

## ¿DESDE CUANDO SYSTEM I PUEDE HACER LA COMPETENCIA AL ENTORNO WINTEL?

Desde hoy.

Hoy día 10 de Abril, System i anuncia unos nuevos modelos revolucionarios en su concepto. Estos modelos, cuyo cambio radical se basa en el licenciamiento por número de usuarios, ofrece un punto de entrada a la gama de los System i potente robusto y barato.

El modelo de punto de entrada 515 consiste en una máquina con un procesador POWER5+ completo para poder ser usado con cualquier tipo de carga de trabajo ya sea aplicaciones Java o RPG 5250 ofreciendo una capacidad completa de 3800 CPW con un procesador. La novedad es su cambio en el licenciamiento: un modelo para 5 usuarios que puede incrementarse hasta 40 usuarios con un precio de entrada de 7895 euros.

Ahora si que existe un modelo pequeñito en su concepto pero increíblemente potente, capaz de competir con hol-



### Contenido:

¿Desde cuándo System i puede hacer la competencia al entorno WINTEL?	1
El director de sistemas, agente de la innovación en la empresa	3
Noticias Cortas	6
Eventos	16
Contactos	17



gura con entornos Windows.

Sin olvidar las características que desde siempre han acompañando a este sistema: robusto fiable, escalable, seguro, y todos los adjetivos que habitualmente estamos acostumbrados a oír con respecto a él, solo que ahora además barato.

Para resumir el anuncio que se produce hoy, vamos a encontrarnos con 2 nuevos modelos:

**“Sin olvidar las características que desde siempre han acompañado a este sistema: robusto, fiable, escalable, seguro y todos los adjetivos que habitualmente estamos acostumbrados a oír con respecto a él, sólo que ahora además barato”**

#### **Modelo 515:**

**Procesador completamente habilitado para cargas de trabajo de cualquier tipo en System i: Java™, WebSphere, RPG, 5250, etc**

Físicamente como la unidad del sistema del 520

Procesador de 1.9GHz POWER5+ con L3 cache

Nuevo tipo 9407 permite diferentes opciones de garantía y mantenimiento

1 ó 2 vías

Max 16GB de memoria

Max 560GB de disco

i5/OS V5R4

P05

Licencia de i5/OS y licencia por usuario desde 5 hasta 40 usuarios

#### **Modelo 525:**

Físicamente idéntico al sistema 520 de ½ vías

Misma memoria, mismas opciones de I/O

Misma filosofía que el 9406-520

Flexibilidad para aplicaciones completa: Java™, WebSphere, RPG, 5250, etc

1.9GHz POWER5+

3800/7100 CPW

1/2-vías

Max 32GB memoria

Max 39TB disco

i5/OS V5R4

P10

Licencia de i5/OS y licencia por usuario desde 30 hasta ilimitado a menor coste .

**Rosario Rodríguez Mego**  
**Comité Ejecutivo**  
**Common Europe España**

**EL DIRECTOR DE SISTEMAS, AGENTE DE LA  
 INNOVACIÓN EN LA EMPRESA**  
*Del Chief Information Officer al Chief Innovacion Officer*

**“El mundo de los negocios está cambiando y, por lo tanto la función del director de sistemas de información también está evolucionando”**

El mundo de los negocios está cambiando y, por lo tanto la función del director de sistemas de información también está evolucionando. Durante los últimos años el objetivo prioritario de las empresas era reducir costes e incrementar su eficiencia. El papel del director de sistemas estaba enfocado, fundamentalmente, a asegurar que toda la plataforma tecnológica estaba preparada para dar soporte a las operaciones de la empresa.

Hoy en día el reto fundamental de las empresas es conseguir el máximo crecimiento. Y en este contexto, los directores de sistemas tienen un papel fundamental como impulsores de la innovación en las empresas. La tecnología, cuando se integra adecuadamente en los procesos de negocio, es uno de los motores esenciales de la innovación y la innovación equivale a crecimiento. Por esta razón, la función actual del director de sistemas va más allá de lo puramente tecnológico y está también relacionada con el desarrollo de la estrategia de negocio.

En este momento existen tres retos fundamentales a los que estos profesionales se enfrentan en su papel como agentes de la innovación: dar apoyo la transformación del modelo de negocio; fomentar las alianzas y la colaboración de la empresa con terceros; así como contribuir a la integración de tecnología y negocio.



**Transformación del modelo de negocio**

El 30% de los consejeros delegados están centrando sus es-



**"De esta forma, los directores de sistemas pueden gestionar su departamento como si fuera una empresa, disponiendo de un método que permite identificar cómo el departamento de tecnología aporta valor a toda la organización"**

fuerzos de innovación en transformar su modelo de negocio, según indican los datos de la Encuesta Global a Consejeros Delegados y Alta Dirección 2006 realizada por IBM. Los directores de sistemas pueden contribuir a este proceso haciendo, en primer lugar, un análisis interno para determinar los cambios que se pueden hacer dentro del propio departamento de tecnología. Si los procesos relacionados con la tecnología no están adecuadamente alineados con las necesidades del negocio, alcanzar los objetivos puede resultar muy complicado.

Una forma de que las empresas y los departamentos de tecnología entiendan mejor su modelo de negocio actual es desglosarlo en procesos individuales, es decir en componentes. De esta forma, los directores de sistemas pueden gestionar su departamento como si fuera una empresa, disponiendo de un método que permite identificar cómo el departamento de tecnología aporta valor a toda la organización.

A la hora de transformar el modelo de negocio de la empresa es fundamental que ésta cuente con una infraestructura flexible y ágil para hacer frente a los cambios con mayor facilidad. En este sentido, las soluciones de virtualización, la "informática autónoma" y las arquitecturas orientadas a servicios (SOAs) son fundamentales para dar apoyo al director de sistemas en su papel de agente de innovación dentro de la empresa.

### **Alianzas y colaboración con terceros**

El 71% de los consejeros delegados y directivos españoles considera que las alianzas y la colaboración con terceros (UTES, joint-ventures, acuerdos con proveedores, acuerdos comerciales, de Investigación y Desarrollo, etc.) son factores propulsores de la innovación y, por tanto, críticos para competir en el nuevo entorno global empresarial. Uno de los retos que figura en las agendas de los directores de sistemas es, precisamente, crear un entorno y una infraestructura que favorezca el intercambio de información y conocimientos, posibilitando la colaboración tanto entre personas como entre sistemas informáticos.

Los avances actuales hacen posible la colaboración de muchas formas distintas: espacios de trabajo en grupo, aplicaciones mensajería instantánea y otras tecnologías que permiten a los individuos y empresas aunar esfuerzos con el fin de aumentar la productividad y la creatividad.

El hecho de que las infraestructuras estén basadas en estándares abiertos hace que la colaboración con terceros sea mucho más fácil, posibilitando una conectividad global que trascienda los límites tradicionalmente asociados con la distancia geográfica, el idioma o las dimensiones de la empresa. La respuesta a esta necesidad de estandarización externa también la proporcionan las arquitecturas orientadas a servicios (SOA) que posibilitan una mayor coordinación entre la plataforma tecnológica y los procesos de negocio. Gracias a estas arquitecturas, los directores de sistemas pueden hacer frente a los retos de colaboración, incluso con los sistemas externos.



**“La función del director del sistemas está ahora en una situación privilegiada para impulsar la innovación dentro de la empresa”**

## **Integración de tecnología y negocio**

Cerca del 80% de los directivos encuestados por IBM consideran que la integración de la tecnología y el negocio tiene una “gran importancia” para ellos y para algunos es un aspecto crítico. Según este informe, aquellos que habían realizado con éxito la integración de tecnología y negocio decían que su facturación se incrementaba tres veces más a menudo que aquellas organizaciones que contaban con una estructura con una menor integración.

Por esta razón hoy en día, los directores de sistemas mejor considerados son aquellos que combinan un conocimiento de las nuevas tecnologías, junto con un profundo conocimiento de los aspectos relacionados con el negocio de la empresa para la que trabajan. Por esta razón es fundamental que los profesionales del departamento de tecnología cuenten con una formación “híbrida” que englobe aspectos de negocio que hasta ahora no se requerían en este tipo de funciones (precios, marketing, gestión de la demanda, etc.).

En este sentido, los directores de sistemas están apoyando un nuevo modelo de gobierno dentro de las empresas que integra liderazgo en tecnología y aspectos relacionados en el negocio y que plantea responsabilidades compartidas sobre la utilización de la tecnología en todos los procesos de negocio. De esta forma, se logra una integración plena permitiendo que los equipos directivos actúen como una única entidad, lo que, sin duda, impulsa la innovación en el modelo de negocio.

En definitiva, la función del director de sistemas está ahora en una situación privilegiada para impulsar la innovación dentro de la empresa. De hecho tiene ante sí la oportunidad de pasar de ser Chief Information Officer a ser Chief Innovation Officer, es decir, el responsable de la innovación dentro de su organización.

Aquellos directores de sistemas que quieran asumir esta nueva función deben situarse tanto como especialistas en negocio, como en tecnología. De esta forma, podrán crear la infraestructura, la cultura y el clima adecuados que propicien la innovación. Nadie está mejor equipado para asumir el papel de director de innovación que el responsable de sistemas, que es capaz de interpretar el potencial de la tecnología como transformadora del negocio y conseguir que se cumpla la promesa de innovación en la empresa



**Diego Fernández Casado**  
**Director de los Servicios de Integración de Tecnología**  
**IBM España, Portugal, Grecia, Turquía e Israel**

## NOTICIAS CORTAS

**“El fabricante de chips logrará ahorros de consumo del 40 por ciento, con un incremento del rendimiento de los centros de datos del mismo rango. La virtualización y su tecnología de microprocesador de 45nm son sus pilares para conseguirlo”**

### **Intel, comprometido con el desarrollo sostenible**

El fabricante de chips logrará ahorros de consumo del 40 por ciento, con un incremento del rendimiento de los centros de datos del mismo rango. La virtualización y su tecnología de microprocesadores de 45 nm son sus pilares para conseguirlo

La ha presentado en Londres una serie de estrategias orientadas a lograr una mayor eficiencia energética, basada en unos centros de datos ecológicos que proporcionan más rendimiento con un menor consumo eléctrico.

Combinando el mayor lanzamiento de su historia, basado en las tecnologías multinúcleo y soportado por la virtualización a gran escala, los CIOs tendrán la oportunidad de incrementar el rendimiento de sus centros de datos de alta densidad al mismo tiempo que reducen el consumo y mejoran la eficiencia energética.

La introducción de nuevos materiales en la fabricación de millones de microprocesadores de 45 nanómetros generará ahorros de electricidad de hasta el 40 por ciento, particularmente con el procesador Quad Core Intel Xeon 5300, que supera en 1,5 veces el rendimiento de su predecesor, la serie 5100.

Para Dan Costello, director de la división Standards & Technology de Intel, los propósitos fundamentales de la compañía son aprovechar los recursos globales de virtualización, consolidación y acelerar el proceso de refrigeración de los DC. "La eficiencia energética ya está al alcance de las empresas, con los servidores Blade se ahorra un 25 por ciento en el consumo.

Desde Intel aseguran ser el único fabricante de chips en incorporar la tecnología de la virtualización en todos sus productos, extendiendo esta práctica entre partners y colaboradores. La compañía siempre ha mostrado preocupación por el medio ambiente, ya que fue pionera de la primera iniciativa de eficiencia energética con 'Energy Star'. Asimismo, han diseñado el primer 'edificio verde', que se levantará en Israel teniendo en cuenta cada elemento para causar el menor impacto posible al planeta, desde la construcción del bloque con materiales reciclados y maderas controladas, hasta la gestión personalizada de calor e iluminación.

### **Avaya, nuevo socio tecnológico de Google**

Con la finalidad de poder ofrecer soluciones para mejorar la productividad de la pequeña y mediana empresa, Avaya pasa a integrar también comunicaciones con Google APPS a los que proporcionará un amplio conjunto de funcionalidades de comunicaciones IP y de telefonía

Combinando la potencia de las comunicaciones inteligentes junto a los servicios Web, Avaya pretende que las pequeñas y medianas empre-

**“Gracias a las tecnologías virtuales proporciona un ahorro de espacio y la reducción del consumo energético en ámbitos empresariales de cualquier tamaño. System p5 560Q e Integrated Stack para Suse Linux Enterprise ya están disponibles”**

Las empresas pueden mejorar su productividad y ofrecer la mayor calidad posible en los servicios a sus clientes. De ahí surge el acuerdo de la compañía junto a Google APPS, en el programa Google Enterprise Professional que aglutina desarrolladores, consultores y proveedores de software independientes que proporcionan servicios de valor añadido a sus productos empresariales.

Google Apps hace llegar a las empresas herramientas de comunicación y colaboración potentes y sencillas que pueden usar en su propio dominio. Con el servicio Google Apps, los usuarios pueden usar herramientas como Gmail, Google Calendar, Google Talk y Google Docs & Spreadsheets en su propio dominio para estar conectados y trabajar juntos con mayor eficacia. Y lo mejor es que todas están alojadas en Google, por lo tanto no hay que descargar, instalar o mantener hardware o software.

Las posibilidades de que dispondrán los usuarios son las siguientes: permitir a los abonados compartir información de contacto, información de presencia y alertas; disponer de un único buzón de entrada para correo de voz, email, mensajes instantáneos y fax; o posibilitar las llamadas a través de la web con Google Talk, la red de mensajería instantánea. Los esfuerzos de colaboración de las empresas se centrarán inicialmente en Avaya IP Office, la solución de telefonía IP estrella de Avaya para pymes, cuya disponibilidad está planificada para otoño de 2007. Se espera que nuevas soluciones sigan poniendo el acento en mejorar la productividad y la capacidad de reducir costes de la pequeña y mediana empresa.

#### **Nuevas soluciones Linux de IBM para la consolidación de servidores web**

Gracias a las tecnologías virtuales proporciona un ahorro de espacio y la reducción del consumo energético en ámbitos empresariales de cualquier tamaño. System p5 560Q e Integrated Stack para Suse Linux Enterprise ya están disponibles

IBM ha presentado nuevas soluciones empresariales para ayudar a consolidar sus servidores web, ampliando así su oferta de productos destinados a simplificar la gestión y reducir los costes, el consumo energético y el espacio de sus infraestructuras tecnológicas.

Estas dos novedades se dirigen a empresas de cualquier tamaño, la primera de ellas es System p5 560Q es un sistema de gama media que ayuda a las empresas a reducir los elevados costes energéticos y de espacio que normalmente generan los servidores Linux x86. Asimismo, ofrece capacidades avanzadas de virtualización, incluyendo la funcionalidad Advanced POWER Virtualization que permite gestionar hasta 160 servidores virtuales por servidor. Esta tecnología hace posible la consolidación de 320 servidores web Linux x86 en un único rack con cinco servidores p5 560Q, ahorrando hasta un 80 por de espacio físico y funciona con los sistemas operativos AIX 5L, Red Hat Enterprise o Novell SUSE Enterprise Linux.

El segundo lanzamiento, denominado Integrated Stack for Suse Linux Enterprise (ISSLE) amplía el acuerdo que la compañía mantiene con Novell para ofrecer una solución de software de código abierto que

**“Es el octavo año consecutivo en el que la compañía mantiene su primera posición en el mercado, según Gartner. La otra gran consultora, IDC también le otorga una posición de liderazgo en servidores”**

incluye Suse Linux sobre los servidores RISC de IBM System p y Blade JS21. El perfil al que va dirigido es la pequeña y mediana empresa, siendo una opción muy válida para aquellas compañías que estén utilizando Microsoft Windows y quieran integrar servidores Linux en entornos Windows con mejoras en la seguridad, fiabilidad y rendimiento.

### **IBM mantiene su liderazgo en servidores en 2006**

Es el octavo año consecutivo en el que la compañía mantiene su primera posición en el mercado, según Gartner. La otra gran consultora, IDC también le otorga una posición de liderazgo en servidores

IBM mantiene su liderazgo, en términos de facturación, dentro del mercado mundial de servidores durante el año 2006. Según los últimos informes de Gartner e IDC, la compañía ha conseguido una cuota de mercado del 32,8 por ciento y el 32 por ciento, respectivamente. El 'gigante azul' se mantiene así como líder por facturación en servidores por octavo año consecutivo.

La posición de IBM en el mercado de servidores es producto de un crecimiento notable en la plataforma System z, gracias al lanzamiento del System z Business Class el pasado año. Entre los principales resultados del informe de Gartner destacan los siguientes:

IBM continúa liderando el mercado Unix por facturación, con una cuota de mercado del 30,1 por ciento y; en servidores blade, es líder con una cuota de mercado del 41,1 por ciento.

Entre los resultados aportados por IDC, destacan los siguientes: En el mercado Unix, IBM es líder por facturación con una cuota de mercado del 32 por ciento en 2006 y en servidores blade, es número uno con una cuota de mercado del 40 por ciento.

### **Oracle, a la caza de SAP, con la adquisición de Hyperion**

La compañía que dirige Larry Ellyson ha adquirido a Hyperion por más de 2.500 millones de euros en una operación que recuerda a lo ocurrido con PeopleSoft o Siebel. Potenciando sus aplicaciones de BI, Oracle se aproxima aún más a SAP.

Oracle parece estar decidida a continuar comprando para ampliar sus líneas de acción en lo que a software empresarial se refiere. Hyperion, la multinacional de BI ha sido adquirida por la compañía de BI por 2.503 millones de euros, tras una oferta de 39,5 euros por acción. Este movimiento de la compañía de Larry Ellyson estrecha aún más la competencia con SAP, su principal rival, y sirve para potenciar la comercialización del segmento de Business Intelligence que desarrolla Oracle como componente de su plataforma Fusion Middleware.

En este sentido, el consejero delegado de Oracle afirma que "la adquisición de Hyperion posiciona a Oracle como líder en el creciente mercado de gestión del rendimiento empresarial. El software EPM de Hyperion se complementa con las herramientas de Business Intelligence (BI) y aplicaciones analíticas de Oracle. Juntos, forman un sis-

tema integral de gestión del rendimiento que incluye planificación, presupuestación, consolidación, análisis operacionales y reporting".

Por su parte, el consejero delegado de Hyperion, Godfrey Sullivan, señala que "asistimos a la convergencia de dos soluciones que se hacían indispensables para el empresario: Performance Management y Business Intelligence. Dada la forzosa necesidad de los directivos de alinear las decisiones operacionales con la estrategia a lo largo de toda la empresa, ahora es el momento en el que Hyperion debe unirse con un partner estratégico como Oracle para distribuir el primer sistema de gestión del rendimiento empresarial integral".

Oracle espera que esta compra incremente sus ingresos en un céntimo por acción en el ejercicio fiscal 2008 y al menos cuatro céntimos en 2009, según declaraciones del director financiero de la compañía, Safra Catz, quien se mostró muy satisfecho de la adquisición.

### **Uno de cada cinco altos cargos de empresas en España son mujeres**

La cifra equivale a 925.000 mujeres, un 19,84 por ciento de los 4,6 millones de altos cargos que dirigen empresas en nuestro país. Los puestos a las que más les cuesta llegar a las mujeres siguen siendo la presidencia y el consejo delegado

Según refleja el último estudio de Axesor Grupo Infotel, empresa española especializada en el suministro de información empresarial por Internet, más de 900.000 altos cargos en España son ya ocupados por mujeres, frente a los 4,6 millones contabilizados en total por el BORME (Boletín Oficial del Registro Mercantil).

Recogiendo los datos de las seis figuras de mayor responsabilidad empresarial (administradores, consejeros, consejeros-delegados, presidentes, vicepresidentes y directores/gerentes), las mujeres que desempeñan alguna de estas funciones ascienden hasta 925.944, frente a los 4.667.484 del total, lo que equivale a un 19,84 por ciento, aproximadamente uno de cada cinco puestos.

En virtud de este mismo estudio, el porcentaje más bajo de mujeres se da en la presidencia de la empresa (con apenas un 13,24 por ciento de mujeres presidentas), seguido de cerca por el 14,03 por ciento de consejeras-delegado y, en el lado opuesto, un 20,87 por ciento de directoras-gerentes.

"Las mujeres cada vez van ocupando mayores puestos de responsabilidad en la empresa española, aunque como podemos ver según los datos de este nuevo informe Axesor, aún queda mucho camino por recorrer para hablar de igualdad en este sentido", afirma Santiago Martín Muñoz, director general de Axesor.

### **Reutilización, modularidad y especialización: claves de SOA**

El gasto en SOA se ha incrementado un 125 por ciento desde el 2005 y se prevé que para el año 2010, el gasto en Arquitecturas Orientadas a Servicios supere los 25.500 millones de euros a nivel global. Cifras

**“La cifra equivale a 925.000 mujeres, un 19,84 por ciento de los 4,6 millones de altos cargos que dirigen empresas en nuestro país. Los puestos a los que más les cuesta llegar a las mujeres siguen siendo la presidencia y el consejo delegado”**

que IDC ha adelantado en un seminario que ha analizado el desarrollo de este mercado en nuestro país

En un mundo en el que los entornos son cada vez más cambiantes y distribuidos, existe una necesidad creciente de alinear las Tecnologías de la Información y el negocio de la manera más flexible y escalable posible.

Resolver el problema de la integración, facilitar la agilidad tecnológica ante las necesidades del negocio, ahorrar costes a través de la reutilización de los sistemas y catalizar la implantación de nuevos procesos, son sólo algunas de las promesas que las Arquitecturas Orientadas a Servicios, más conocidas como SOA, ofrecen.

Hace un par de años, pocas compañías habían tomado la decisión de llevar a cabo un proyecto SOA para reducir sus costes y conseguir un funcionamiento de su negocio más eficaz, por lo que el escepticismo y confusión existente respecto a este tipo de iniciativas era elevado. Sin embargo, en los últimos tiempos se han producido una serie de fenómenos que han provocado un cambio en esta situación.

"La apuesta por metodologías de procesos, más allá de los web services puramente tecnológicos; la estandarización y madurez en las soluciones y las experiencias piloto que se han realizado en la mayoría de las grandes empresas junto a la madurez de la oferta, han provocado un aumento en la adopción de SOA", explica Rafael Achaerandio, analista de IDC.

Una afirmación que los datos avalan, ya que, según la consultora americana, en la actualidad se realizan al día más de ocho millones y medio de transacciones en entornos SOA de Verizon; se han producido docenas de adquisiciones de especialistas en Web Services en un año, más del 30 por ciento de las compañías aseguran tener iniciativas SOA y la gran mayoría de los proveedores de TI proponen estrategias basadas en Arquitecturas Orientadas a Servicios.

"Los factores que están condicionando esta inversión varían en función del tamaño de las organizaciones. Las muy grandes están preocupadas por la mejora de sus procesos, la sustitución del Legacy y el implantar un sistema de gobierno corporativo, mientras que las grandes y medianas, suman a estos objetivos, la pérdida de datos y la reducción de costes", añade Achaerandio.

De acuerdo a los estudios realizados por los analistas todo parece indicar que las empresas visionarias están dispuestas a dar el salto de los pilotos a la orquestación de servicios a través de la Gestión de Procesos de Negocio (BPM). "En 2006, el gasto en SOA se incrementó un 125 por ciento con respecto al año anterior. Es la primera vez que la curva de crecimiento del mercado sufre esta gran aceleración, lo que significa que muchas empresas están afrontando proyectos muy ambiciosos basados en Arquitecturas Orientadas a Servicios, proyectos globales que abarcan toda la organización y que tienen un plazo largo de ejecución de entre dos y cuatro años", asegura el analista.

Sin embargo, aún queda mucho por hacer, ya que durante el seminario, IBM dio a conocer un estudio de mercado que realiza bianualmente entre los CIOs y CEOs de las principales compañías con las que tra-

**“El gasto en SOA se ha incrementado un 125 por ciento desde el 2005 y se prevé que para el año 2010, el gasto en Arquitecturas Orientadas a Servicios supere los 25500 millones de euros a nivel global. Cifras que IDC ha adelantado en un seminario que ha analizado el desarrollo de este mercado en nuestro país”**

**“La compañía se presenta en España como proveedor de un sistema de backup online gestionado: Backupia Evolution, que ofrece a las pequeñas empresas lo mejor del software Tivoli de IBM”**

baja. El informe llevado a cabo en 2006 refleja las preocupaciones en las empresas por la reducción de costes y la innovación no sólo en cuanto a nuevos productos, sino también en relación a servicios, procesos...; las fuentes de ingresos ya no son únicamente internas como mostraba el mismo informe de 2004, sino también externas, por ejemplo a través de adquisiciones, y muestra como siguen existiendo graves problemas internos a la hora de poner en marcha proyectos de innovación.

"Para solucionar esta situación los procesos de nueva creación deben ir acompañados de fuertes dosis de flexibilidad, un concepto que tiene que llevar asociada necesariamente la integración de los sistemas, personas, información...", concluye Juan Castillo, director de IBM WebSphere para España, Portugal, Grecia, Turquía e Israel.

### **¿Pérdida de datos? Risc Security se hace cargo de todo**

La compañía se presenta en España como proveedor de un sistema de backup online gestionado: Backupia Evolution, que ofrece a las pequeñas empresas lo mejor del software Tivoli de IBM

Desde 120 euros al mes usted puede asegurar 10 Gb de información empresarial. Risc Security, que lleva dos meses trabajando en nuestro país, donde ha conseguido ya 33 clientes de todos los tamaños, se ha presentado con la voluntad de convertirse en sinónimo de una seguridad empresarial diferente. "Todos los datos son gestionados por un equipo que se hace cargo de todo, hasta de enviar un técnico si es necesario", explica Joaquim Serrahima, director general de Risc Security, que califica su oferta de novedosa porque "no requiere ninguna inversión, todos los productos están externalizados". En el caso del buque insignia de la compañía, Backupia Evolution, destaca el hecho de la responsabilidad total de la información por parte del proveedor: "si un cliente pierde sus datos, nosotros estamos obligados por contrato a restituírselos al día siguiente", aclara Serrahima.

Risc Security es socio de IBM desde octubre de 2006 y su vocación principal es trasladar la experiencia del respaldo de datos que ofrece Tivoli a empresas que no disponen del presupuesto suficiente para incorporar esta solución. Asimismo, otros socios de la compañía son McAfee como antivirus, Fortinet como firewall y AXA como compañía de seguros que garantiza la continuidad del negocio.

"Somos pioneros en Europa como firma de Soluciones de Seguridad Gestionada", asegura el director de Marketing de esta nueva compañía, Enrique Martínez. Risc Security espera conseguir 400 clientes antes de que concluya 2007. Así, la información se distribuye en tres centros de datos redundantes y separados geográficamente, soportados por France Telecom y Global Switch, "por lo que es prácticamente imposible perder los datos". Los sectores principales que atiende ya Risc en nuestro país son inmobiliario, asesoría, farmacéutico, etc. Aún no disponen de un canal de distribución, modelo que ya emplean en otros países del continente y ven su principal competencia en las soluciones que diseñan las telcos para sus clientes, "con la diferencia de que con Backupia el cliente no tiene que estar pendiente cada noche de poner a salvo la información empresarial", concluye Serrahima.

## **El sector de impresión, otro de los grandes perjudicados por el canon**

ASIMELEC presenta un estudio, elaborado por Sigma Dos, en el que da a conocer los usos que los usuarios hacen de los equipos de impresión. Sólo el 0,9 por ciento de los consumidores reconoce haber copiado un libro en sus hogares

Actualmente, el canon grava a los equipos multifuncionales con 15 euros y a los escáneres con nueve, lo que supone un porcentaje del 13 y 15 por ciento respectivamente, sobre el precio medio de estos productos. A este hecho hay que sumar el que sólo tres países más, aparte de España, en la Europa de los 15 cuenta con una medida de estas características en este tipo de dispositivos.

Para intentar que la situación cambie, la Asociación Multisectorial de Empresas Españolas de Electrónica y Comunicaciones (ASIMELEC), ha dado a conocer un estudio de Sigma Dos sobre la utilización que los usuarios hacen de estos equipos. En el informe se reconoce que sólo uno de cada tres hogares dispone de un multifuncional y que el 93 por ciento de los consumidores declara no haber copiado nunca un libro con dicho equipo.

"Teniendo en la mano datos como estos, el gobierno debe darse cuenta que la Ley de Propiedad Intelectual debe ser compensatoria y no recaudatoria. Para ello sería necesario que el canon se situara en unos márgenes de entre el tres y el cinco por ciento del precio medio del equipo, ya que si esta situación continúa estaremos favoreciendo la copia de las obras originales y no la venta de las mismas", afirma José Pérez, presidente de la asociación.

### **Se pone en marcha la II campaña contra el fraude online**

Con una duración inicial de dos meses, la iniciativa cuenta con el apoyo del Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación (INTECO), la Asociación de Internautas, Panda Software, Telefónica y ONO

En 2006 el índice de phishing se incrementó un 290 por ciento con respecto a 2005 y ya en los primeros meses de 2007 se ha producido un aumento del 400 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior en este tipo de práctica. "Aunque cada vez con más frecuencia los internautas son capaces de detectar el phishing en sus correos electrónicos y evitan abrir este tipo de mensajes, es necesario sensibilizar a los usuarios y ofrecerles información sobre la manera en la que se manifiestan los nuevos ataques", explica Marcos Gómez, subdirector de INTECO.

Este es precisamente el objetivo de la II campaña contra el fraude online que estará vigente, en principio, entre el 15 de marzo y el 9 de mayo. Ya el año pasado se puso en marcha esta misma iniciativa. En esa ocasión el número de visitantes que accedieron a la página habilitada para la campaña fue de 150.000 y de ellos, 130.000 se descargaron algún tipo de herramienta de protección.

"En los últimos tiempos existe una percepción equivocada acerca de una reducción en el número de ataques a través de la Red. Esta si-

**“ASIMELEC presenta un estudio, elaborado por Sigma Dos, en el que da a conocer los usos que los usuarios hacen de los equipos de impresión. Sólo el 0,9 por ciento de los consumidores reconoce haber copiado un libro en sus hogares”**

tuación se produce porque los hackers ya no buscan protagonismo, sino beneficio económico, por lo que les interesa que las amenazas sean lo más silenciosas posible", asegura José María Hernández, director de Expansión Internacional de Panda Software, una de las compañías que apoyan esta iniciativa.

Lejos de reducirse el número de ataques, se ha producido en los últimos años un aumento de los mismos. "Hace un tiempo a Panda Labs llegaban 100 virus al mes, hoy en día se detectan en nuestro laboratorio decenas de miles", apunta Hernández.

A través de la web que se ha dispuesto para la campaña: [www.seguridadenlared.org](http://www.seguridadenlared.org), los usuarios podrán conocer más acerca de los nuevos tipos de virus, troyanos, malware? ; realizar preguntas de tipo legal a un equipo de expertos e; incluso descargarse herramientas de protección o chequear su PC online en menos de un minuto a través de NanoScan. "Dentro de la colaboración de Panda en este proyecto destaca la donación de dos soluciones: TotalScan para realizar un análisis en profundidad del internauta y NanoScan que permite en 60 segundos analizar remotamente el PC del usuario para saber si está o no infectado", concluye Hernández.

### **SOLIME; el software libre también se asienta en Melilla**

El congreso "Ciudad de Melilla: Avanzando hacia la eSociedad", celebrado a lo largo de tres días, ha analizado en profundidad cada una de las bondades que aporta el Programa Melilla Digital integrado en el Plan Avanza, así como SOLIME, cuyo fin es promocionar el software libre Melinux entre todos sus ciudadanos

Más de 70 personas y un total de 25 ayuntamientos representados se han dado cita en una jornada organizada por la Ciudad Autónoma de Melilla, con la colaboración de red.es, FEMP y T-Systems durante los días 14, 15 y 16 de marzo con el fin de analizar en profundidad "Ciudad de Melilla: Avanzando hacia la eSociedad". Esta ciudad, que cuenta con una población de apenas 70.000 HABITANTES en la que confluyen diferentes culturas y religiones y que mezcla el misterio africano con la historia de España en apenas 14 kilómetros cuadrados de extensión, también "intenta estar al día con la incorporación a las nuevas tecnologías. Estas armas enigmáticas que eran un misterio hasta hace bien poco, es ya una realidad en la que todos los melillenses estamos ya inmersos" comentó durante la inauguración del congreso Juan José Imbroda, presidente de la ciudad.

El proyecto Melilla Digital comenzó hace tres años para impulsar las TIC en la ciudad y convertirlas en soporte de los proyectos planificados para alcanzar la modernización de la Administración mediante dos líneas de actuación; una puramente demostrativa de las bondades de las TIC y, por otro, llevar una acción emblemática que facilitase el uso de las nuevas tecnologías y de los servicios que ofrece a ciudadanos, empresas y demás sectores. Las líneas de actuación principales se concentran en la modernización integral de Melilla y la implantación del proyecto SOLIME, de software libre, como canal de comunicación entre los ciudadanos y la Administración.

No obstante, los pilares del proyecto serían la modernización administrativa en la ciudad autónoma y la implantación de un importante sis-

**“El congreso ‘Ciudad de Melilla: Avanzando hacia la eSociedad’, celebrado a lo largo de tres días, ha analizado en profundidad cada una de las bondades que aporta el Programa Melilla Digital integrado en el Plan Avanza, así como SOLIME, cuyo fin es promocionar el software libre Melinux entre todos sus ciudadanos”**

**“La compañía cierra el año 2006 con un crecimiento del 10,5 por ciento en sistemas de almacenamiento en disco externo, sus mejores resultados desde 1998. Además se convierte en la compañía que más creció en soluciones NAS, en ese periodo”**

tema de información geográfica (SIG) que facilite la gestión y toma de decisiones mediante la obtención de datos objetivos a través de la plataforma. Desde un primer momento se planteó un Plan de Calidad y Modernización para impulsar y mejorar servicios, la atención al ciudadano, adaptar servicios digitales y alcanzar la plena Administración Electrónica, tal y como detalló Miguel Marín, consejero de Administración Pública de la CA de Melilla. Un sistema de registro único, digitalización de documentos, sistema de tramitaciones inmediata, oficinas virtuales en cada Consejería, incluso oficinas próximas móviles mediante furgonetas que acercan los servicios y trámites de forma itinerante a colectivos que no pueden desplazarse son algunos de los proyectos en marcha o pendientes de inaugurar dentro del proyecto Melilla Digital, integrado en el Plan Avanza.

#### Plan Solime

Melilla ha apostado también por el software libre. El Plan Software Libre de Melilla (SOLIME) tiene a melinux como proyecto más destacado en este momento. La razón principal de esta elección es eminentemente económica, por el ahorro en el coste de licencias, tal y como puntualizó Pablo Martínez, director general de SI de la CA de Melilla: "La Administración no puede obligar a utilizar una marca determinada al ciudadano, por eso el software libre es la mejor opción para nosotros, aunque todo corre por Windows 2000 en la Administración ya que es compatible con las soluciones que T-Systems ha implantado".

Los objetivos son crear una distribución de software libre lo más completa posible, un sistema operativo y un gran conjunto de programas (melinux), dar soporte técnico a todos los usuarios para facilitar al máximo la instalación, configuración, etc. y la formación y difusión de la CA, ya que cuantos más usuarios sean, mejor. "Se trata de una alternativa gratuita para todos" puntualiza Martínez.

"En cuanto a la migración hacia melinux, el primer intento se llevó a cabo con SuSe pero estaba demasiado orientado a la empresa, por lo que no encajó del todo y pasaron a probar Open SuSe que no gustó tampoco. Por último, nos hemos pasado a la versión 3.0 con la que trabajamos muy bien" según Martínez. Otra de las novedades que pudo avanzarnos durante el encuentro es "la novedad del proyecto "Centro de Operaciones" para introducir tecnología Wimax en la ciudad y deducir los costes hasta un 50 por ciento en comunicación.

#### **IBM logra sus mejores cifras en almacenamiento en disco externo**

La compañía cierra el año 2006 con un crecimiento del 10,5 por ciento en sistemas de almacenamiento en disco externo, sus mejores resultados desde 1998. Además, se convierte en la compañía que más creció en soluciones NAS, en ese periodo.

IBM ha superado a HP en ventas mundiales de sistemas de almacenamiento en disco externo, con una cuota del 18,6 por ciento, en el cuarto trimestre de 2006, frente al 13,7 por ciento de HP, según los datos publicados por la firma IDC.

**“En Enero de 2007, IBM anunció su intención de formar una alianza (joint venture) ‘InfoPrint Solutions Company’ con Ricoh, una empresa líder en soluciones digitales de oficina”**

Desde 1998, IBM no lograba tan buenos resultados en este segmento de mercado en el que, en todo 2006, consiguió un crecimiento anual de doble dígito, concretamente, el 10,5 por ciento, frente al 1 por ciento que habría crecido HP.

De acuerdo con los datos ofrecidos por IDC, IBM lograba, en el conjunto del año, una cuota de ventas del 15,1 por ciento, mientras que HP conseguía registrar el 14,3 por ciento. De los cinco principales jugadores en este mercado, era IBM el que más creció en el cuarto trimestre de 2006, con un aumento del 15,5 por ciento sobre el mismo periodo del año anterior, superando a Dell, EMC, HP e Hitachi.

Por otra parte y siguiendo con las cifras elaboradas por IDC, IBM fue la compañía que más creció en soluciones NAS (Network Area Storage), logrando un crecimiento de más del 1.500 por ciento, tanto en cifras anuales como en el último trimestre del año.

En el área de software de almacenamiento, 2006 también fue un buen ejercicio para IBM que lograba superar en facturación a EMC y Symantec, por octavo trimestre consecutivo. Así, la compañía registraba un crecimiento anual del 28,2 por ciento en las ventas de software de almacenamiento, lo que supone un aumento de 1,9 puntos sobre el año anterior.

### **Intenciones de IBM e Infoprint Solutions Company**

En Enero de 2007, IBM anuncio su intención de formar una alianza (joint venture) "InfoPrint Solutions Company" con Ricoh, una empresa líder en soluciones digitales de oficina. InfoPrint Solutions Company se basa principalmente en la unidad de producto IBM Printing System Division (en adelante "PSD"). Una vez se hayan satisfecho las condiciones de conclusión de la operación, IBM transferirá inicialmente el 51% de la propiedad de InfoPrint Solutions a Ricoh Printing Systems America, Inc., empresa subsidiaria que pertenece en su totalidad a Ricoh Company Ltd.. Durante los tres años siguientes, Ricoh adquirirá de manera progresiva el 49% restante de InfoPrint Solutions hasta que la alianza (joint venture) se convierta en una subsidiaria que pertenezca en su totalidad a Ricoh.

### **Un nuevo chiquitín?**

Hay rumores de que IBM – bueno, si es cierto no será IBM sino IBM Rochester (-) - está gestando un nuevo hermanito pequeño para la familia, un "bapt 400" o "System i-cito".

Ojalá sea cierto y podamos tener pronto el juguetito.



## PROXIMOS EVENTOS COMMON

### **17 DE ABRIL, SEVILLA**

RoadShow IBM System i. Innovación al Alcance de Todos

### **18 DE ABRIL, VALENCIA**

RoadShow IBM System i. Innovación al Alcance de Todos

### **19 DE ABRIL, BARCELONA**

RoadShow IBM System i. Innovación al Alcance de Todos

### **24 DE ABRIL, ZARAGOZA**

RoadShow IBM System i. Innovación al Alcance de Todos

### **25 DE ABRIL, MADRID**

RoadShow IBM System i. Innovación al Alcance de Todos

### **26 DE ABRIL, BILBAO**

RoadShow IBM System i. Innovación al Alcance de Todos

### **8 DE MAYO, SANTIAGO DE COMPOSTELA**

RoadShow IBM System i. Innovación al Alcance de Todos

### **10 DE MAYO, SANTA CRUZ DE TENERIFE**

RoadShow IBM System i. Innovación al Alcance de Todos

### **6 DE JUNIO , MADRID**

Evento en preparación

### **4 Y 5 DE OCTUBRE, SANTIAGO DE COMPOSTELA**

Reunión Nacional 2007

### **NOVIEMBRE 2007**

Como todos los años tenemos previsto en este mes la visita de los ponentes de los laboratorios de IBM de Rochester (MN) que tratarán los temas de máxima actualidad

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

## 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”**

### OPERACIÓN TRIUNFO EN COMMON

¿QUIERES SER FAMOSO?

¿TIENES COSAS QUE DECIR?

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

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

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

**EDICION:**

Common Europe España

**COMITÉ EJECUTIVO****PRESIDENTE**

OLGA MIRALLES

**ASERCO**

TLF 93.341.40.78

EMAIL: olgam@common.es

**VICEPRESIDENTE**

MANUEL DELGADO

**PETRESA**

TLF 956 58.22.52

EMAIL: mdr@common.es

**SECRETARIO**

ROSARIO RODRÍGUEZ MEGO

**IBM ESPAÑA**

TLF 91 397.64.73

EMAIL : charormego@common.es

**TESORERO**

GUILLERMO ANDRADES

**CPI SOFTWARE**

TLF 91 535.41.35

EMAIL: gab@common.es

**VOCALES**

SANTIAGO PICAZO

**SAYTEL SERVICIOS INFORM**

TLF 91 296.13.45

EMAIL: spicazo@common.es

DEBORA CLAP

**CLAP SOLUCIONES INFORM**

TLF 93 467.48.42

EMAIL: debora@common.es

FRANCISCO SANTA CRUZ

**POPULAR BANCA PRIVADA**

TLF 91 520.75.84

EMAIL: fsantacruz@common.es

**COORDINACION Y EDICION**

Juan José Casado

**SECRETARIA**

Alicia Santos

**FINES DE LA ASOCIACION:**

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