gasto de TI de casi 1.500 millones de euros anuales. Hablamos de empresas de diversos sectores y con tamaños muy variables, por tanto, hablamos de retos tecnológicos y necesidades muy diferentes.

Para conocer esta demanda del mercado, en IBM hemos creado una unidad específica de MidMarket para ganar cuota de participación en el mercado de la mediana empresa. Nuestro objetivo es articular y estructurar una estrategia sólida y de éxito para tratar de ganar terreno en una área tan compleja como ésta. Una apuesta que no tendría sentido si no contara con el respaldo y la colaboración con nuestro canal de distribución.

El canal, en un mercado como del que estamos hablando, es fundamental. Nuestra gama de productos de hardware y software se enriquece con las soluciones de Business Partners e ISVs para convertirse en la respuesta a las demandas de las empresas de tamaño medio. Hemos realizado durante los últimos años un esfuerzo para consultar al canal, mediante encuestas y análisis, sobre las soluciones más demandadas y hemos adaptado nuestro catálogo a esos requerimientos. Además, hemos realizado un 'mapa de canal' recopilando y ordenando toda nuestra información sobre nuestros más de 3.000 socios tecnológicos con el fin de poder dirigir a cada BP los recursos más eficientes. También estamos mejorando nuestras herramientas de marketing para mejorar nuestra comunicación con el canal, estructurando y dando una periodicidad regular a la información que reciben de IBM y mejorando las capacidades de nuestro portal para la pequeña y mediana empresa.

“Hablamos de empresas de diversos sectores y con tamaños muy variables, por tanto, hablamos de retos tecnológicos y necesidades muy diferentes.”

Y por último, seguimos trabajando en la formación de nuestro canal y perfilando nuevos programas de desarrollo para partners en los que IBM destinará recursos específicos de formación, soporte pre-venta, máquinas, financiación, comarketing y asesoría en temas de fiscalidad y subvenciones.

El objetivo es ayudar al canal a identificar oportunidades en este complejo pero apasionante segmento del MidMarket.

Ignacio Rodríguez Busch
Director de ventas del Canal de
IBM España, Portugal, Grecia, Turquía e Israel

“El objetivo es ayudar al canal a identificar oportunidades en este complejo pero apasionante segmento del MidMarket”

Os recordamos a todos que ya está abierto el plazo para presentar las candidaturas para los premios a la innovación 2009.

Como recordarás por otros años, estos premios son para reconocer los éxitos y entrega de los clientes usando la última tecnología de IBM. Este año se van a premiar las siguientes categorías:

- Power Systems Education Excellence Award
- Power Systems Energy Efficiency Award
- Power Systems Web Solution Award
- Power Systems Business Solution Award
- Power Systems Virtualisation Solution Award

Te recordamos que en los dos últimos años empresas españolas ganaron uno de estos premios. Toda la información está en www.comeur.org



NOTICIAS CORTAS

IBM perfila las TI del siglo XXI con su Infraestructura Dinámica

El proveedor de TI ha anunciado en su evento Pulse 09, en el que las nuevas soluciones de Tivoli han sido protagonistas, un nuevo concepto para contribuir a la creación de un planeta más inteligente.

"¡Qué año!" Con esta significativa frase daba comienzo a su intervención el director general de **Tivoli Software de IBM**, Al Zollar, durante el evento **Pulse 09**, que se ha convertido en una referencia en el área de los servicios gestionados, un área que *"es más importante por la presión que tienen todas las empresas para reducir costes y también riesgos"*, apunta el ejecutivo.

Para Zollar es fundamental acabar con los silos de información y constituir una infraestructura TI interconectada, gracias a la estandarización de procesos. ***"El concepto de Infraestructura Dinámica (Dynamic Infrastructure) que hoy les desvelamos no persigue otra cosa que la gestión inteligente de los activos operacionales y los de TI. De este modo, reducimos costes, riesgos y mejoramos el servicio"***.

En IBM Tivoli sostienen que las ventajas de una infraestructura dinámica, que supondrá la base para las TI del siglo XXI son incuestionables. En este sentido, Al Zollar ha resumido en **tres grandes beneficios su nueva propuesta**: ***"La integración de dos mundos, el físico y el digital"***, donde el fabricante ha creado un portfolio de soluciones verticales para siete industrias diferentes, como petrolíferas, utilities, telco, etc. La segunda ventaja se traduce en **facilidad de gestión**. Según IBM, son 15 petabytes de información nueva los que se general al día (ocho veces la información de todas las bibliotecas de los Estados Unidos). IBM Tivoli Storage Manager 6 es la solución presentada a tal efecto, que incide en la monitorización en tiempo real y significa un salto en cuanto a la visibilidad de la información, almacenada en la base de datos empresarial DB2. Esta solución ha sido diseñada con el objetivo de mantener una disponibilidad 24x7, incluso en caso de desastres.

El tercer beneficio de esta nueva infraestructura es **evitar las ineficiencias empresariales** que pueden conllevar daños irreparables de imagen o pérdida de información. Con el nuevo Tivoli Service Automation Manager (TSAM), la compañía garantiza una gestión 'óptima del centro de datos, con el foco en un completo abanico de servicios basados en cloud computing. TSAM agiliza las respuestas en caso de incidencias, reduciendo costes operacionales, gracias a la automatización de procesos, desplegada desde el entorno middlewa-

"Para Zollar es fundamental acabar con los silos de información y constituir una infraestructura TI interconectada, gracias a la estandarización de procesos"

"Podemos construir un planeta más inteligente, instrumentado e interconectado. Es una oportunidad para todos y es posible gracias Dynamic Infrastructure", concluía Zollar.

Más anuncios

Además de **TSAM y Tivoli Storage Manager 6**, han brillado con luz propia otros anuncios durante Pulse 09, como los citados servicios gestionados para los sectores verticales más importantes (Banca, Química y Petróleo, Proveedores de comunicaciones, Empresas de electrónica, Retail, Utilities y Manufacturing).

Service Management Implementation Enhancements & Accelerators y Strategy and Planning for IT Governance se presenta como soluciones que el equipo de consultoría de IBM puede introducir en las grandes organizaciones con el propósito de que se adelanten a las necesidades de sus clientes y adopten las mejores prácticas, respectivamente.

Tivoli Key Lifecycle Manager nace para centralizar y acercar las ventajas de la encriptación a la gestión de aplicaciones de una forma centralizada, soportando AIX, Linux, Solaris y Windows

Cabe destacar la entrada decidida de IBM en materia de deduplicación con su nuevo appliance **IBM TS7650 TIER**, que reduce considerablemente la capacidad de disco requerida en las tareas de backup.

Como parte de su estrategia global 'Smarter Planet', IBM pone en manos de sus clientes una herramienta para monitorizar y controlar el gasto de energía eléctrica: **Tivoli Monitoring for Energy Management**, que con un interfaz intuitivo y gráficos muy sencillos, permite conocer en qué puntos del centro de datos se derrocha más energía y determinar en cuánto se quiere reducir la factura de la luz.

Por un Internet sin riesgos para los menores

Microsoft Ibérica, junto a la Comisión Europea, Protégeles, la Asociación Española de Pediatría y ASDE-Scouts de España emprenden una campaña para informar a niños y padres sobre cómo navegar seguro en la red.

En el **Día Europeo de Internet Seguro**, Microsoft Ibérica, la Comisión Europea, Protégeles, la Asociación Española de Pediatría y ASDE-Scouts de España han presentado una nueva campaña que se desarrollará en las próximas seis semanas cuyo reto es contribuir a que los niños y adolescentes puedan disfrutar y divertirse en Internet, sin correr riesgo alguno, con un amplio número de actividades de sensibilización, divulgación y apoyo a padres y menores que tendrán, posteriormente, mayor continuidad en el tiempo.

Con un millón de euros de presupuesto, esta iniciativa llegará a más de 300 padres, 3000 niños y 15000 jóvenes scouts de toda España, aunque en los próximos meses se verá incrementada esta cifra, gracias a **charlas en los colegios, una web específica sobre seguridad del menor en Internet, herramientas y recomendaciones necesarias que permitan disfrutar de forma educativa de la red.**

"Microsoft Ibérica, junto a la Comisión Europea, Protégeles, la Avocación Española de Pediatría y ASDE-Scouts de España emprenden una campaña para informar a niños y padres sobre cómo navegar seguro en la red."

La prevención del **ciberbullyng** tiene hoy un especial interés, tal y como detalla Guillermo Cánovas, presidente de Protégeles, ya que uno de cada cinco casos denunciados de acoso escolar que recibimos de menores se produce en Internet. También los tutores de estos menores son clave en toda esta campaña, ya que no pueden dar la espalda al desarrollo tecnológico que viven sus hijos, considerados '**nativos digitales**'. Reducir la **brecha tecnológica generacional** que se ha establecido entre ellos es fundamental para evitar miedos y comprender qué hacen sus hijos.

La web www.protegeatushijos.com pone a disposición de los usuarios todo el material educativo y formativo creado para esta causa, y Microsoft ya cuenta con un centenar de voluntarios para divulgar todos estos preceptos.

“La web www.protegeatushijos.com pone a disposición de los usuarios todo el material educativo formativo creado para esta causa, y Microsoft ya cuenta con un centenar de voluntarios para divulgar todos estos preceptos”

El director general de Consumo y Online de Microsoft Ibérica, Juan Carlos Fernández, apunta que *“este proyecto significa el apoyo y el trabajo conjunto de instituciones, asociaciones, educadores, profesores, pediatras, dinamizadores y voluntarios que pone de relevancia la importancia de educar y proteger a los niños todos los días del año. Como padres debemos asegurarnos que nuestros hijos aprenden y se divierten descubriendo Internet pero de forma segura y bajo nuestra supervisión”*.

Ahorre hasta un 50 por ciento en costes con la virtualización de servidores

BCN Binary, consultora tecnológica especializada en el ahorro de costes y aumento de la productividad de las pymes, alerta de la utilización de este tipo de tecnología como opción para disminuir el gasto ante la mala situación económica actual.

La consultora de sistemas de la información orientada al ahorro de costes y aumento de la productividad de las pymes ubicada en Barcelona, [BCN Binary](http://www.bcnbinary.com), ha constatado que la implantación de **servidores virtualizados** supone para las empresas un **ahorro de costes** de hasta un 50 por ciento. Este ahorro incluye recortes en gastos de software, hardware, almacenamiento, mantenimiento y operación de infraestructura en tecnologías de información (TI).

Las principales características de la virtualización es que se trata de una **solución segura, económica, eficiente y ecológica**, ya que disminuye el gasto energético necesario al reducir el número de equipo conectados a la red eléctrica. Con una sola administración de aplicaciones se mantiene un monitoreo constante garantizando la **continuidad del negocio** y la **recuperación de información ante un desastre**. En palabras de Francisco Rodríguez, director general de BCN Binary: *“se trata de una tecnología totalmente innovadora que tiene como fin último uno de los quebraderos de cabeza de las pymes: reducir costes, y más aún en los tiempos que estamos viviendo”*.

Del mismo modo, según encuestas realizadas por [VMware](http://www.vmware.com) entre sus clientes, la virtualización supone un ahorro de 6.000 euros anuales por aplicación en cada servidor. De este **ahorro**, 1.272 corresponden

“SAP Business Suite 7, disponible por módulos, reduce la complejidad de las actualizaciones gracias a los paquetes de mejora, que permiten a los clientes actualizar sólo aquella funcionalidad que necesitan”

a un recorte en el gasto energético y de refrigeración, sin contar con el ahorro de espacio, pues con menos máquinas se necesitan menos metros cuadrados para instalar equipos. Por otro lado, también según VMware con la utilización de la virtualización, el uso de los **servidores** se multiplica por cuatro o cinco, las interrupciones planificadas caen en 95 por ciento y las no planificadas un 30 por ciento; y el **tiempo de aprovisionamiento** de nuevos servidores disminuye de días a minutos.

Según el informe State of the Data Center 2008 de [Symantec](#), el 77 por ciento de las organizaciones ya están poniendo en marcha implantaciones de servidores virtualizados con el fin de cumplir con el objetivo del ahorro de costes. En este sentido comenta Francisco Rodríguez: *“la virtualización es todavía una tecnología “joven”, por eso, tiene que implantarse con responsabilidad y sentido común. No debe dejarse a empresas poco experimentadas este tipo de implantación”*.

Asimismo, esta opción supone para la empresa un ahorro de espacio y la utilización una **tecnología ecológica**. Tal y como se constata en el informe publicado por Symantec, las iniciativas **Green IT** mejoran la imagen social. Además, la consolidación y virtualización de servidores reducen el gasto de refrigeración y consumo energético. Del mismo modo, según la consultora internacional [Gartner](#) la virtualización será la tendencia más importante en el mercado de servidores de aquí a 2012.

SAP introduce la nueva solución modular Business Suite 7 basada en licencias

SAP Business Suite 7, disponible por módulos, reduce la complejidad de las actualizaciones gracias a los paquetes de mejora, que permiten a los clientes actualizar sólo aquella funcionalidad que necesitan.

Jim Hagemann Snabe, miembro del Consejo de Administración y responsable de Soluciones de Negocio y Tecnología de [SAP](#), ha presidido el acto oficial de **lanzamiento de Business Suite 7** en el que ha declarado que la nueva propuesta es un punto de partida que supone un **cambio radical para la compañía con respecto a su modelo de licencias**.

Para Hagemann, la suite es una **solución modular** que se ofrecerá mediante licencias, lleva varios años desarrollándose, pero que llega en un momento muy oportuno ya que no requiere grandes inversiones en infraestructura o despliegues. Afirma el consejero que *“la solución fue diseñada para propiciar mayor competitividad en el mercado de pymes que carecen de recursos. Sin embargo, la crisis nos posiciona bien en el segmento de la gran empresa, que necesita recortar gastos para poder mantener un nivel de rentabilidad aceptable”*.

Business Suite 7 está **compuesta por bibliotecas modulares de arquitectura moderna de ERP, CRM, SRM, SCM y PLM**, que ayuda a las empresas a optimizar su rendimiento y reducir los costes de Tecnologías de la Información. La gran ventaja de esta solución es que el cliente **sólo paga las licencias de los módulos que requiere en su organización**. Business Suite 7 representa una nueva filo-

sofía de repositorio ligero de procesos, rompiendo con el tradicional repositorio de aplicaciones.

Según Hagemann, la estrategia detrás de la nueva suite consta de tres puntos clave:

- **Procesos end-to-end** : elimina la necesidad de un **repositorio de aplicaciones** proporcionando un producto integrado mediante el acceso directo a los procesos de negocio **aprovechando las capacidades analíticas de la adquisición de Business Objects**. Business Suite 7 parte del concepto tradicional de *time-to-market* (tiempo mínimo para llegar al mercado) con el concepto *time-to-profit* (retorno de inversión, rentabilidad) integrando los procesos de calidad y escalabilidad durante la fase de diseño y ejecución.
- **Ahorro de costes**: con la anulación del despliegue de soluciones masivas, **Business Suite 7 minimiza los costes operativos y los de mantenimiento**. La nueva solución no requiere ningún tipo de actualización durante cinco años, y el cliente sólo paga las nuevas funcionalidades que decide incorporar en la suite. Mediante el nuevo modelo de negocio y la financiación de licencias, **el cliente optimiza el flujo de ingresos y la liquidez de la empresa**.
 - **Oportunidad**: ante todo, con Business Suite 7 el cliente **obtendrá mayor visibilidad de sus sistemas** (PLM, SCM, CRM, ERP) de **producción** y así identificar nuevas oportunidades de mercado aportando una gran flexibilidad en la toma de decisiones y el lanzamiento de nuevos productos.

“Las amenazas que se propagan a través de redes peer-to-peer y descargas multimedia siguen creciendo, según el informe de enero de Kaspersky Lab”

SAP tiene buenas previsiones para la nueva suite, ya que el 70 por ciento de su base instalada consiste en pequeños y medianos negocios (SMBs). Además, la previsión del sector indica que la mayoría de empresas no tiene contemplado comprometerse a grandes proyectos de implantación de software mientras perdure la presente situación económica.

Los troyanos ceden terreno a virus y malware

Las amenazas que se propagan a través de redes peer-to-peer y descargas multimedia siguen creciendo, según el informe de enero de Kaspersky Lab.

La firma rusa de seguridad, a través de su sistema de monitorización [Kaspersky Security Network \(KSN\)](#), ha puesto de manifiesto en el informe de enero sobre programas maliciosos, publicitarios y potencialmente peligrosos, lo que ya se preveía desde hace tiempo: **dispositivos móviles y Web 2.0 son ya un objetivo claro de los códigos maliciosos**, aunque este mes los ataques se han centrado en las **aplicaciones de uso compartido** de archivos (peer-to-peer).

Este método de propagación a través de las redes y las descargas multimedia ha resultado ser altamente efectivo. La presencia simultánea en el ranking de tres ‘downloaders’ no estándar confirma la difusión masiva de este tipo de troyanos, que aprovechan la actitud confiada que muestran los usuarios respecto a los archivos multimedia. Tam-

bién es muy significativa la propagación de **troyanos que descargan un ejecutable disfrazado de códec** durante la reproducción de un fichero multimedia y abren el acceso a una red donde los usuarios, sin ser conscientes de ello, descargan ficheros infectados y los transmiten a otros usuarios.

En cuanto a los virus, lo más relevante durante enero ha sido la proliferación de la familia de **gusanos Kido**, que aprovecha una vulnerabilidad crítica de Microsoft Windows. En cuanto a la distribución porcentual de las amenazas por grandes grupos, se ha reanudado la tendencia descendente de los troyanos iniciada en septiembre, **en beneficio de los virus**, la categoría más popular en la actualidad (50 por ciento), junto al malware, que también ha experimentado un ligero ascenso, entre el 10 y el 15 por ciento.

En total, se ha detectado un total de **46.014 amenazas** en el entorno 'in the wild' durante el mes de enero, 7.800 más que en diciembre. El periodo vacacional, por tanto, no ha supuesto un descenso de la actividad de los hackers, sino todo lo contrario, según Kaspersky Lab.

“Mi obsesión es convencer a los clientes de que este es el momento crítico para invertir y cambiar el futuro”

Así de rotundo se ha mostrado Juan Antonio Zufiría, presidente de IBM SPGI, en su primera comparecencia ante los medios de comunicación en la que ha reivindicado un cambio para convertir nuestro planeta en un lugar 'más inteligente'.

'**Construyendo un planeta más inteligente**' es el nuevo slogan con el que [IBM](#) propone una nueva estrategia cuyo objetivo es transformar la sociedad y las organizaciones en las que vivimos. **“En IBM somos optimistas ante este nuevo reto, ya que en la actualidad disponemos de más tecnología que nunca y la crisis que estamos viviendo nos exige cambios, que actuemos ya”**, señala el recién estrenado presidente de IBM España, Portugal, Grecia e Israel, Juan Antonio Zufiría, en su primera intervención ante los medios de comunicación.

“La sociedad, ciudades o empresas son cada vez más interconectadas, tecnológicamente preparadas e inteligentes. Esto ofrece nuevas oportunidades para el ahorro, eficiencias y, sobre todo, posibilidades de progreso, ya que estamos en un mundo cada vez más plano, pequeño e inteligente. Tecnología no es lo que nos falta, el debate está en cómo usarla para cambiar, ya que está embebida en toda nuestra vida”, apunta Zufiría que tiene muy claro cuál es el papel clave que tiene en la empresa en estos momentos de recesión económica: **“Mi obsesión es convencer a los clientes de que éste es el momento crítico para invertir y cambiar el futuro. Es el momento de hacer las cosas de un modo diferente y mejor para que la sociedad sea más fuerte, distinta y eficiente”**.

Según el nuevo presidente de IBM SPGI, nos encontramos en un punto de inflexión en el que la tecnología está preparada para generar grandes cambios en la sociedad, en la economía y en la forma de tra-

“Mi obsesión es convencer a los clientes de que este es el momento crítico para invertir y cambiar el futuro”

bajar. *“Con un impacto similar al que tuvo la máquina de vapor en la revolución industrial, la tecnología que ya está disponible puede y debe ayudarnos a alcanzar nuevas cotas de inteligencia. La misión de IBM es contribuir a este objetivo, ayudando a sus clientes a transformarse para ser más productivos y generadores de valor”.*

Para mirar hacia delante y conseguir un planeta más inteligente, hay que hacer foco en cuatro aspectos, según IBM. La primera de las necesidades es analizar la información disponible, ya que los datos se multiplican y se encuentran en sitios aislados. **“Es necesario cruzar e integrar la información para que la toma de decisiones sea cada vez más eficiente”**, resume el presidente. También los procesos de negocio han de continuar transformándose mediante **fórmulas de organización más productivas** con procesos flexibles y dinámicos diseñados para las nuevas formas en las que la gente compra, trabaja o vive.

Para hacer esto viable, es necesario disponer de una **infraestructura dinámica** que reduzca costes, sea inteligente, segura y tan dinámica como el entorno de negocios de hoy en día. Por último, destaca Zufiría, *“todo esto ocurre en un contexto en el que los recursos son limitados, por lo que es necesario emprender acciones que nos aporten una mayor **eficiencia energética**”.*

En la actualidad, IBM ya colabora junto a sus clientes en este nuevo objetivo de hacer el planeta más inteligente. Uno de los proyectos es **“Una sanidad más inteligente”** que se está desarrollando en Extremadura, ayudando al servicio de salud de esta Comunidad Autónoma a implantar un nuevo sistema de receta electrónica, que está ahorrando tiempo y desplazamientos a los pacientes y hasta un 30 por ciento más de tiempo para la atención médica. También **“Un tráfico más inteligente”** en la ciudad de Estocolmo, ha ayudado a poner en marcha una solución de peaje muy innovadora tecnológicamente que ha logrado reducir el tráfico en la ciudad en un 18 por ciento.

Los responsables de TI han de “hacer más con menos”

Así lo concluye el segundo informe State of the Data Center 2008 de Symantec, un estudio que analiza las 1.600 respuestas de los gestores de centros de datos de empresas que se encuentran en el Global 5000, incluyendo 50 compañías españolas.

En estos tiempos de incertidumbre, **Symantec** ha realizado un **estudio** para determinar **cómo deben responder** las compañías que operan grandes centros de datos **para paliar los efectos negativos de la recesión**. Está claro que en la mayoría de los casos, el objetivo es el mismo: aumentar el nivel de servicio y rendimiento en el centro mientras se reducen los costes, es decir, hacer más con menos.

“Este informe confirma nuestras impresiones en este campo”, señala César Cid, director preventa de Symantec. “Se ha puesto el foco en iniciativas cuyo resultado inmediato es la reducción de costes y no el retorno de la inversión a largo plazo”.

No obstante, aunque ésta sea la conclusión principal, el estudio también señala otras áreas del centro de datos que deben mejorar en línea con la propuesta de ‘hacer más con menos’.

“En estos tiempos de incertidumbre, Symantec ha realizado un estudio para determinar cómo deben responder las compañías que operan grandes centros de datos para paliar los efectos negativos de la recesión.”

Otros hallazgos que el informe destaca como preocupantes son:

- **Una plantilla insuficiente** (36 por ciento de los encuestados) en el CPD - Nadie se puede permitir el lujo de tener más personal del necesario, aunque los responsables señalan la formación y el uso de herramientas comunes como iniciativas estratégicas para, como mínimo, poder mantener el nivel de servicio.
- **El aumento desbordado de las aplicaciones que se utilizan en la empresa.** Casi la mitad de las aplicaciones instaladas son de misión crítica para la empresa e incrementan la necesidad y complejidad de asegurar la fiabilidad y disponibilidad de estos programas. Casi un 50 por ciento de las empresas indican mantener más de 1.000 aplicaciones en sus servidores.
- **Aumenta el número de servidores y recursos de almacenamiento poco utilizados.** La media de utilización de todos los servidores es de un 55 por ciento. Los ahorros en esta área se consiguen mediante la consolidación y virtualización de servidores estandarizando el software de gestión. En este sentido, el 76 por ciento de las organizaciones ya ha puesto en marcha la adopción de estas tecnologías tanto en servidores de producción como en los sistemas de almacenamiento.
- **Recuperación de desastres.** Sólo uno de cada tres consultados piensa que su programa de recuperación ante desastres es inadecuado. Los españoles consideran que los fallos de hardware y errores humanos son la principal causa de la interrupción de servicio.
 - **Centro de datos ecológico.** La reducción de costes tiene un impacto positivo directo en los beneficios de la compañía. Por otra parte, las iniciativas Green IT mejoran la imagen social. Además, la consolidación y virtualización de servidores reducen el gasto de refrigeración y consumo energético.

“Una alta cifra de la que destacan las relacionadas con irregularidades en telefonía fija, móvil y acceso a Internet que ocuparon el primer lugar, con nada menos que el 29,8 por ciento del total, casi siete puntos por encima de 2007 (23,1 por ciento).”

Symantec ofrece soluciones y servicios diseñados para reducir la complejidad de gestión entre la capa física y el software en el centro de datos e incluyen [Operación de Infraestructura](#), [Seguridad](#), [Gestión de Riesgos y Cumplimiento de Normas](#), [Almacenamiento](#) y [Continuidad de Negocio](#).

Las telecomunicaciones, las más denunciadas ante Facua durante el año pasado

FACUA-Consumidores en Acción tramitó en 2008 un total de 30.702 consultas y reclamaciones. De ellas, las relativas a los servicios de telecomunicaciones recibieron una de cada tres.

[Facua-Consumidores en Acción](#) tramitó el año pasado un total de 30.702 consultas y **3.693 reclamaciones**, en representación de sus socios.

Una alta cifra de la que destacan las relacionadas con irregularidades en telefonía fija, móvil y acceso a Internet que ocuparon el primer lugar, con nada menos que el 29,8 por ciento del total, casi siete puntos por encima de 2007 (23,1 por ciento).

Tras las **telecomunicaciones**, las más habituales fueron las relacionadas con la compra de viviendas, un 11,5 por ciento, que subieron más de tres puntos con respecto al año anterior (8,3 por ciento).

Dentro del sector de las telecomunicaciones, Facua explica que las **móviles** fueron objeto, como ya ocurrió un año atrás, de más consultas y reclamaciones que las relacionadas con la telefonía fija y el acceso a Internet mediante ADSL y cable.

Las trabas para admitir las solicitudes de baja de los usuarios, la imposición irregular de penalizaciones ante la cancelación de los servicios, la **publicidad engañosa**, el incumplimiento de las ofertas y el **cobro de servicios no contratados** fueron los principales motivos de las reclamaciones a las compañías que ofrecen servicios de telefonía y acceso a Internet.

Además, destacan las denuncias de usuarios por la facturación de llamadas no realizadas a **líneas con prefijo 905**.

Los afectados indican haber recibido facturas con decenas, cientos e incluso miles de llamadas falsas. A poco más de un mes de la campaña iniciada por FACUA en diciembre, cuando contaba con cerca de cien casos, hoy acumula más de 1.600.

Alloy, el primer software conjunto de SAP e IBM

IBM y SAP han anunciado el lanzamiento de Alloy, el primer software desarrollado conjuntamente por ambas empresas .

Alloy combina **SAP Business Suite** con el software **IBM Lotus Notes** y supone un nuevo estilo en las aplicaciones de gestión presentando información y datos procedentes de sistemas **SAP** en el contexto con el que millones de usuarios de negocio están familiarizados: el escritorio Lotus Notes de **IBM**.

El nuevo software soporta las herramientas de flujos de trabajo, realización de informes y software analítico de SAP, así como el uso de roles dentro de Lotus Notes. El producto incluye un conjunto de informes y flujos de trabajo estándar. Esos elementos **se pueden personalizar mediante las herramientas estándar de Domino y SAP** para mostrar los procesos propios de cada compañía. Los profesionales de SAP, IBM Global Business Services, los partners de negocio de Domino y otros integradores de sistemas internacionales y regionales podrán personalizar el software Alloy. Las implementaciones de este software se aprovecharán de las capacidades offline y colaborativas inherentes en los productos Lotus Notes y Domino.

El lanzamiento inicial de Alloy está previsto para **marzo** y lo realizarán conjuntamente las dos compañías.

“El nuevo software Alloy de SAP e IBM nos ayudará a reducir los costes de gestión de las TI e incrementar la productividad gracias a que los empleados pueden acceder fácilmente a las herramientas de flujos de trabajo, la realización de informes y el software analítico de SAP directamente desde su correo electrónico Lotus Notes”, afirma Tom Greene, CIO de Colgate-Palmolive.

“IBM y SAP han anunciado el lanzamiento de Alloy, el primer software desarrollado conjuntamente por ambas empresas”

“Gracias a Alloy, nuestro personal de dirección podrá acceder de forma inmediata a la información crítica ubicada en nuestro sistema SAP directamente desde Lotus Notes”, explica Claus Qvistgaard, director senior de Arla Foods, Global IT. “Esto nos permitirá mejorar la calidad y los tiempos en la toma de decisiones, lo que repercutirá en unos mejores resultados de negocio para Arla Foods”.

Telefónica pide un marco regulatorio 'estable' y señala las TI como claves para la recuperación

César Alierta, presidente de Telefónica, reitera la necesidad de establecer un marco regulatorio apropiado, predecible y estable, que permita garantizar la inversión y la innovación.

El [GSMA Mobile World Congress](#), de Barcelona, no sólo es escenario de presentación de nuevos teléfonos y servicios sino también un espacio para el análisis y el debate del futuro del sector de las Telecomunicaciones.

Así, y como muestra especialmente gráfica, **César Alierta**, presidente de [Telefónica](#), intervenía en el Congreso para reivindicar el papel 'impulsor' de la economía que suponen las Telecomunicaciones.

*“El sector de las telecomunicaciones tiene un **efecto “multiplicador” en la economía** y es uno de los que más contribuyen al crecimiento del producto interior bruto y la generación de empleo. Se trata de un sector enormemente productivo y la utilización de sus servicios permite, a su vez, incrementar los factores de productividad del resto de sectores. Además, es el único sector históricamente deflacionista. Una combinación de factores que convierte al sector en un aliado perfecto de las administraciones para contribuir a la recuperación económica e infundir confianza”, afirma Alierta.*

El presidente de Telefónica remarcaba que las TIC se han convertido en principales artífices de la innovación y el desarrollo de la sociedad en su conjunto.

Como explicaba César Alierta, sólo en Europa, y según diferentes estudios, la inversión estimada para desplegar la infraestructura de banda ancha necesaria para afrontar el futuro, es decir, las llamadas Redes de Nueva Generación (NGN), incidiría directamente en la creación de más de **dos millones de puestos de trabajo** y una contribución aproximada al crecimiento del producto interior bruto europeo de unos **900.000 millones de euros**.

Precisamente para que eso sea posible, el presidente de Telefónica hacía también un llamamiento a los sectores público y privado *“para que apliquen medidas urgentes y trabajen juntos, con un nuevo espíritu de colaboración encaminado a incentivar la inversión y fomentar la innovación”.*

Una colaboración que tiene que ir acompañada en opinión de Alierta de *“las medidas necesarias para establecer un **marco regulatorio** apropiado, predecible y estable, que aporte seguridad y genere confianza”.*

“César Alierta, presidente de Telefónica, reitera la necesidad de establecer un marco regulatorio apropiado, predecible y estable, que permita garantizar la inversión y la innovación”

El único que sigue creciendo

Durante su intervención, el presidente de Telefónica recordaba además que, dentro de la situación de recesión económica que vivimos, la industria de las Telecomunicaciones es de los pocos sectores que **ha crecido de forma sostenible** en los últimos años y, de hecho, sigue creciendo, a pesar de la crisis.

Para que esta tendencia siga manteniéndose, César Alierta establece **cuatro factores** esenciales: ofrecer una experiencia al cliente más satisfactoria e innovadora; tener la escala y la diversificación adecuada para competir globalmente; estar preparado para la convergencia, y finalmente, hacer de la eficiencia una ventaja competitiva.

El Plan Avanza2 ofrece 600 millones en ayudas al instante

Para impulsar la liquidez de las empresas TIC, el Ministerio de Industria adelantará a las empresas la subvención íntegra en cuanto su proyecto sea aprobado.

Con esta crisis acuciante, el Gobierno ha tenido que ajustar unos presupuestos generales que, sin embargo han tenido a bien conceder al avance tecnológico y de la Sociedad de la Información una partida que se ha incrementado, como muestra el presupuesto para el [Plan Avanza 2](#): **1.516 millones de euros**.

La principal novedad en esta convocatoria se traduce en unas **mejores condiciones de financiación**: a los proyectos aprobados se les asignará **el total de la subvención el primer año**, aunque esté enmarcado en dos o tres más. Anteriormente, se asignaba cada año la parte proporcional de la subvención, en función de la duración del proyecto, según ha explicado David Cierco, director general para el Desarrollo de la Sociedad de la Información.

Durante la presentación del Plan Avanza 2, el secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, Francisco Ros, ha expresado que este nuevo modelo *“crece para situar a la tecnología como eje fundamental de nuestra economía”* y se enmarca dentro del Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo (Plan E). El presupuesto total se repartirá en cinco ejes de actuación:

1. **Desarrollo del sector TIC**, que apoya a todas aquellas empresas que se dediquen al desarrollo de programas, aplicaciones, contenidos digitales, et. Para “aprovechar todas las posibilidades que ofrece Internet”, en palabras de Ros. Contará con un presupuesto de 663 millones de euros.
2. **Capacitación TIC** contará con 548 millones de euros y se centrará en aumentar el colectivo de usuarios de Internet, que ya asciende a 24 millones en España y a extender el DNI electrónico, que ya tienen nueve millones de españoles.
3. **Servicios públicos digitales**, con un apoyo a las Administraciones Públicas en Red, que contribuirán al desarrollo de funcionalidades para que “el nuevo DNI no sea únicamente un documento de identidad”. Además, las empresas que logren crear desarrollos para este

“Para impulsar la liquidez de las empresas TIC, el Ministerio de Industria adelantará a las subvención íntegra en cuanto su proyecto sea aprobado”

“El Congreso, aunque registra una menor afluencia de visitantes respecto al año anterior, se clausura con satisfacción y muestra que la crisis también afecta a la industria de la telefonía móvil aunque menos que a otros sectores”

tipo de proyecto, podrán exportar su conocimiento a otros países. La dotación es de 186 millones.

4. **Infraestructuras**, con un presupuesto de 89 millones de euros, se ocupará principalmente de la **extensión de la TDT**.

5. Finalmente, el apartado de **‘Confianza en Internet’**, identificará oportunidades en la Red y servirá de sensor para las preocupaciones de los usuarios en materia de seguridad, a través de Inteco, según ha confirmado el ministro.

600 millones entre préstamos y subvenciones

Serán 600 millones de euros del presupuesto total los se destinarán a ayudas, idéntica partida a la de 2008, con el objetivo de desarrollar el sector TIC, los servicios públicos digitales y la fomentar la capacitación de ciudadanos y pymes. Los cinco subprogramas para solicitar subvenciones o préstamos se efectuarán de modo anticipado, de *“un modo más ágil y con menos burocracia”*, según ha declarado Ros y se dividen en Avanza Formación, **Avanza I+D+i**, Avanza Ciudadanía, Avanza Servicios Públicos digitales y Avanza Contenidos.

Al segundo (I+D+i) se le ha asignado **la cantidad más alta: 505 millones de euros**, de los cuales 355 millones se destinarán a préstamos y 150 a subvenciones. La información sobre estas convocatorias y los plazos de solicitud puede ser consultada en el BOE o en la web mityc.es/portalayudas.

En opinión de Ros no existe en Europa un plan tan dinámico como éste: *“Se han concedido 250.000 créditos individuales, lo que supone más de 1.300 millones de euros hasta el momento, con una gran capilaridad que vamos a completar con los préstamos”*.

Asimismo, el secretario de Estado explicó que el fondo de préstamos sigue teniendo muchos recursos y que **el Ministerio estudia elevar a 300.000 euros el umbral máximo de ayuda a empresas**. Ros se ha marcado el objetivo de apoyar con firmeza a pymes y micropymes en esta etapa económica tan difícil.

El Mobile World Congress cierra sus puertas tras la visita de 47.000 asistentes

El Congreso, aunque registra una menor afluencia de visitantes respecto al año anterior, se clausura con satisfacción y muestra que la crisis también afecta a la industria de la telefonía móvil aunque menos que a otros sectores.

47.000 visitantes. Ese es el principal balance que se hace del [Mobile World Congress](http://www.mobileworldcongress.com) que cerraba ayer sus puertas en la ciudad de Barcelona.

Aunque la cifra es inferior a la que manejaba la organización para este año (esperaban un total de 50.000 asistentes), y supone 13.000 visitantes menos (un 14,5 por ciento) que los registrados en el Congreso de 2008, la edición se clausura con satisfacción por parte de la GSMA que destaca el éxito organizativo y el alto nivel de los profesionales que han asistido al evento: un total de **2.800 CEOs**.

En palabras de John Hoffman, presidente de **GSMC Limited**, entidad organizadora del evento, "el *Mobile World Congress* continúa siendo un importante foro en el que hacer negocios".

Para Hoffman, "la industria de la telefonía móvil es uno de los pocos sectores 'vibrantes' en la situación económica actual y este Congreso muestra cómo este sector tiene un papel esencial en la economía y en la creación de **nuevas oportunidades** de crecimiento para el futuro".

Según las cifras oficiales de la [GSMA](#), durante los cuatro días que ha durado el Mobile World Congress, se han dado cita 47.000 asistentes de 189 países y **2.400 periodistas**.

Paralelamente, la organización señala que el espacio de exposición, de **57.000 metros cuadrados**, ha sido un 11 por ciento mayor que en 2008 y ha sido ocupado por 1.300 firmas, la misma cifra que

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.

CONTACTOS

* Si estás interesado en recibir la **revista de Contact Center**, remítenos un correo electrónico a 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 o llamar al 91 397 7358. También tienes información en <http://www.ibm.com/es/events/centers/madrid>.

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

PROXIMOS EVENTOS COMMON



Este es un bono de descuento para todos aquellos vayáis al Common Europe Congress 2009. Este año la reunión será Cracovia, Polonia. Toda la información sobre el congreso está en www.comeur.org

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

OPERACIÓN TRIUNFO EN COMMON

**“Buscamos
colaboradores para
próximas
publicaciones”**

¿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.