

## MANIFIESTO

Hace casi un año, en Japón, un grupo de 71 IBM Business Partner y otros ISV (Vendedores Independientes de Software), que tienen su principal actividad dentro de la plataforma IBM i, pusieron un anuncio de página completa en el diario económico de mayor tirada haciendo un "manifiesto" acerca de su "compromiso" con el Sistema Operativo IBM i, haciendo ver a los actuales y potenciales clientes que continuarían desarrollando soluciones para el mejor entorno empresarial.

El texto, en inglés y español pobre, podéis verlo en la sección de Noticias de nuestra web [www.common.es](http://www.common.es).

El número 71 es un poco grande, pero es que el anuncio costó la friolera de noventa mil euros, así que tocaron a mil y pico euros cada uno. Visto así de simple no parece gran cosa, un anuncio de una única página que seguramente llegó con poca rotundidad a la base proyectada.

Sea como sea, esa iniciativa ha creado un cierto interés en USA y ahora están allí intentando reunir un

### Contenido:

Manifiesto	1
Comunicaciones unificadas. La fórmula ganadora para aumentar la productividad	3
Noticias Cortas	5
Contactos	13





**“Ninguno de nosotros quiere saber porqué el IBM i no es el hijo preferido de IBM, porqué no lo mimas más que a los otros y porqué no se gata más dinero en potenciarlo como ‘el mejor servidor para los negocios’, porqué no saca un IBM i a precio de entrada, etc, etc...”**

grupo de BP que recolecten otra pasta gansa para poner otro -no íbamos a ser menos- manifiesto parecido.

A mí me parece que solamente hablamos del i Manifest aquellos que conocemos la historia y que estamos interesados de alguna forma en la plataforma IBM i, porque no creo que un anuncio por allá y otro por acá hagan cambiar el chip "un windows vale para trabajar" o "un linux me sale barato" a los ejecutivos de dos países como Japón y USA.

Muy poco alpiste para tanto pollo.

Yo creo que lo que los BP tienen que hacer es dar esa seguridad o confianza a los clientes actuales y ofrecer soluciones honestas y probadas a los posibles nuevos clientes, pero llover llueve para todos, y windows va a tener su cuota de mercado en la pymes y linux irá ganando poco a poco cuota tanto en pymes como en medianas y grandes empresas, simplemente un servidor de 20.000 euros no es para todo el mundo, y el mejor servidor no es apreciado a veces por tanto pusilánime que maneja la pasta en las empresas.

El i Manifest corre incluso el riesgo de parecer un lloriqueo haciendo ver a los clientes que "como IBM no hace marketing del i, pues lo hacemos nosotros". Ninguno de nosotros quiere saber porqué el IBM i no es el hijo preferido de IBM, porqué no lo mimas más que a los otros y porqué no se gata más dinero en potenciarlo como "el mejor servidor para los negocios", porqué no saca un IBM i a precio de entrada, etc, etc. La respuesta la sabemos desde hace años, simplemente IBM es una empresa de servicios globales y tiene muchos hijos y a todos los quiere por igual; que un cliente dice que windows es la leche, pues tenemos la mejor máquina para windows, que otro cliente dice que quiere correr un SAP para 5000 usuarios, pues le pone un z-series, que otro cliente se porta mal y compra un servidor HP?, pues tiene servicios y consultoría para ofrecerle. Que ésta postura no favorece a los BP? esa es otra historia.

IBM ha hecho grandes inversiones en IBM i, pero no ha sobrado para marketing, todo se ha gastado en mejoras de los hierros, del operativo, compiladores, etc, cosas que los ejecutivos son reacios a entender porque las nuevas versiones son sólo para una minoría que pone presupuesto y tiempo a la tarea de mantenerse al día, costando el que miles de empresas usuarios se queden obsoletas en versiones antiguas y casi todas ellas vayan a ser pasto futuro de windows, principalmente. Simplemente es demasiado atractivo que "un servidor" para windows, incluso uno de IBM, tenga un precio rondando los mil euros.



**Guillermo Andrades**  
**Tesorero**  
**Common Europe Espaa**

## Comunicaciones unificadas

### LA FORMULA GANADORA PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD

**“Esta fórmula permite desarrollar una amplia gama de soluciones que cambian la forma de interactuar de las personas.”**

En la situación actual del mercado, las empresas buscan optimizar costes. En lo que se refiere a las comunicaciones, se centran en reducir el precio del coste por minuto, sin tener en cuenta todas las oportunidades que ofrece aprovechar al máximo lo que la unión de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información ya existentes en la empresa puede ofrecer. Así, en lugar de utilizar de forma independiente el teléfono, los móviles, el correo electrónico, el fax o la videoconferencia, las empresas pueden ser más eficientes y conseguir ahorros significativos si pasan a un modelo unificado, en el que los usuarios pueden ser más productivos.

Las comunicaciones unificadas permiten iniciar una llamada con un solo clic de ratón, asistir a una reunión virtual compartiendo presentaciones, voz e imágenes con compañeros en otras localizaciones o saber qué especialista está disponible en cada momento.

Todo ello sin tener que sustituir toda la tecnología o los sistemas de tecnología existentes, lo cual supondría una gran inversión por parte de las empresas. Por el contrario, se trata de integrar en una única red a través de telefonía IP todas las funciones que realizan actualmente las redes telefónicas convencionales y las redes informáticas de datos. La ventaja de las comunicaciones unificadas es que la implantación de una solución de este tipo se puede realizar de manera gradual por lo que incluso empresas con infraestructura que no sea reciente pueden empezar a obtener beneficios de las comunicaciones unificadas y colaboración.

#### **Nuevas posibilidades**

Esta fórmula permite desarrollar una amplia gama de soluciones que cambian la forma de interactuar de las personas. Por ejemplo, las herramientas de comunicaciones unificadas y colaboración facilitan el trabajo virtual, ya que permiten organizar reuniones a distancia a través de redes sociales y mundos virtuales, lo que fomenta la sensación de cercanía entre empleados en ubicaciones dispersas. En este contexto, la definición de reunión cambia de forma radical ya que posibilita encuentros instantáneos en función del contexto y la necesidad, influidos por tecnologías de mundos virtuales y juegos en 3D.



**“las comunicaciones unificadas y de colaboración ayudan a conseguir uno de los mayores retos de negocio de las empresas: mejorar la satisfacción del cliente”**

Los propios empleados en las empresas también influyen en este cambio en las comunicaciones. Así, las generaciones más jóvenes que ya entran en plantilla utilizan menos el teléfono y el correo electrónico y apuestan más por la mensajería instantánea, una forma de comunicación que exportan de su vida personal para integrarla en sus relaciones laborales.

Las ventajas que proporcionan las herramientas de comunicaciones unificadas y colaboración son múltiples y a su vez se agrupan en tres beneficios principales. En primer lugar, permiten reducir costes, ya que por ejemplo el empleo de conferencias web reduce la necesidad de viajar y las llamadas entre sedes se realizan a través de redes informáticas.

También permiten crear equipos de trabajo virtuales, lo que reduce el coste de contratación ya que posibilita la localización de los candidatos más cualificados de forma más eficiente.

Por otra parte, estas herramientas incrementan la productividad, ya que el empleado puede acceder a toda la información y a los procesos de negocio sin esfuerzo en cualquier momento y lugar. Además, el trabajador sabe en todo momento cuál de sus colegas se encuentra disponible y la mejor forma de contactarle. Este tipo de herramientas mejoran además el trabajo en equipo, a la vez que acelera el proceso de toma de decisiones.

Por último, las comunicaciones unificadas y de colaboración ayudan a conseguir uno de los mayores retos de negocio de las empresas: mejorar la satisfacción del cliente. De esta forma, las compañías pueden responder más rápidamente a peticiones de precios o propuestas, establecer relaciones más cercanas y atraer a los mejores clientes con una disponibilidad total.

En definitiva, las aplicaciones de comunicaciones unificadas y colaboración aportan mayor eficiencia, una mejora en la productividad y gran libertad para elegir el dispositivo, lugar y momento más adecuados para que el usuario se comunique. Contribuyen por tanto a que las comunicaciones empresariales sean más eficientes, los usuarios sean más productivos y las barreras en la comunicación se eliminen.

**Portavoz: Manuel Óscar Labarga,  
responsable de los servicios de comunicaciones integradas  
IBM España, Portugal, Grecia, Turquía e Israel**



**Medio y fecha de publicación: Techweek, 02/04/09**

## NOTICIAS CORTAS

### La seguridad como servicio, mejor desde el operador

El impulso de las redes sociales y los mundos virtuales, y la creciente utilización empresarial y comercial de la Web, han provocado un crecimiento exponencial en el tamaño y el uso de Internet. La cruz de la moneda es el delito electrónico y la explosión de amenazas contra la seguridad informática .

El impulso de las Redes Sociales y los mundos virtuales, y la **creciente utilización empresarial y comercial de la Web**, han provocado un **crecimiento exponencial** en el tamaño y el uso de **Internet**. Cada vez es más frecuente que las empresas utilicen estos recursos para potenciar la colaboración de sus trabajadores o mejorar la imagen de marca y la comunicación con sus clientes y proveedores, incrementando así su impacto y beneficios.

**La cruz de la moneda es el delito electrónico** y la explosión de amenazas contra la seguridad informática de las organizaciones: desde el alarmante aumento del correo basura, generado por inmensas redes de ordenadores inseguros (botnets), a la interminable lista de software malicioso (virus, troyanos, etc.) distribuido a través de **MySpace, Twitter, Facebook y otros**, pasando por las amenazas mixtas (Web, correo electrónico, etc.) y el incremento del fraude o phishing. En este entorno, ¿es posible protegerse contra las amenazas sin renunciar al enorme potencial comercial de la red de redes?

La seguridad es posible, atribuyendo la responsabilidad al propio operador de acceso a Internet (ISP), que puede desplegar un modelo de Seguridad como Servicio

La respuesta es que sí. Incluso, **es posible atribuir la responsabilidad al propio operador de acceso a Internet (ISP)**. Internet es un medio inherentemente inseguro, y proporcionar un acceso al mismo es sólo parte de todo lo que puede ofrecer un ISP. La externalización de los servicios de seguridad hacia un modelo de Seguridad como Servicio sobre la base de la computación en nube (cloud computing) es una tendencia natural en estas condiciones, con estimaciones como la de Gartner, según la cual **el 60 por ciento del negocio de la seguridad del correo electrónico se realizará a través de este modelo en el año 2013**. Dentro de esta tendencia, el agente natural mejor posicionado para entregar esta prestación a las organizaciones y usuarios residenciales es el operador de acceso.

Los fabricantes de software de seguridad han reconocido la tendencia y han pasado a ofrecer algunos de sus servicios (seguridad de correo electrónico, seguridad de acceso Web) en formato de Seguridad como

"El impulso de las Redes Sociales y los mundos virtuales, y la creciente utilización empresarial y comercial de la Web, han provocado un crecimiento exponencial en el tamaño y el uso de Internet"

“El impulso de la industria de los contenidos digitales y el fomento del uso de las TIC entre las PYMES protagoniza esta edición de SIMO Network”

Servicio. Sin embargo, este modelo presenta ciertas limitaciones, como son la incapacidad para proporcionar un servicio de protección frente a todas las amenazas en modo de un **“todo en uno”** que incluya los anteriores y otros servicios imprescindibles como el cortafuegos o la prevención y detección de intrusiones. El proveedor de Internet, en cambio, dispone de un acceso privilegiado a la totalidad del tráfico de red, lo que le permite proteger de manera global. Sin embargo, fabricar software para que un ISP proporcione seguridad a sus clientes exige cambios radicales en la manera de diseñarlo, a fin de cumplir con exigentes requisitos como son el alto rendimiento, disponibilidad y eficacia, la economía de escala, o las capacidades de integración. Sólo un software con las siguientes propiedades puede afrontar este reto:

- **Diseño multi-huésped** (“multitenant”), es decir, una sola instancia del software capaz de dar servicio a miles de usuarios y clientes de modo escalable y efectivo en coste, y en forma altamente configurable y personalizable.

- **Arquitectura modular y distribuible con gestión centralizada**, para poder desplegar los módulos de procesamiento de tráfico y de análisis de amenazas en granjas de servidores perfectamente integrados en la red del operador, y al mismo tiempo gestionarlos desde una sola consola de administración con visibilidad total.

Actualmente existen en el mercado ciertos fabricantes con la suficiente experiencia como para integrar sin fisuras dichas soluciones en la red del operador habilitando al ISP para ofrecer Seguridad como Servicio en condiciones de alto rendimiento y escalabilidad, garantizando con ello la interoperabilidad sin impacto significativo en la latencia percibida por los usuarios.

**La Seguridad como servicio sobre la base de la computación en la nube** y es empleada hoy por los ISPs como una fórmula de añadir valor a sus servicios de telecomunicaciones, pero con el paso del tiempo se convertirá en algo imprescindible.

Plan Avanza2 se pone a disposición de las pymes en SIMO

El impulso de la industria de los contenidos digitales y el fomento del uso de las TIC entre las pymes protagoniza esta edición de SIMO Network.

El secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, Francisco Ros, ha participado en la inauguración de esta edición de SIMO Network presidida por su Alteza Real el Príncipe de Asturias. Durante los tres días de Feria los asistentes pueden visitar el stand instalado por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, a través de red.es, e informarse de todas las iniciativas puestas en marcha en el marco del Plan Avanza2 con el objetivo de fomentar el uso de las Tecnologías de la Información (TIC) como los “Préstamos Avanza” o el programa “Empresas en Red” y el impulso de la industria de los contenidos digitales.

**“El Plan Avanza2 está impulsando la realización de proyectos y actuaciones de dinamización tecnológica que permitan incrementar el grado de incorporación de las TIC en las pequeñas y medianas empresas para facilitar su incorporación en la Sociedad de la Información”**

Dentro del marco de SIMO Network la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información organiza una “Jornada de Empresas en Red”, el miércoles 23 de septiembre, dirigida a fomentar la incorporación de las TIC en las pequeñas y medianas empresas y autónomos. En la jornada se abordarán distintos aspectos para incrementar la productividad con el uso de las TIC y se mostrarán casos de éxito.

#### El Plan Avanza2 y las empresas

El Plan Avanza2 está impulsando la realización de proyectos y actuaciones de dinamización tecnológica que permitan incrementar el grado de incorporación de las TIC en las pequeñas y medianas empresas para facilitar su incorporación en la Sociedad de la Información.

Durante el periodo 2006-2008 ha movilizado más de 2 mil millones de euros ejecutando alrededor de 1.420 actuaciones para la facilitar la adopción de las nuevas tecnologías por parte de las pymes, desarrollando programas como “Empresas en Red” y facilitando la adopción de infraestructuras a través de los “Préstamos Avanza”.

La ejecución de estas acciones se ha realizado a través de convenios de colaboración y convocatorias de ayuda para pequeñas y medianas empresas. En concreto de los 2.062 millones de euros movilizados el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ha aportado más de 1.620 millones y el resto colaboradores como entidades locales, organismos públicos, etc.

#### Las TIC en las empresas españolas

Según el Informe “La Sociedad en Red 2008” del Observatorio de las Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información (ONTSI) España ocupa uno de los primeros lugares del ranking de la UE-27 en porcentaje de empresas con acceso a Internet que se conectan mediante banda ancha, alcanzando más del 92% del total de empresas de nuestro país.

Además, la cifra de negocio del comercio electrónico (B2C) en España se estima que ascendió a 5.362 millones de euros a finales de 2008, un 12,6% más que en el ejercicio anterior. Los billetes de transporte (52,5%), las reservas de alojamiento (43%) y las entradas a espectáculos (41%) continúan siendo los productos estrella del comercio electrónico en 2008.

Las tecnologías más adoptadas en las microempresas (de 0 a 9 empleados) son el teléfono móvil con un 69,1%, el ordenador (64,7%) e Internet (53%).

Por su parte, en las pymes y grandes empresas (más de 10 empleados) la penetración es en primer lugar el ordenador (97,8%), seguido de Internet (94,9%) y, por encima del 90%, la telefonía móvil.

Destaca, del mismo modo, el incremento en el último año de la disponibilidad de página web, que ha experimentado un aumento de 5 puntos porcentuales, situándose en el 57,5%. Este porcentaje alcanza el 72% entre las medianas empresas y, por primera vez, más del 50% entre las pequeñas (54,1%).

#### Sobre el Plan Avanza2

El Plan Avanza2 (2009-2012) se incluye dentro de las medidas del Plan E, [www.plane.gob.es](http://www.plane.gob.es), en el que se recogen las acciones adoptadas por parte del Gobierno para sostener la actividad económica y sentar las bases de un crecimiento sostenible en el futuro.

A través del Plan Avanza2, se pretende conseguir la adecuada utilización de las TIC para contribuir al éxito de un modelo de crecimiento económico basado en el incremento de la competitividad y la productividad, la promoción de la igualdad social y regional y la mejora del bienestar y la calidad de vida de los ciudadanos.

Para lograr los objetivos previstos el Plan Avanza2 se estructura en 5 ejes de actuación: Desarrollo del Sector TIC, Capacitación TIC, Servicios Públicos Digitales, Infraestructura y Confianza, Seguridad y Accesibilidad y también la información referente a los dominios .es que se mostrarán durante el SIMO.

El Plan Avanza2 incide en el papel de las TIC como elemento esencial para la recuperación económica de España, reforzando los ejes de infraestructuras, confianza, seguridad y accesibilidad, capacitación tecnológica, contenidos y servicios digitales y desarrollo de la industria TIC e introduciendo, además, nuevas líneas temáticas prioritarias, como el desarrollo de redes inteligentes, tele-medida y tele-acción, Internet del futuro e Internet de las cosas

#### **IBM apoya la integración de las tecnologías en el ámbito educativo**

La Compañía dona cuatro pupitres informáticos KidSmart a un colegio de Salamanca para mejorar el uso de las nuevas tecnologías en la educación infantil .

En el marco del programa [KidSmart](#) de educación infantil, IBM ha hecho entrega esta mañana de **4 pupitres informáticos en el Colegio Rural Agrupado Los Arapiles de Aldeatejada, que se suman a los 92 que ya ha donado en diferentes colegios y centros hospitalarios de la comunidad de Castilla y León desde 2001.**

Juan Antonio Zufiria, presidente de IBM España, Portugal, Grecia e Israel, ha subrayado durante al acto que *“el uso de las tecnologías representa una herramienta esencial para mejorar el nivel educativo de los más pequeños. En este sentido, el programa KidSmart de IBM representa nuestro firme compromiso por contribuir a una educación infantil de alta calidad”*.

**“La Compañía dona cuatro pupitres informáticos KidSmart a un colegio de Salamanca para mejorar el uso de las nuevas tecnologías en la educación infantil”**

El programa de donaciones KidSmart para educación infantil tiene como objetivo la **incorporación de las tecnologías en el aula y, en la actualidad, está presente en centros de educación infantil y en aulas hospitalarias de toda España**. Se trata de un centro informático de aprendizaje diseñado para niños de edades comprendidas entre 3 y 6 años, que aloja en su interior un software educativo con el que los escolares pueden aprender matemáticas, ciencias e incluso diseñar cuentos animados en función de su edad.

Desde la puesta en marcha del programa KidSmart en España durante el curso escolar 2001/2002, IBM ha donado más de 820 pupitres informáticos en colaboración con 456 colegios y entidades sociales, utilizados por más de 20.000 escolares españoles al año. Desde el comienzo de este programa a nivel mundial en 1998, 30.000 equipos KidSmart a han sido donados a 7.500 organizaciones de 60 países.

### **SIMO Network, tras su año sabático, abre sus puertas mañana superando expectativas.**

Durante sus tres días de duración, del 22 al 24 de septiembre, la feria convoca al mundo profesional en un entorno orientado al negocio y al intercambio de conocimiento tecnológico. Son en total 309 empresas las que participarán en el evento.

Hoy comienza [SIMO Network](#), el gran acontecimiento del sector tecnológico que, organizado por IFEMA, se celebrará en la Feria de Madrid. **Durantes sus tres días de duración, SIMO Network convoca al mundo profesional en un entorno orientado al negocio y al intercambio de conocimiento tecnológico**. Además, este año percibimos un modelo de feria renovado y absolutamente profesional, que ha superado las expectativas iniciales previstas por su organización, con la **participación de 309 empresas** en las diferentes áreas de exposición, conferencias y otras actividades. Todo un amplio contenido orientado a favorecer el networking entre los principales agentes del sector, y una oferta dirigida a prescribir tecnología para la empresa como herramienta de competitividad.

Una de las grandes apuestas para esta edición, además del **lanzamiento de Windows 7** por parte de Microsoft, es el programa principal de conferencias que, coordinado por el Instituto de Empresa, contará con la participación de reconocidos ponentes nacionales e internacionales del sector, quienes examinarán las últimas tendencias en tecnología. **Nicholas Carr, autor de "The Big Switch" (El Gran Interruptor)**, considerado por muchos como la obra más influyente en el movimiento hacia el "cloud computing", Howard Rheingold o **Enrique Dans**, entre otros, tratarán temas como la tecnología e innovación en la empresa, la convergencia digital o la movilidad, innovación y tecnología, nuevos escenarios de Internet entre otros. Tras las diferentes ponencias, se celebrarán mesas redondas en las que debatirán todos los asuntos tratados con la intervención de diferentes participantes.

Asimismo, con el objetivo de promover el encuentro y las relaciones personales y de negocio entre fabricantes y el Canal Distribución, SI-

**“Una de las grandes apuestas para esta edición además del lanzamiento de Windows 7 por parte de Microsoft, es el programa principal de conferencias que, coordinado por el Instituto de Empresa, contará con la participación de reconocidos ponentes nacionales e internacionales del sector, quienes examinarán las últimas tendencias en tecnología”**

“Según un informe elaborado por Fortinet a 600 empresas europeas, indica que el modelo en la adquisición de soluciones de seguridad TI ha cambiado por completo.”

MO Network, en colaboración con ANC (Advanced Network Consulting) han diseñado un conjunto de actividades dirigidas exclusivamente a este colectivo profesional, que comprenderán la celebración de un programa de conferencias en las que se analizarán temas sobre Seguridad, Soluciones de Gestión Empresarial, Almacenamiento, Virtualización, SaaS, Movilidad, Transformación del Mercado de Impresión, Nuevas soluciones IT para la economía actual, Infraestructura dinámica y Marca Blanca en Servicios de Internet; el Encuentro Canal, donde se realizarán presentaciones dinámicas a cargo de HP, IBM, INTEL, SAGE y SYMANTEC, y la entrega de la primera edición de los Premios Canal en **"la noche más TIC" de SIMO Network**.

### Hacia la seguridad consolidada

Según un informe elaborado por Fortinet a 600 empresas europeas, indica que el modelo en la adquisición de soluciones de seguridad TI ha cambiado por completo.

Fortinet ha dado a conocer los resultados de un estudio sobre tendencias de consolidación de seguridad de TI en medianas y grandes empresas de las mayores economías de Europa. El informe muestra que **un 90% de los entrevistados probablemente emprenda un proyecto de consolidación de seguridad de redes en los próximos 12 meses, dos tercios de ellos motivados por los beneficios de una gestión simplificada y la reducción de costes operativos**. El estudio también indica las principales 'lecciones aprendidas' por los responsables de TI acerca del ajuste en sus presupuestos tras la crisis, y casi la mitad aseguró 'que serán más cautelosos' en el futuro con los modelos de licencias 'por usuario'.

Mientras que los encuestados de todos los países se mostraron positivos hacia la consolidación de la seguridad y virtualización, las empresas francesas y alemanas han estado mucho más dispuestas a cambiar que las inglesas. El estudio también refleja las diferencias entre los distintos sectores de la industria, los resultados indican que las empresas de servicios financieros son las más predispuestas a consolidar/virtualizar funciones de seguridad TI.

El estudio explora las tendencias de las empresas a la hora de consolidar dos o más funciones de seguridad en un único dispositivo hardware. Se preguntó a los encuestados **"si estaban dispuestos a acometer algún proyecto de consolidación de seguridad de redes" en los próximos 12 meses**.

- La mayoría (90%) contestó "Sí".
- De toda la muestra, sólo un 6% de las empresas de servicios financieros dijo "NO", comparado con un 15% del sector de la fabricación y un 10% del sector de retail, distribución y transporte.

El interés por la consolidación de la seguridad de redes fue mayor en las empresas de 500-1000 empleados, respondiendo un 93% que "Sí", comparado con un 87% de las empresas de 250-500 trabajadores.

**“La virtualización es el elemento fundamental para una integración de seguridad más eficiente, y es el último paso para alcanzar una estrategia de consolidación de seguridad completa.”**

La razón más repetida para emprender un proyecto de consolidación de redes (34%) fue por la “gestión simplificada de la seguridad de redes”. **Un 33% afirmó que “la reducción del coste total de propiedad y de costes operativos” era el motivo; y un 17% que era por una “seguridad más estricta”.**

Lecciones aprendidas de la recesión: no más contratos rígidos de licencias, obtener ‘más por menos’...

El estudio también señala las ‘lecciones aprendidas’ de la crisis, en términos de futuras decisiones de compra. Si la recesión terminara mañana, ¿cuál sería la lección más importante?

- La principal respuesta fue la cautela en cuanto a “modelos de licencias costosos y rígidos (por ejemplo, por usuario).
- La segunda lección más importante fue (25% de la muestra) “sé que puedo obtener más por menos en mis futuras decisiones de compra”.
- Las empresas de fabricación fueron las más cautas en cuanto a los modelos rígidos de licencias (52% declaró que era la lección más importante) mientras que las empresas de servicios financieros fueron las que más apoyaron (27%) el hecho de saber que podrían “obtener más por menos en el futuro”.

### **Tendencia positiva hacia la virtualización de la seguridad**

Finalmente, el estudio verifica **el grado en el que las empresas están virtualizando funciones individuales de seguridad TI**. La virtualización es el elemento fundamental para una integración de seguridad más eficiente, y es el último paso para alcanzar una estrategia de consolidación de seguridad completa. Se preguntó a la muestra si estaban actualmente considerando virtualizar alguna de sus funciones individuales de seguridad de TI.

- Un 81% de la muestra respondió que “Sí”.
- Otra vez, la industria de servicios financieros fue el sector más positivo, con una cifra de un 87% en todo el estudio.

*“Las organizaciones medianas y grandes están siendo más avanzadas en sus estrategias de seguridad, y están viendo que las soluciones de seguridad están más integradas, maduras y listas para aumentar el rendimiento, reducir los costes y fortalecer la seguridad de la empresa a través de la consolidación”, comenta Patrice Perche, vicepresidente de EMEA de Fortinet. “Esta tendencia está sólidamente respaldada por nuestro estudio, conducido en el contexto de unas condiciones comerciales difíciles para las empresas europeas que han enfocado sus estrategias y presupuestos en ser lo más inteligente y eficiente posible, utilizando una infraestructura de seguridad TI”.*

### **Windows 7 ayudara a revitalizar la industria TI en Europa**

Para finales de 2010 se habrán vendido más de 177 millones de copias de Windows 7 en el mundo y más de 50 millones en la UE según datos de IDC.

**Microsoft** muestra al público profesional en **SIMO Networks** la gran apuesta de innovación de la compañía y las novedades y oportunidades de negocio que ofrece el nuevo sistema operativo **Windows 7**, que estará en las tiendas el próximo el **22 de octubre** y que los clientes corporativos ya utilizan desde el pasado 1 de septiembre. Windows 7 da respuesta a la demanda de los usuarios que han pedido un sistema operativo que les permita ser productivos y controlar los entornos de empresa en cualquier lugar, aumentando y mejorando la seguridad, así como racionalizar el manejo de los ordenadores y reducir costes.

La llegada del **nuevo sistema operativo es un estímulo para la industria de TI** y no sólo supondrá ingresos para Microsoft sino que toda la industria se beneficiará de los mismos, desde los fabricantes de hardware, compañías de software, proveedores de servicios, hasta el canal de distribución. Microsoft ha realizado el mayor esfuerzo de su historia para que todo su ecosistema de partners, desde Integradores de Sistemas a fabricantes OEMs e ISVs, se encuentre preparado y pueda beneficiarse del nuevo lanzamiento desde el primer momento.

El estudio que la consultora IDC ha llevado a cabo sobre el impacto económico que tendrá el lanzamiento de Windows 7 en la UE desde octubre de 2009 hasta finales de 2010 confirma los pronósticos de Microsoft que afirmaban que supondría un revulsivo para la industria. Según el estudio, **el impacto de Windows 7 irá más allá de Microsoft, generando ingresos y crecimientos para muchas de las compañías de tecnología en Europa**. Este crecimiento ayudará a las economías europeas a salir de la crisis actual.

Entre algunas de las previsiones, **IDC estima que más de 177 millones de copias de Windows 7 se habrán vendido para finales de 2010**, de ellas más de 50 millones en Europa.

**“Microsoft ha realizado el mayor esfuerzo de su historia para que todo su ecosistema de Partners, desde Integradores de Sistemas a fabricantes OEMs e ISVs, se encuentre preparado y pueda beneficiarse del nuevo lanzamiento desde el primer momento.”**

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](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/ Góiri, 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.