Julio 2016 - nº 14
it User
TECH & BUSINESS

5G: pisando el acelerador hacia nuevos negocios

Huawei mantiene su apuesta por la innovación en Europa en su cuarto Innovation Day

¿Es el momento del almacenamiento flash?

OVH ofrece centros de datos virtuales bajo demanda de la mano de VMware

Madrid se convierte en la capital del open source y software libre

it Digital MEDIA GROUP

Juan Ramón Melara
juanramon.melara@itdmgroup.es

Miguel Ángel Gómez
miguelangel.gomez@itdmgroup.es

Arancha Asenjo
arancha.asenjo@itdmgroup.es

Bárbara Madariaga
barbara.madariaga@itdmgroup.es

Colaboradores
Hilda Gómez, Arantxa Herranz, David Marchal, Alfonso Hernández (Barcelona)
Diseño y maquetación revistas digitales
Contracorriente
Diseño y maquetación proyectos especiales
Eva Herrero
Producción audiovisual
Antonio Herrero, Ismael González
Fotografía
Ania Lewandowska

it Reseller TECH&CONSULTING

it User TECH & BUSINESS

it televisión

Clara del Rey, 36 1º A
28002 Madrid
Tel. 91 601 52 92

5G, algo más que velocidad para los negocios

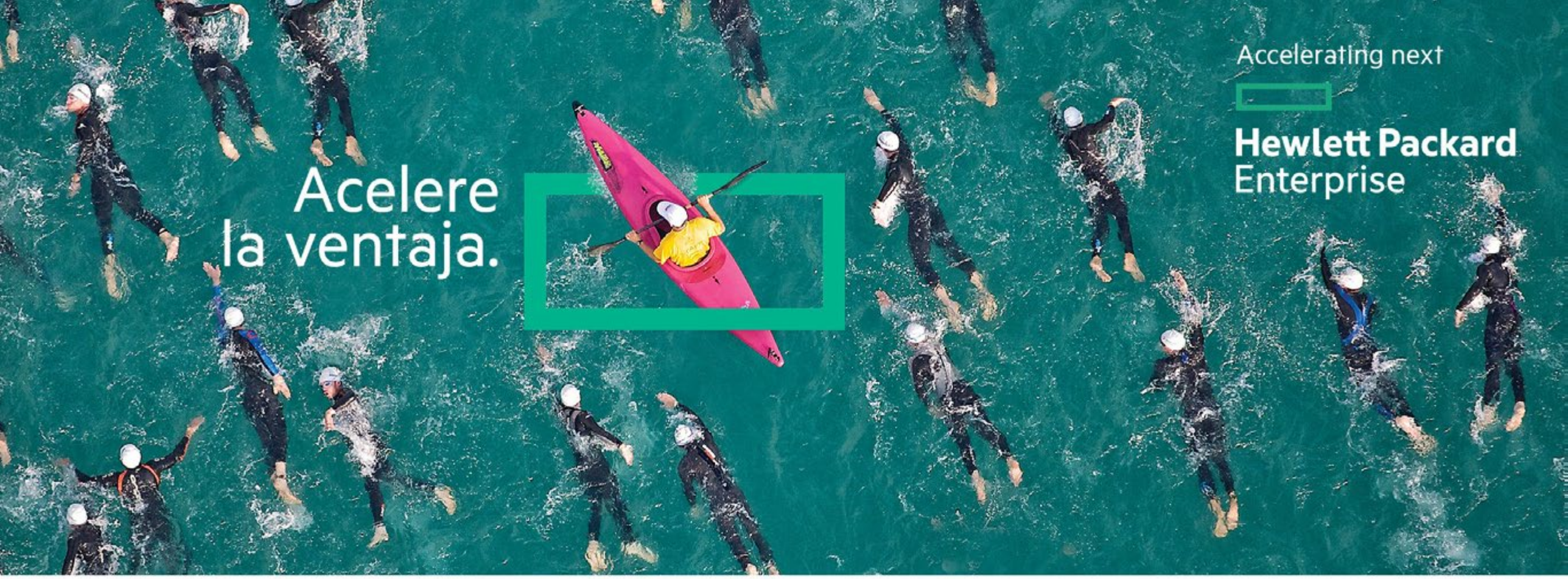
Hay momentos en el mundo de las TIC en que una tecnología es protagonista mucho antes de ser una realidad. Éste es el caso de 5G, que lleva varios meses en boca de todo el mundo en el mercado y no habrá estándar confirmado, ni despliegue, hasta comienzos de la siguiente década. Sin embargo, la velocidad a la que se transforman los usuarios, los negocios y las infraestructuras para atender las nuevas demandas, hace imprescindible que pongamos los ojos en la siguiente generación de las comunicaciones.

5G ofrece más velocidad, menos latencia, más eficiencia… pero, sobre todo, una respuesta a aquellas personas que sienten que las redes actuales no son suficiente para ofrecer el soporte que necesitan sus negocios. Además, no podemos olvidar que, desde ahora hasta al momento en el que el estándar se publique, serán otros muchos modelos de negocio los que surgirán, algunos de los cuales todavía no podemos ni imaginar.

Por este motivo, las redes y las infraestructuras deben seguir evolucionando y 5G debe desarrollarse como una respuesta no sólo a corto plazo, sino con miras de futuro. Y por eso, ha sido protagonista este año en algunas de las grandes citas del mundo de las TI, como fue el caso del Mobile World Congress, porque para que todo esté listo en unos años, hay que seguir trabajando en su desarrollo.

Pero en el mundo de las TI hay otros muchos protagonistas, y también hemos querido fijarnos en ellos en esta ocasión. De la mano de EMC vemos cómo el almacenamiento flash sigue incrementando su presencia en el centro de datos moderno; junto con Salesforce descubrimos las claves de las nuevas relaciones que impone lo que denominan la Era del Cliente; desde la perspectiva de Check Point analizamos las amenazas que nos acechan y cómo debe ser la respuesta del mundo de la ciberseguridad; mientras con Gigas descubrimos el potencial de la nube y la Infraestructura como Servicio.

Juan Ramón Melara
IT Digital Media Group



Descubra la solución de almacenamiento totalmente flash sin límites.

El Almacenamiento totalmente flash HPE 3PAR StoreServ le brinda velocidad asequible y protección incorporada para llevar sus negocios más lejos y con más rapidez.

Obtenga información acerca de la recuperación en caso de desastres y la protección de datos en el mundo del almacenamiento flash descargándose el libro electrónico:

Más Información

Almacenamiento
HPE 3PAR StoreServ 8450

Almacenamiento HPE 3PAR StoreServ
con la potencia de los procesadores Intel® Xeon®
e Intel Inside® para unas soluciones potentes.

Sumario

Actualidad

Huawei mantiene su apuesta por la innovación en Europa en su cuarto Innovation Day

¿Es el momento de flash?

OVH ofrece centros de datos virtuales bajo demanda de la mano de VMware

Madrid se convierte en la capital del open source y software libre

Índice de anunciantes IT User

Hewlett Packard Enterprise 3PAR
Toshiba Make IT Work
HP Inc Elite x2
Gigas The Cloud Computing Company
Atos Powering Progress
Ninja Twitter
Tecnología para tu empresa
Teldat WLAN en la empresa
Elium Advanced Technology Education
HP Inc Workstations
IT Webinars
Yes Management
Huawei Banca Digital
Synology Almacenamiento NAS

Especiales

Modernización del centro de datos

Ciberseguridad frente a las nuevas amenazas

Gigas: Iaas con sabor español

RSC

RSC: Porque cada historia no es una historia más

En Portada

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

Windows 10 Pro

Make IT stronger

Tecra A40-C

La nueva gama profesional se ha sometido a la prueba de vida altamente acelerada de TÜV Rheinland, que nos garantiza que está construida para durar. Y para que puedas compartir la confianza que tenemos en nuestros equipos, le hemos concedido nuestra Garantía de fiabilidad*. Esto quiere decir que, en el improbable caso de que el dispositivo se rompa, te ofreceremos un reembolso completo y una reparación gratuita. Nuestros potentes portátiles, equipados con Windows 10 Pro, son una excelente inversión y están listos para utilizarse.

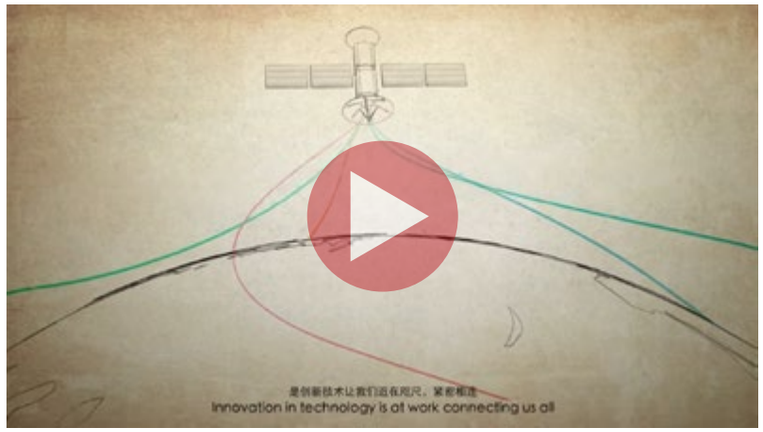
Más información en:
www.toshiba.es/stronger

Make IT work

*Para consultar los términos y condiciones, visita toshiba.eu/stronger
Pantallas simuladas sujetas a cambios. ©2016 TOSHIBA Corporation. Las especificaciones de diseño y los colores del producto pueden variar sin aviso previo y pueden ser diferentes de los que se muestran. Salvo error u omisión

El futuro estándar 5G y las redes que necesitan los negocios, principales protagonistas

Huawei mantiene su apuesta por la innovación en Europa con su cuarto Innovation Day



Huawei Innovation Day 2016

Clicar para ver el vídeo

Huawei ha celebrado en París, con el lema La Belleza de la Tecnología, su cuarto Innovation Day, tras los de Estocolmo, Milán y Munich, un foro creado alrededor de la innovación y la investigación, para, junto con la tecnología, trabajar para el desarrollo de las personas y de la propia Europa.

Miguel Ángel Gómez, París

Tal y como ha destacado en su presentación William Xu, executive director of the board, Chief Strategy Marketing Officer, Huawei, la firma mantiene su compromiso de invertir en I+D más del 10% de sus ingresos, lo que en 2015 supusieron 9.200 millones de dólares, 38.000 millones de dólares en los últimos diez años. Es más, Huawei espera ir incrementando la cifra de forma gradual hasta alcanzar los 20.000 millones en los próximos años.

En palabras de William Xu, "apoyar el desarrollo de las industrias con infraestructuras TIC ayudará a Europa a conservar su competitividad. Además, al crear plataformas de apoyo a las TIC junto a empresas europeas, Huawei continuará impulsando la colaboración abierta y el éxito compartido, así como el desarrollo de la industria europea. Seguiremos contribuyendo a Europa, compartiendo nuestra experiencia en el sector de las TIC".

Si nos centramos en Europa, Huawei ha invertido 75 millones de euros en su cooperación con más de 100 universidades e institutos de investigación europeos, una pieza clave en el programa de la UE 'Horizonte 2020', y ha firmado más de 210 acuerdos de colaboración tecnológica. A principios de este año, ha llevado a cabo una nueva ronda de colaboración con Deutsche Telekom, Telefónica y Leica Camera AG para innovar de forma conjunta.

Esto coincide con que las principales economías europeas (Alemania, Francia y Reino Unido, entre otras) están apostando fuerte por acelerar la transformación digital.

Como un paso más en esta apuesta por la innovación en Europa, coincidiendo con la celebración del Huawei Innovation Day en París, y aprovechando la presencia en el mismo de Thierry Mandon, Ministro de Educación

Superior e Investigación de Francia, se ha inaugurado de manera oficial el Huawei Mathematics R&D Center, situado en la capital gala. Se trata de una apuesta de Huawei por Francia y sigue el ejemplo de otros, como el Huawei Aesthetics Research Center, para acelerar la investigación científica y técnica tanto en el país galo como en Europa. Durante la inauguración, Thierry Mandon, secretario de Estado de Enseñanza Superior y de Investigación de Francia, ha comentado que "la apertura de este centro en Francia refleja los logros de nuestro país en educación matemática y muestra cómo nuestra investigación de vanguardia se emplea también para satisfacer los desafíos globales de las TIC".

La red no está lista para soportar la evolución de los negocios

Forbes Insights, en colaboración con Huawei, ha realizado un informe, The Mobile Industrial Revolution:

"Apoyar el desarrollo de las industrias con infraestructuras TIC ayudará a Europa a conservar su competitividad"

William Xu, executive director of the board, Chief Strategy Marketing Officer, Huawei

Como un paso más en esta apuesta por la innovación en Europa, coincidiendo con la celebración del Huawei Innovation Day en París, se ha inaugurado de manera oficial el Huawei Mathematics R&D Center

Anticipating the Impact and Opportunities of 5G Networks on Business, en el que ha entrevistado a 1.147 ejecutivos de todo el mundo sobre 5G, sus preocupaciones y sus necesidades.

A la vista de las respuestas de los entrevistados, las compañías necesitarán un incremento revolucionario en la velocidad, capacidad y conectividad de las redes para sus dispositivos móviles, y esperan que 5G sea la respuesta, lo que se traduce en la idea de que la llegada de 5G, en los próximos 5 a 10 años, supondrá una gran oportunidad para construir valor en un amplio rango de industrias verticales y renovados modelos de negocio.

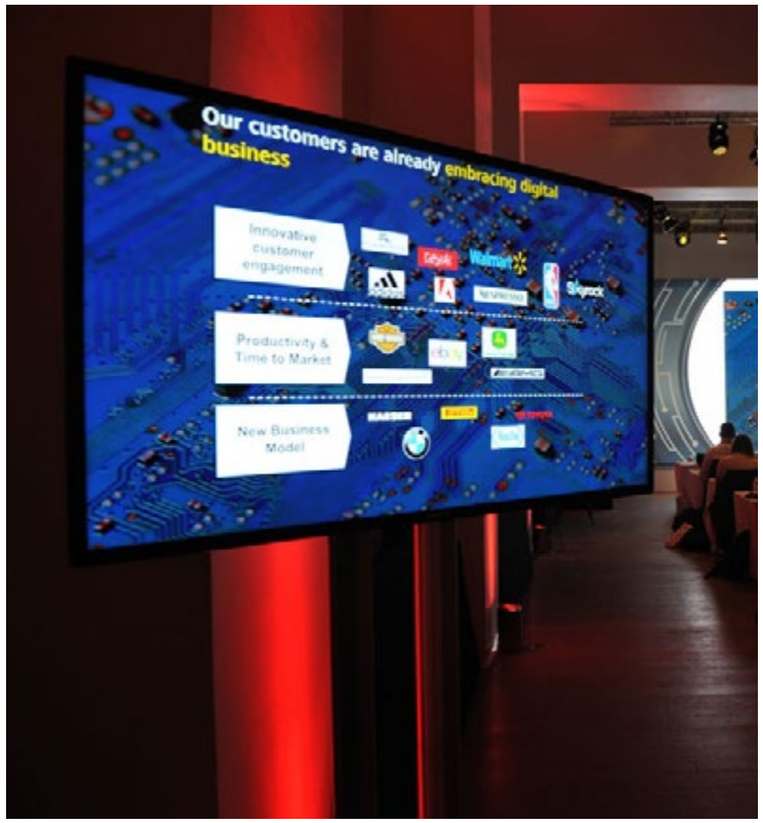
Más de un tercio de los encuestados consideran que sus redes actuales no podrán dar soporte a la evolución de sus negocios, respuesta que alcanza el 55% si hablamos de empresas de más de 10.000 millones de

LA BELLEZA DE 5G

En su intervención en el Innovation Day, Peiying Zhu, pionera en la investigación mundial de 5G y la primera mujer que formó parte de Huawei, ha hablado sobre la belleza de la conectividad 5G durante un discurso titulado "Una breve historia del 5G".

Tal y como explicó esta responsable, "las redes 5G podrán ofrecer una gran diversidad de servicios, lo que va a generar una gran fragmentación en los modelos de negocio".

Pero de la importancia de 5G hablan también las cifras, que indican que se van a invertir más de 600 millones de dólares en investigación alrededor del nuevo estándar en el período 2013 a 2018. Asimismo, son 9 los centros de investigación enfocados al desarrollo de 5G, en un momento en que todavía estamos a la espera de la definición de un estándar para su desarrollo definitivo.



Las compañías necesitarán un incremento revolucionario en la velocidad, capacidad y conectividad de las redes para sus dispositivos móviles, y esperan que 5G sea la respuesta

facturación. Por regiones, esta tendencia es menor en Norteamérica (34%) y Europa (36%) que en Asia Pacífico (38%).

Los responsables del informe consideran que 5G traerá un nuevo mundo para los consumidores, industrias verticales y operadores, un mundo de convergencia entre lo físico y lo virtual, que proporcionará ilimitadas oportunidades de negocio para diferentes sectores.

Sin embargo, del estudio se desprende también que más de un tercio de los encuestados dicen saber muy poco o nada de 5G, lo que lleva a la necesidad de incrementar la formación e información alrededor de ello.

Eso sí, el 26% de los ejecutivos dicen están explorando intensamente usos para 5G en su negocio, frente al 15% que dice no hacer nada en absoluto.

En cuanto a los beneficios de 5G, más del 80% de los encuestados esperan efectos positivos del estándar para su negocio, sobre todo en lo referido a experiencia el cliente, calidad del producto o servicio y productividad de los trabajadores.

Enlaces relacionados

- Huawei Innovation Day 2016.
- The Mobile Industrial Revolution.

Elite x2

Diseñado para responsables IT, irresistible para los usuarios

Elite x2 1012, con procesador Intel® Core™ m7, le ofrece todo el rendimiento y la productividad profesional.

Intel Inside®. Para unas soluciones potentes.

Seguridad profesional

Seguridad líder en la industria que ayuda a proteger su información en movimiento.

Mantenimiento en sus instalaciones[1].

Sus expertos IT pueden intercambiar sus componentes in situ para reducir periodos de inactividad

Creado magistralmente

Estilo elegante con el mejor teclado profesional.

keep reinventing

Intel, el logotipo Intel, Intel Inside, Intel Core y Core Inside son marcas o marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países.

El teclado HP Advanced se vende por separado o como una función opcional. No están disponibles todas las funciones en todas las ediciones o versiones de Windows. Los sistemas pueden requerir la actualización o la compra por separado de hardware, controladores, software o actualizaciones al BIOS para poder aprovechar las funciones de Windows al máximo. Windows 10 se actualiza automáticamente y siempre está habilitado. Podrían aplicar tarifas ISP y requisitos adicionales con el tiempo para realizar las actualizaciones. Consulta http://www.microsoft.com.

1 Mantenimiento por HP Support, Técnicos certificados de HP, Proveedores de servicio autorizados de HP o participantes en el Programa Self-Maintainer de HP. Vea más información en hp.com/partners/SMprogram.

© Copyright 2016 HP Development Company, L.P. La información contenida en este documento está sujeta a cambios sin previo aviso. Intel, el logotipo de Intel, Intel Inside, Intel Core y Core Inside son marcas comerciales de Intel Corporation en EE.UU. y/u otros países. Microsoft, Windows y el logotipo de Windows son marcas comerciales o marcas registradas de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/u otros países.

Flash ha evolucionado para permitir una mejora del rendimiento con una inversión razonable

¿Ha llegado el momento de cambiar a almacenamiento flash?

Tras varios años en el mercado, el almacenamiento flash ha alcanzado un estatus que nos permite afirmar que ha llegado el momento de flash. Pero, ¿realmente es así? ¿Cuáles son las razones que nos llevan a afirmarlo? Sara Martínez, jefe de producto de almacenamiento 3PAR de Hewlett Packard Enterprise, nos descubre los principales argumentos de flash para consolidarse como opción primaria en el centro de datos.

Es lo que se conoce como disco de estado sólido (SSD, por sus siglas en inglés) y, dependiendo de la implementación, el último ofrece una menor latencia, mejor rendimiento y mayor velocidad que los discos HDD tradicionales. Además, son más resistentes al daño físico.

Tal y como nos comenta Martínez, "gracias al gran rendimiento que proporciona flash, conseguimos reducir los cuellos de botella de las I/O, lo que se traduce en menor latencia y ahorro en licencias de base de datos. Gracias al menor tiempo de respuesta en el almacenamiento, no hace falta tanto cómputo y, por tanto, se necesitan menos licencias".

En el caso de HPE, "el rendimiento está respaldado por varias características exclusivas. Adaptive Reads modifica los tamaños de los bloques de lectura de los soportes flash de manera que coincidan con los tamaños de E/S para menores latencias de lectura. Adaptive Cache Offload cambia de forma autónoma la frecuencia de descarga de caché a soporte de acuerdo con el perfil de carga de trabajo para maximizar las tasas de caché. Adaptive I/O Processing di-

Son tres las necesidades de los usuarios: capacidad, rendimiento e inmediatez en el acceso al dato, y, en las circunstancias actuales, flash se presenta como la mejor opción para responder a estas necesidades

Ha llegado el momento de la tecnología flash.

Clicar para ver el vídeo

vide grandes tamaños de bloques de E/S en tamaños más pequeños. Además, HP 3PAR Priority Optimization utiliza su flexibilidad para proporcionar calidad de servicio en las aplicaciones y permite a los administradores definir límites máximos y mínimos de E/S por segundo y ancho de banda, objetivos de latencia y tres niveles de prioridad diferentes".

En cuanto a seguridad, "incorpora el protocolo T10 DIF, un estándar de la industria INCITS que proporciona un algoritmo anticipativo de prevención de la corrupción de datos que asegura su integridad en el movimiento entre los adaptadores de bus del host y los dispositivos de almacenamiento. Utilizado en combinación con mecanismos estándar de protección contra la corrupción de datos en protocolos de transporte de almacenamiento, buses interconectados, memoria principal y controladoras de protocolo de E/S en sistemas HP 3PAR StoreServ, el T10 DIF asegura la integridad de los datos a lo largo del recorrido de E/S, ya que les protege de la corrupción silenciosa".

"Y, esto, junto con una mayor densidad, gracias a las altas capacidades de los discos flash actuales de hasta 16 TB, y fiabilidad y eficiencia en términos consumo energético y refrigeración".

El precio ya no es un freno

Hasta ahora, el precio era un freno, "pero gracias a la bajada del mismo y a las tecnologías de compactación y deduplicación, ya es muy competitivo. Nosotros hemos sido los primeros en anunciar los discos de 16TB que ofrecen un 40% de reducción del precio hasta llegar a 1,20 dólares por GB. Queremos que la migración a flash, además de ser sencilla, reduzca el TCO. De hecho,

hemos puesto en marcha un programa con el que realizamos un análisis de gratuito al cliente, que consiste en medir, estimar, y analizar el valor financiero (análisis de TCO y ROI) de escenarios de transformación realistas. A modo de ejemplo, este estudio ha ayudado con éxito, a una compañía de servicios públicos a darse cuenta de una reducción del 40% del TCO hasta 2020, de la factura de electricidad del 80%, de espacio del 50% y unos ahorros directos de más de medio millón de euros en 5 años, con una amortización de menos de 2".

Por tanto, se muestra tajante Sara Martínez, "decididamente es el momento de migrar a flash".

Pero, ¿cuál es la propuesta en este sentido de HPE? Según nos explica, "muchos fabricantes han optado por introducir en sus cabinas tradicionales los discos SSD. En nuestro caso es todo nativo y orgánico; es nuestro I+D, una sola arquitectura para todo. Los discos SSD hay que cuidarlos, porque se desgastan con el tiempo y, aunque nosotros damos 5 años de garantía, consideramos que para que una cabina sea AFA tiene que cumplir 4 pilares: la cache adaptada a flash, rendimiento escalable, eficiencia y poco desgaste del SSD, alta disponibilidad (con una garantía del 99,9999%)".

Apuesta decidida por flash

Pensando en los clientes, "casi todas las cabinas flash proporcionan un alto rendimiento de almacenamiento y generan mejoras evidentes en el rendimiento de las aplicaciones que los usuarios pueden ver enseguida. No obstante, los mismos usuarios están impulsando la evolución continua de las cabinas flash y están convirtiendo la consolidación de cargas de trabajo mixtas en el campo de batalla de esas ofertas. A medida que las empresas alojan más aplicaciones determinantes en esas cabinas, las funcionalidades de disponibilidad, resistencia y servicios de datos nativas de la solución de almacenamiento se convierten en criterios de compra determinantes. Los nuevos modelos de negocio de la tercera plataforma exigen disponibilidad 24 horas al día, todos los días, y, con los servicios informáticos como responsables directos de la generación de ingresos, la producción, el servicio al cliente y el cumplimiento normativo, los datos deben ser precisos y no pueden perderse. IDC considera que los entornos informáticos de la tercera plataforma están provocando un nuevo conjunto más exigente de requisitos de rendimiento, disponibilidad y resistencia de los datos, que no se puede comparar con nada de lo que hayamos visto antes".

"Los clientes", continúa, "se tienen que asegurar de que el proveedor le muestre casos de uso reales y de que no pase por alto características críticas que puedan marcar la diferencia entre conseguir una solución flash "aceptable" y una verdadera solución flash de categoría empresarial. Ahora sabe que puede avanzar y hacer más con menos. Lo bueno es que ya todos son conscientes de las mejoras de flash en sus entornos y muchos han decidido incluir discos flash en sus actuales infraestructuras con entornos híbridos, pero, gracias a la bajada de precios, desde HPE apostamos por un cambio total a cabinas all flash".

Enlaces relacionados

- Protección de datos para almacenamiento totalmente flash.
- Guía para invertir en almacenamiento flash.
- Ha llegado el momento de la tecnología flash.

gigas

The Cloud Computing Company

Soporte
en Español
24x7

Máxima seguridad
Elementos redundantes

Datacenter
en España

Flexible

La Nueva Generación de Cloud Computing + info

Siempre cerca de sus clientes

Ahora con data centers en Madrid, Miami y Santigo de Chile
y oficinas en España, Colombia, Chile, Perú, Panamá y EEUU

Levanta tu datacenter en 4 minutos

Gartner
Significant provider
2013 | 2014 | 2015

UE Proveedor oficial cloud de la UE

Partner Oficial de:
SAP hp ORACLE

gigas.com

La innovación conjunta es una de las claves de esta alianza

OVH ofrece centros de datos virtuales bajo demanda de la mano de VMware

OVH y VMware han dado un paso más en su alianza estratégica y han presentado en París el centro de datos definido por software bajo demanda, que estará disponible para los clientes desde 677 euros al mes.

Miguel Ángel Gómez, París

El anuncio permite a OVH hacer uso de la de las tres palancas de crecimiento que considera la compañía que tiene: nuevos clientes, nuevos centros de datos y nuevos productos

Tal y como han destacado en la presentación los portavoces de ambas compañías, la alianza de OVH y VMware es importante para ambas. En palabras de Laurent Allard, CEO de OVH, "es una alianza estratégica". Este responsable destacaba el compromiso, que la compañía quiere dejar patente también con este anuncio, de ofrecer propuestas para las empresas con el mejor precio.

"Estamos encantados de formar parte del ecosistema de VMware en este nivel de partners", ha explicado Allard, quien añadía que "la combinación de una potente infraestructura definida por software y de la infraes-

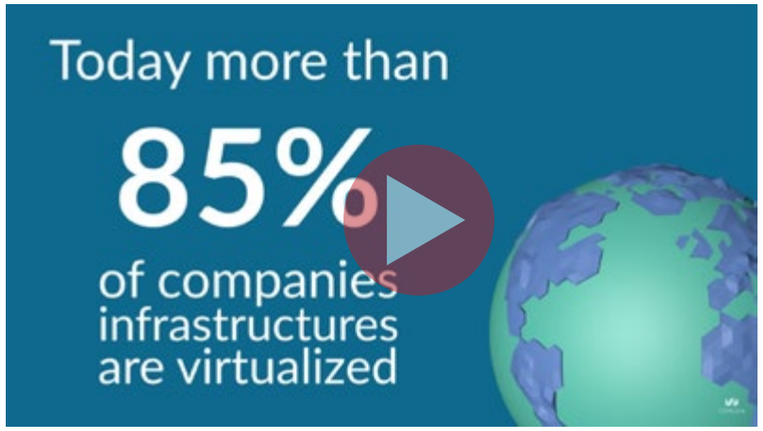
“La combinación de una potente infraestructura definida por software y de la infraestructura dedicada de OVH, sumada a nuestra innovación conjunta, nos permite aportar un valor añadido único a las organizaciones”

Laurent Allard, CEO de OVH

tructura dedicada de OVH, sumada a nuestra innovación conjunta, nos permite aportar un valor añadido único a las organizaciones, haciendo posible que nuestros clientes puedan sacar partido de esta ventaja y crear nuevas oportunidades”.

Aprovechar el anuncio para seguir creciendo

El anuncio permite a OVH hacer uso de la de las tres palancas de crecimiento que considera la compañía que tiene: nuevos clientes, nuevos centros de datos (más cerca de los diferentes clientes, para ser al mismo tiempo globales y locales), y nuevos productos, como este nuevo SDDC on demand, de la mano de VMware.



La próxima generación Cloud, por OVH

Clicar para ver el vídeo

Por su parte, Ajay Patel, SVP & GM Cloud Provider Software VMware, ha asegurado que “es un nuevo paso que abre nuevas oportunidades para ambas compañías”. Según este responsable, la nueva propuesta profundiza en las ventajas que ofrecen los centros de datos definidos por software en términos de seguridad, escalabilidad y flexibilidad. Miroslaw Klaba, VP I&D, OVH, explicaba que la base de la nueva propuesta es el vCenter as a Service, disponible desde 2011. Sobre éste se ofrece ahora soporte para vSphere 6, VMware vSAN All-Flash y NSX, lo que incrementa el rendimiento y las capacidades de la propuesta y simplifica el despliegue. La solución cuenta con las posibilidades de supervisión y monitorización de vRealize Operations y total integración con las herramientas de VMware.

Rendimiento y certificaciones

La nueva propuesta parte de Dedicated Cloud de OVH, que sigue evolucionando gracias a la integración de la plataforma de red virtualizada VMware NSX. Este paso permitirá que los administradores de la infraestructura puedan desplegar en pocos pasos todos los componentes necesarios para montar la plataforma y definir su sistema de seguridad desde la consola vSphere.

La nueva propuesta tecnológica de OVH cuenta con las certificaciones PCI-DSS, ISO 27001, SOC 1 tipo 2 y SOC 2 tipo 2. Además, los profesionales tienen la garantía de que toda la tecnología VMware que utilizan a nivel interno es idéntica a la que utilizan para administrar su Dedicated Cloud. Con la integración de una solución adicional como Dedicated Connect, las empresas pueden construir su propio cloud privado híbrido con una conexión dedicada entre la infraestructura interna y los centros de datos de OVH.”.

Enlaces relacionados

- OVH.
- VMware.
- Instalaciones singulares, por OVH
- Programa de partners de OVH.
- Dedicated Cloud

OpenExpo 2016 supera las cifras al reunir a más de 2.000 personas

Madrid se convierte en la capital del open source y software libre

Madrid se convirtió, por un día y con la celebración de OpenExpo 2016, en la capital del mercado de open source y software libre. Al congreso acudieron más de 2.000 personas que han podido comprobar cuál es el futuro de este sector.

OpenExpo 2016 contó con 2.000 metros cuadrados de zona expositiva que permitieron novedades en el formato

El pasado 2 de junio Madrid se convirtió en la capital del open source y el software libre con la celebración de OpenExpo 2016, un congreso que ha contado con IBM como patrocinador Platinum, con IT Digital Media Group como media partner, y con más de 100 empresas que han mostrado a los asistentes cuáles son sus novedades y sus propuestas tecnológicas y entre las que destacan nombres como Hays, Paypal, Docker, Liferay, Suse, MicroFocus Novell, Exevi, Openbravo, Zimbra, Quersystems, WhiteBearSolutions, Bacula Systems, ATSistemas, OpenNebula, Zextras, Hopla! Software, o Irontec.

OpenExpo 2016 contó con más de 80 ponentes, entre los que se encontraban Chema Alonso, CDO en Telefónica; Javier Rodríguez Pascua, Director de CTIC - Comunidad de Madrid; Raúl Rivero, Director de I+D de

Ediciones EL PAÍS - Grupo Prisa; Carmen Cuesta, CEO de NimblePayments – BBVA; Malcolm Bain, Owner en Id Law Partners; Sergio Fernández, Digital Business Manager en Osborne; y Francisco Javier Zorzano, Experto Tecnológico en Telefónica I+D.

La intención de la organización de cara al año que viene es conseguir un congreso más internacional

Crece el interés por el mercado de software libre

En esta edición quedó patente que el interés por el mercado de open source y software libre crece en nuestro país. En opinión de Philippe Lardy, CEO de OpenExpo, el crecimiento en número de asistentes (a esta edición acudieron más de 2.000 personas) es una muestra de que "el interés por las tecnologías libres está creciendo considerablemente en España". Éste "es un mercado en crecimiento en España".

Y para muestra un botón. Según los últimos estudios, las ofertas de empleo relacionados con este segmento continúan en ascenso. "Cada vez son más las empresas que demandan profesionales TIC relacionados con tecnologías abiertas". Pero no sólo las empresas están apostando por este mercado. El interés de las Administraciones Públicas por el sector del open source y software libre también crece, algo que, para Philippe Lardy, "significa mayores avances para la sociedad".

Oportunidad de empleo

Uno de los objetivos de la celebración de OpenExpo 2016, además de explicar las tendencias del mercado, "así como ayudar a las empresas a conocer las diferentes soluciones open source y software libre que existen", fue poner en contacto empresas con profesionales del sector.

A pesar del creciente interés, la búsqueda de profesionales relacionados con el software libre se está convirtiendo en toda una odisea par los directores de Recursos Humanos. Así lo constata el último informe de Linux Foundation que desvela que el 87% de estos asegura que se encuentra con serias dificultades para encontrar talento en open source y un 79% ha incrementado los incentivos para retener a sus profesionales con conocimiento del software libre. Un 58% está buscando personas con conocimiento de tecnologías DevOps. En relación a los profesionales, un 86% afirma que sus conocimientos en software libre les ha permitido avanzar en sus carreras.

OpenExpo 2016

Hasta esta edición, el mayor encuentro había sido OpenExpo 2015, que logró reunir a más de 1.000 personas. En esta edición, las cifras se han superado considerablemente y las valoraciones, tanto de asistentes como de conferenciantes, "han sido muy positivas". La organización planificó diferentes actividades sobre diversas temáticas como "ecommerce, mobile, ERP, CRM, business intelligence, hardware libre, elearning, gestores de contenido o Internet de las Cosas".

¿Por qué open source y software libre? "A día de hoy cada vez nos encontramos con más iniciativas que fomentan la cultura colaborativa y nos gusta unirnos a ellas. Gracias al modelo de desarrollo de software open source y software libre, grandes plataformas han salido a la luz, sirviendo para democratizar el acceso a las tecnologías de la información, así como mejorando las comunicaciones entre personas".

Tras mostrar su satisfacción por cómo había transcurrido esta edición de OpenExpo, Philippe Lardy aseguró que la intención de la organización, de cara al año que viene, es "conseguir un congreso más internacio-

Una de las novedades de esta edición fue la entrega de los premios OpenAward España

nal". En este sentido, el CEO de OpenExpo 2016 afirmó que se va a trabajar en conseguir atraer tanto a participantes como a ponentes "de otras nacionalidades" para logar que el congreso continúe creciendo.

En total se han celebrado más de 70 conferencias, además de mesas redondas, demos, talleres y se han expuesto casos de éxito con el fin de transmitir los beneficios de utilizar software libre.

Novedades

OpenExpo 2016 contó con 2.000 metros cuadrados de zona expositiva que permitieron novedades en el formato, como la inclusión de un espacio denominado Sala VIP Club con acceso restringido a expositores, patrocinadores y visitantes con entrada VIP que han disfrutado de ventajas exclusivas; el foro Open Job, que sirvió como punto de encuentro para aquellos asistentes que buscaban una mejora profesional en el ámbito del software libre y el desarrollo tecnológico con empresas; o las actividades de networking, como las "networking beers, los meetups, los open sound o los tech bar", que tenían un carácter lúdico con las que la organización buscaba fomentar el diálogo y la colaboración entre personas.

Otra de las novedades de esta edición fue la entrega de los premios OpenAward que tenían el objetivo de premiar los proyectos más innovadores y a aquellas empresas y Administraciones Públicas que trabajan en pro del desarrollo del mercado de open source y software libre.

En total, se presentaron 65 proyectos. El premio OpenAward a la plataforma o proyecto más innovador fue para Sentilo y su plataforma para impulsar el desarrollo de las smart cities. WhiteBearSolutions recibió el premio al mejor proveedor de soluciones/servicios, y el premio en la categoría mejor caso de éxito de empresa y/o Administración Pública recayó el Flywire. Por último, KDEBlog recibió el premio al mejor medio y/o blog de tecnologías abiertas.

Enlaces relacionados

- Presentaciones en OpenExpo 2016
- Ganadores de los OpenAdward 2016
- Crece la demanda de empleo en Open Source
- Qué es el software libre

powering progress
with your business technologists

Con presencia en 66 países y una plantilla de 86.000 Business Technologists, Atos es una compañía internacional de servicios de tecnologías de la información que proporciona a su cartera global de clientes servicios TI en Consultoría e Integración de Sistemas, Operaciones Gestionadas y BPO, operaciones Cloud, soluciones Big Data y Seguridad, así como servicios transaccionales a través de Worldline, líder europeo y operador global de servicios de medios de pago. Gracias a su profunda experiencia en tecnología y conocimiento de todos los mercados, trabaja con clientes presentes en los diferentes sectores de actividad.

Atos es Partner Mundial de Tecnologías de la Información para los Juegos Olímpicos y Paralímpicos. Está especializada en tecnología aplicada al negocio que impulsa el progreso y ayuda a las organizaciones a crear su firma del futuro.

Para más información acerca de nuestra compañía, visite **es.atos.net**

Your business technologists. **Powering progress**

Atos

Modernizando
el centro de datos

¿Te avisamos del próximo IT User?

Julio 2016

EMC moderniza el centro de datos

Los negocios están cambiando y, con ellos, o, más bien, para permitirles cambiar, está cambiando la tecnología. Son muchos los aspectos que nos podrían llevar a hablar de una redefinición de los paradigmas tecnológicos, pero uno de los más evidentes es la transformación de los centros de datos.

De hecho, durante la celebración de la última edición del EMC World, David Goulden, CEO, EMC Information Infrastructure señalaba que "la industria de TI está en un estado de transformación masiva, lo que provoca tanto una disrupción como una gran oportunidad. Cada negocio y cada mercado se enfrenta al dilema de cómo apoyar y hacer crecer la infraestructura de TI tradicional, mientras moderniza el centro de datos con el fin de soportar el desarrollo de nuevas aplicaciones y avanzar en sus agendas digitales. Algunas empresas están haciendo todo esto al mismo tiempo. Los productos y servicios anunciados hoy ayudarán a los clientes a avanzar en su viaje hacia el centro de datos moderno y a convertirse en una empresa digital".

El centro de datos moderno

Con la ubicuidad de los dispositivos móviles, cloud computing e Internet de las Cosas, las empresas necesitan operar en tiempo real y desarrollar productos más inteligentes, además de proporcionar una gran experiencia al usuario. Deben ser ágiles, eficientes en la operativa y rápidos en las decisiones para ser exitosos.

Por ello, los negocios y responsables de TI se enfrentan a una serie de complejas prioridades en el centro de datos, como son el mantenimiento de las aplicaciones del negocio tradicional de la forma más eficiente y barata posible, sin que ello comprometa la integridad del servicio, mientras que, al mismo tiempo, aprovechan estos ahorros para soportar las necesidades de desarrollo de aplicaciones de nueva generación. Cada una requiere diferentes inversiones, que en gran parte provienen del mismo presupuesto de TI (normalmente plano). El primer paso para equilibrar estas prioridades de TI en conflicto es modernizar la infraestructura de TI sobre la que se construye.

La plataforma de infraestructura convergente de EMC reduce el tiempo y el coste de despliegue, configuración y gestión de los componentes de hardware y software que si éste se hace por separado. Esta infraes-

tructura convergente proporcionar agilidad, eficiencia y velocidad, facilitando y optimizando el despliegue de plataformas listas para soportar las aplicaciones core del negocio, los servicios y el resto de capacidades que se le piden a TI.

De hecho, las infraestructuras convergentes permiten la entrega de hasta 5 veces más aplicaciones, con una velocidad de hasta 4,4 veces más rápida, y un 96% menos de tiempo de inactividad, reduciendo el tiempo empleado por los clientes en un 41%.

Pero, para que podamos considerarlo un moderno centro de datos, es necesario que se apoye en cuatro pilares:

- Almacenamiento Flash. Flash y la memoria persistente, serán el elemento dominante en el almacenamiento de datos. Flash ofrece el rendimiento de baja latencia requerido por las aplicaciones de nueva generación e incrementar el rendimiento de las aplicaciones tradicionales con unos ratios de coste mejores que los del disco (5,8% menos costes de gestión y 3 veces más rápido).

- Listo para cloud. Cuando la infraestructura es "lista para cloud", el departamento de TI puede desarrollar y gestionar información y aplicaciones (tanto on-premise como off-premise), y moverlos en función de los requerimientos del negocio. El resultado es incrementar la agilidad del negocio y reducir los costes operativos un 24%. De hecho, este ahorro puede ser reinvertido en tecnologías de transformación.

- Arquitectura Scale-Out. Ofrece a TI eficiencia en la gestión masiva de capacidades con pocos recursos. Las tecnologías scale-out de EMC proporcionan un coste de entrada más bajo y la posibilidad de escalar y crecer como sea necesario.

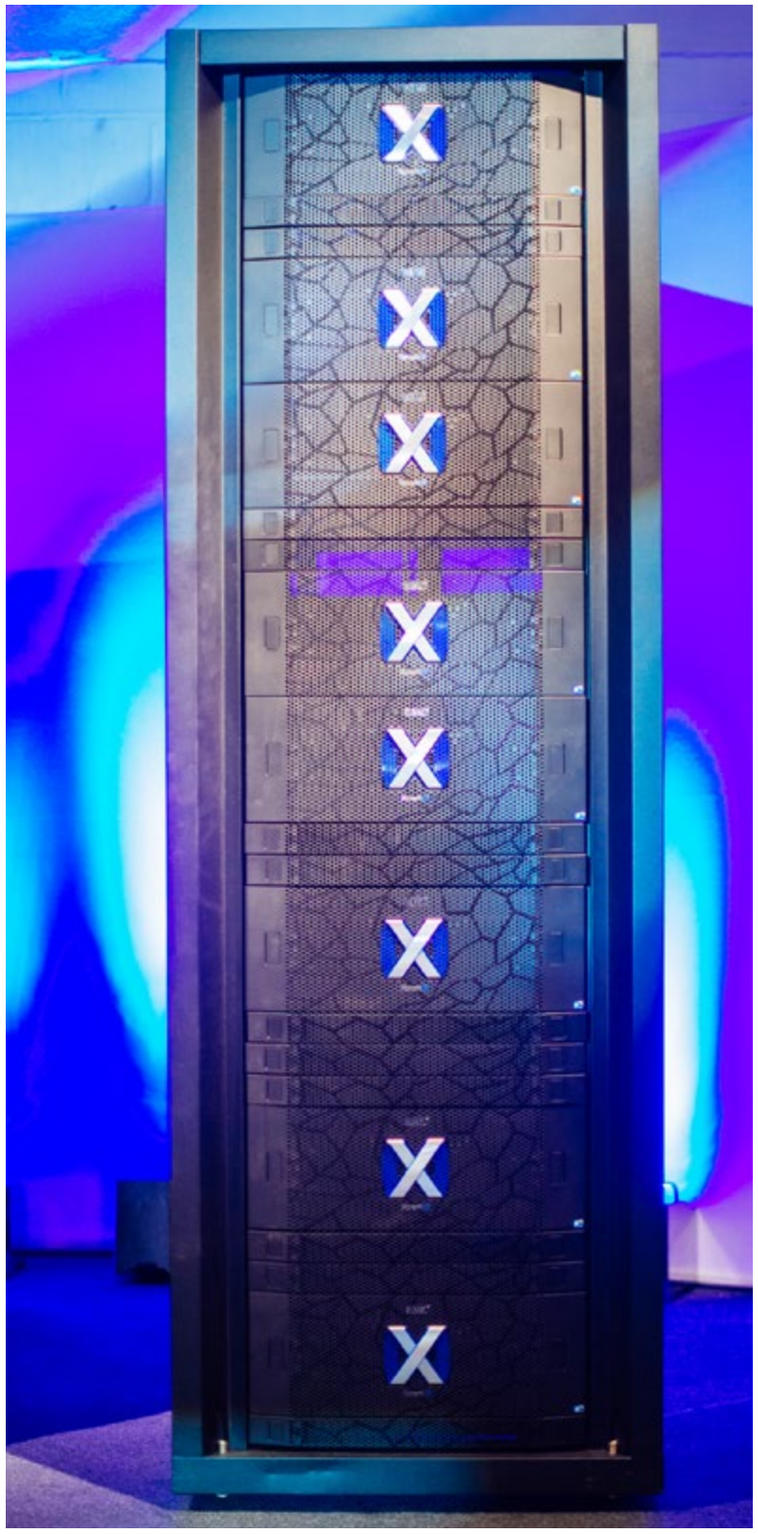
David Peña, Primary Specialist Storage Presales, EMC, explica las novedades en tecnología Flash

Clicar para ver el vídeo

- Centro de datos definido por software. Definir el centro de datos por software sobre un hardware commodity es una forma efectiva en coste de soportar volúmenes de datos masivos. Las empresas pueden automatizar la configuración y el despliegue de servicios TI, proporcionando agilidad al negocio y más flexibilidad, así como una aproximación programable para la gestión de los servicios, lo que redunda en un TCO un 65% inferior y un incremento del rendimiento del 800% frente a SAN tradicionales.

2016, año All-Flash

EMC decidió denominar a 2016 como el año de All-Flash, y ha esbozado una previsión: en 2020, todo el almacenamiento empleado para labores productivas será All-Flash. Para ello, ha optado por convertir a Flash en su opción primaria, relegando los discos tradicionales a labores de archivado.



"Cada negocio y cada mercado se enfrenta al dilema de cómo apoyar y hacer crecer la infraestructura de TI tradicional, mientras moderniza el centro de datos con el fin soportar el desarrollo de nuevas aplicaciones y avanzar en sus agendas digitales"

David Goulden, CEO, EMC Information Infrastructure

El salto de EMC en su apuesta por Flash se apoya en ampliar la oferta de arrays All-Flash XtremIO para cubrir todas las posibilidades de uso; anuncia el nuevo VMAX All Flash array, que escala hasta 4 PB y protege la inversión con el programa Xpect More; presenta DSSD D5, primer sistema de una nueva arquitectura Rack-Scale Flash; y establece nuevas ofertas de infraestructura convergente de la familia VCE VxRail.

David Goulden, CEO, EMC Information Infrastructure, señalaba al hilo de esta decisión que "cada 5 años se multiplican por diez las capacidades de proceso", lo que lleva a EMC a estimar que, en 2031, tendremos unos sistemas mil veces más potentes que los actuales.

Por su parte, Jeremy Burton, presidente, Products & Marketing, EMC, destacaba que vivimos un momento en el que "cada vez hay más datos y más presión en el centro de datos", y cualquier retraso en la respuesta puede hacer perder la ventana de oportunidad de un negocio. Por este motivo, el punto de inflexión de la rentabilidad de apostar por almacenamiento totalmente Flash frente a los discos tradicionales se produce ya, en este año, de ahí la denominación de 2016 como el año All-Flash, por parte de EMC, que es consciente de que el retraso es un coste para la empresa. Y es que los sistemas All-Flash multiplican por 20 el rendimiento de los basados en disco, lo que hace de la primera opción, en opinión de EMC, la más rentable.

EMC Unity

Con la idea de simplificar y modernizar el centro de datos de cualquier organización, EMC ha lanzado una nueva gama de sistemas de almacenamiento SAN y NAS denominada EMC Unity. En palabras de Jeff Boudreau, vicepresidente sénior y director general de las soluciones Mid-Range Solutions de EMC, esta solución ofrece "la sencillez de un datacenter moderno y rendimiento All-Flash en un paquete asequible. Diseñado específicamente para sacar el máximo partido de todos los discos flash, EMC está simplificando y haciendo más asequible para pymes y empresas de gama media la tarea de modernizar sus datacenters", añade.

“Vivimos un momento en el que cada vez hay más datos y más presión en el centro de datos, y cualquier retraso en la respuesta puede hacer perder la ventana de oportunidad de un negocio”

Jeremy Burton, presidente, Products & Marketing, EMC

Para ello, esta solución ofrece gestión y monitorización proactiva de tipo cloud a través de una interfaz HTML5 orientada a tareas, que conduce al usuario a través de las operaciones diarias y se integra con los ecosistemas VMware y Microsoft para proporcionar una gestión sencilla a terceros. Asimismo, dispone de nuevas funciones Proactive Assist, diseñadas para dar al departamento de TI el control, la visibilidad y la gestión automatizadas de los sistemas de almacenamiento Unity. E incluso, los datos de servicio de Unity también pueden visualizarse dentro de EMC MyService360, un nuevo servicio online que proporciona a los clientes visibilidad en tiempo real sobre el estado de su entorno EMC en la nube.

Por otro lado, Unity tiene la capacidad de escalar hasta 3 petabytes y hasta 300K IOPS, incorpora una arquitectura real de controlador dual-active; soporte de

ficheros, bloques y VVols; copias instantáneas (snapshots) y replicación remota sync/async; encriptación nativa; un nuevo sistema de archivos escalable para casos de uso transaccionales y tradicionales; e integración con EMC Data Domain y EMC Data Protection Suite para asegurar la protección de los datos, entre otras prestaciones.

Finalmente, está disponible en las configuraciones unificadas Purpose-built; es decir, como un array all-flash diseñado desde la base para el centro de datos flash; definido por software, en la que ofrece las características avanzadas de archivos y bloques de almacenamiento y gestión de datos para desplegarse fácilmente como un dispositivo virtual; y convergente, en configuraciones VCE Vblock y VxBlock System 350.

VMAX All Flash

VMAX All Flash supone un gran salto adelante en el desarrollo de su plataforma insignia de almacenamiento empresarial. Se trata del primer array de almacenamiento all-flash para soporte nativo de bloque, archivos, sistemas abiertos, iSeries y Mainframe con la capacidad de escalar hasta 4 petabytes (PB) de datos. Más que una simple mejora de rendimiento bruto, los arrays VMAX All Flash se cimentan sobre la fiabilidad y la flexibilidad de la plataforma VMAX, a la vez que ofrecen un TCO (total cost of ownership) más reducido que los arrays empresariales tradicionales basados en disco.

VMAX ha sido rediseñado para ofrecer dos nuevos modelos all-flash: EMC VMAX 450 y EMC VMAX 850. Ambos modelos están diseñados especialmente para sacar el máximo provecho del rendimiento superior, la densidad y las economías de escala que ofrecen los medios de almacenamiento flash de última generación.

VMAX All-flash está diseñada específicamente para aprovechar el rendimiento de flash y el coste por gigabyte de los discos SSD de gran capacidad más recientes, al incorporar la tecnología Write Folding, que

"UNITY ELIMINA TODAS LAS COMPLEJIDADES DE LA GESTIÓN"

JOSÉ MANUEL ÁLVAREZ PÍRIZ, PRIMARY SPECIALIST STORAGE PRESALES, EMC

Unity tiene, como nos comenta José Manuel Álvarez Píriz, "cuatro pilares: la simplicidad, la modernidad de la plataforma, la eficiencia y la asequisibilidad. Se trata de una plataforma que no es continuista, sino que está pensada para el administrador de un centro de datos de gama media, que se encarga, normalmente, no solo de la administración del centro de datos, sino de las bases de datos, las aplicaciones… y no puede perder mucho tiempo en entender cada elemento. Por este motivo, la familia Unity elimina todas las complejidades en la gestión".

Sin embargo, "es una plataforma que está a la última en componentes, con lo que puedes ser rápido, con los últimos procesadores; denso, incluyendo en 2U hasta 80 TB (en unos meses esta capacidad podrá multiplicarse hasta por 5); y a un precio muy asequible".

Se trata de una plataforma orientada a "gama media y en la parte baja de la franja alta, con un precio de entrada muy rompedor".

¿Cómo afecta la decisión de todo flash a esta gama? "El nuevo diseño de esta familia está preparado para que todo sea flash, pero, como no todos los usuarios están listos para el salto, tenemos dos versiones de la plataforma, una con todo el almacenamiento flash y la otra que admite discos tradicionales, manteniendo idénticas el resto de las características. En este escenario, tenemos capacidad para adecuarnos a cualquier cliente".

mejora la durabilidad de flash al tiempo que ofrece un excelente rendimiento. La escalabilidad es proporcionada a través de su arquitectura de V-Brick. Cada V-Brick contiene un motor VMAX y comienza con 53TB de capacidad utilizable que se puede escalar hasta 500TB en incrementos de 13TB. Se pueden combinar múltiples V-Bricks para escalar hasta un máximo de ocho motores VMAX y 4PB. El VMAX All Flash 450 se puede configurar para incluir de uno a cuatro V-Bricks y VMAX All Flash 850 hasta ocho V-Bricks, lo que permite a los clientes escalar el rendimiento y los puertos.

Con la idea de simplificar y modernizar el centro de datos de cualquier organización, EMC ha lanzado una nueva gama de sistemas de almacenamiento SAN y NAS denominada EMC Unity

Tanto VMAX All Flash 450 como VMAX 850 All Flash optimizan los servicios de datos de primer nivel de la gama VMAX y se comercializan en dos soluciones con forma de appliance. El paquete de nivel de base F incluye: Hypermax OS, Unisphere embebido, tecnología de soporte VVols y SnapVX, software de protección de datos AppSync para satisfacer las necesidades de Copy Data Management (CDM), y Non disruptive data mobility y compresión en la segunda mitad de este año.

DSSD D5

Las empresas demandan infraestructuras de alto rendimiento que les permitan aprovechar el crecimiento, la velocidad y la variedad de datos en sus actividades empresariales, con el objetivo de satisfacer las necesidades de sus clientes. Precisamente, pensando en ellas, EMC ha lanzado DSSD D5, una nueva arquitectura de almacenamiento flash diseñada para aplica-

ciones intensivas de datos, tanto tradicionales como de última generación, que requieren niveles extremos de rendimiento y una latencia mínima (entre 0,050 y 0,100 milisegundos).

Esta solución, que la compañía encuadra en una nueva categoría flash denominada Rack-Scale Flash, proporciona hasta 36 módulos con una capacidad de 144 TB brutos (100 TB utilizables) en un chasis de cinco unidades de bastidor al que pueden acceder de manera redundante un máximo de 48 servidores con conexión directa. Se conecta a cada nodo a través de PCIe Gen3 y utiliza la tecnología NVMe para proporcionar el rendimiento requerido. Asimismo, es un dispositivo independiente desvinculado del cómputo, por lo que ofrece los beneficios del almacenamiento compartido. El resultado es un rendimiento de 100 GB/s con una latencia de tan sólo 100 microsegundos y hasta 10 millones de IOPS, según asegura EMC. Asimismo, incluye tarjetas de cliente de doble puerto, controladores H/A dobles, componentes redundantes, y fiabilidad y resistencia flash de primer nivel gracias al software Cubic RAID.

Con esta solución, EMC quiere dar servicio a sectores actualmente limitados por las arquitecturas tradicionales que no fueron diseñadas de acuerdo con las necesidades de rendimiento extremo de sus aplicaciones de negocio principales. Entre éstas, se incluyen aplicaciones compiladas sobre Hadoop, bases de datos y almacenes de datos de alto rendimiento, así como aplicaciones personalizadas utilizadas para el procesamiento de datos complejos en tiempo real.

VXrail

En la nueva solución VXrail, VMware y EMC han trabajado en el desarrollo de forma conjunta para ahondar aún más en las bondades de las soluciones de hiperconvergencia. Básicamente, se añade una capa de software en el CPD que permite compartir el almacenamiento de cada servidor para eliminar el SAN y hacer una evolución sencilla con un crecimiento más fácil.

De esta forma, en vez de cabinas y servidores, la propuesta de VXrail es un appliance que aúna servidores y almacenamiento definido por software. Todo está preinstalado de fábrica, de manera que se puede instalar en 15 minutos, frente al par de días o meses de soluciones anteriores. Lo único que no se puede preinstalar son las direcciones IP de los servidores.

Teniendo en cuenta el contexto actual en el que todo tiene que ser inmediato y en el que los ciclos se han acortado significativamente por el cloud computing, apenas hay planificación y tienes que tener una infraestructura que soporte esta rapidez, VXrail pretende dar respuesta a estas necesidades con el fin de acelerar la transformación digital.

Se trata, pues, de un producto de infraestructura convergente e hyperconvergente porque cada uno de sus componentes crece de manera conjunta y definida por software. Además, incluye software para gestión, monitorización y backup. Está orientado a empresas medianas y de oficinas remotas, así como el de ordenadores virtuales. VXrail permite ahorro de costes de adquisición, mantenimiento y ecología al consumir menos electricidad.

Enlaces relacionados

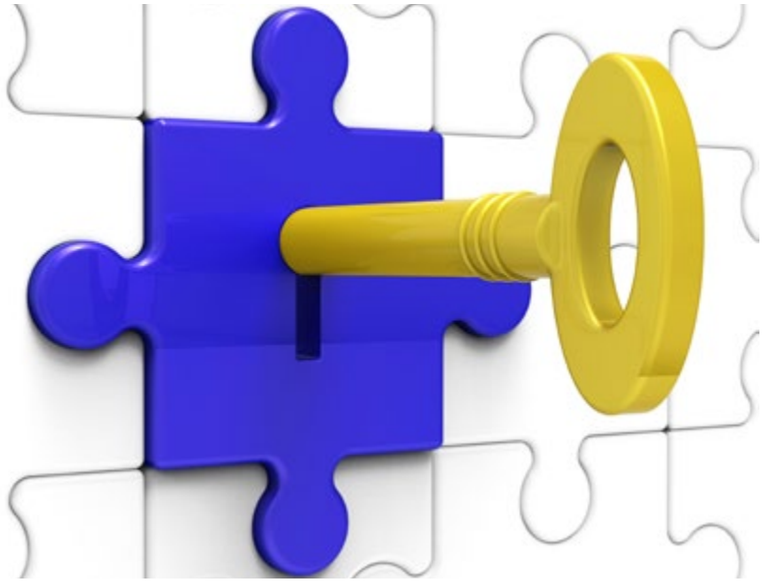
- The Modern Datacenter I
- The Modern Datacenter II
- The Modern Datacenter III
- Soluciones Flash
- VmaxAll Flash
- Unity
- Store

Impulsa tu cuenta en
twitter
Pruébalo gratis
ninja CM
TU MEJOR COMMUNITY MANAGER

Nueva ciberseguridad para nuevas amenazas

Ciberseguridad
frente a las nuevas amenazas

Las amenazas han cambiado y, por tanto, la seguridad debe transformarse para dar respuesta a los nuevos retos a los que se enfrentan los negocios y los usuarios. Y este cambio debe basarse en la creación de una respuesta global y en la aplicación de inteligencia a cualquiera de los elementos que la componen.



Los smartphones y tabletas ofrecen acceso sin precedentes a la información crítica del negocio que necesitamos para trabajar con mayor rapidez y precisión. El poder ofrecer a los empleados acceso a toda esta información desde sus dispositivos móviles tiene muchas ventajas, pero también supone un riesgo para el negocio. Estos dispositivos y los sistemas empresariales en los que confía para administrarlos no pueden protegerlos frente a las amenazas móviles avanzadas. Como consecuencia, la información sensible, descargada y almacenada en los dispositivos, puede quedar vulnerable ante los ciberdelincuentes.

Las políticas estáticas, contenedores, PIN y contraseñas, ofrecen escasa protección frente a las sofisticadas ciberamenazas actuales, hasta el punto de que son incapaces de informar correctamente de cuándo se está produciendo un ataque. Una tecnología de detección de amenazas inteligente, como la de Check Point Mobile Threat Prevention, monitoriza más de un vector de ataque. Analiza todo un dispositivo al completo en su contexto, incluyendo su entorno, un componente clave de cualquier estrategia de seguridad móvil que se precie.

Su motor de riesgo de comportamientos (BRE - Behavioral Risk Engine), basado en la nube, aplica algoritmos propios, sandboxing y análisis estadísticos para detectar y establecer prioridades en las amenazas. Evalúa el comportamiento, metadatos y firmas de dispositivos, apps y redes, analizando cualquier violación o exploit en los sistemas operativos, roots y jailbreaks, así como configuraciones maliciosas para determinar el verdadero nivel de riesgo de un dispositivo. BRE emplea esta información para determinar las respuestas adecuadas que aseguren la protección de los datos y dispositivos hasta la eliminación de la amenaza. Toda esta inteligencia puede exportarse a otros sistemas de empresa para ampliar su valor y mejorar los tiempos de respuesta ante incidencias.

Análisis avanzado de apps

Un administrador puede confiar en sus empleados para que accedan a la información sensible de la empresa, ¿pero puede confiar de igual forma en sus apps?

Las políticas estáticas, contenedores, PIN y contraseñas, ofrecen escasa protección frente a las sofisticadas ciberamenazas actuales

Esta solución intercepta las apps al descargarse en los dispositivos, enviándolas al BRE para descompilarse y ser examinadas. Allí cada app se ejecuta en un entorno virtual basado en la nube para analizar el comportamiento antes de ser aprobada o marcarse como peligrosa, lo que evita su instalación en el dispositivo. Además, los informes de análisis, exportables y de fácil comprensión, proporcionan a los profesionales de seguridad la información que necesitan para asegurar que las apps que utilizan los empleados, tanto para el trabajo como para el ocio, son seguras.

Ataques basados en la red

Los lugares públicos suelen estar repletos de redes Wi-Fi abiertas, lo cual hace difícil saber qué redes son seguras y cuáles no. Los cibercriminales pueden servirse de estas redes para secuestrar smartphones y tabletas, asumiendo el control de los dispositivos y obteniendo valiosos datos como mensajes, archivos y credenciales de red. Esta solución detecta comportamientos y condiciones maliciosas de la red, desactivando automáticamente redes sospechosas para salvaguardar la seguridad de los dispositivos y los datos.

Al mismo tiempo, los ciberdelincuentes tratan de sondear los puntos débiles de seguridad antes de actuar. Esto incluye a menudo debilidades tanto de sistemas operativos como de apps, que otras soluciones de seguridad pueden no detectar. Check Point Mobile Threat Prevention analiza continuamente los dispositivos para descubrir vulnerabilidades y comportamientos utilizados por los cibercriminales para atacar a los dispositivos y robar la información. Con una mejor visibilidad de las amenazas a las que se enfrentan los dispositivos móviles, puede reducir su superficie de ataque general y su riesgo.

Respuesta dinámica a cada amenaza

Cada amenaza es diferente, por lo que es importante una reacción a medida si se quiere mantener la seguridad de dispositivos y datos. Check Point Mobile Threat Prevention ejecuta respuestas calculadas para amenazas conocidas y desconocidas, para impedir que los dispositivos comprometidos tengan acceso a las redes de la organización. Con la flexibilidad para crear políticas para diferentes umbrales, o para distintos individuos o grupos de usuarios, estará preparado para cumplir cualquier requisito.

Cuando se identifica una amenaza, la solución controla automáticamente cualquier riesgo hasta que se elimine la misma. Si puede eliminarse inmediatamente una amenaza en un dispositivo, se notifica a los usuarios y se pide aplicar una acción, como eliminar las apps maliciosas o desconectarse de redes hostiles. La integración con su MDM (Mobile Device Management) permite a la solución restringir el acceso al contenedor seguro, o aplicar en tiempo real, ajustes de políticas basados en riesgos en los dispositivos comprometidos, que los MDM no pueden aplicar por su cuenta. Check Point Mobile Threat Prevention puede también activar túneles VPN bajo demanda y preservar el tráfico de datos de los cibercriminales evitando la extracción de los datos mientras los usuarios siguen conectados.

Inteligencia integrada con los sistemas existentes

El análisis de amenazas genera un flujo de inteligencia en tiempo real sobre la estrategia de seguridad de los dispositivos móviles soportados, la cual puede alimentar sistemas de empresa existentes, como las plataformas de información de seguridad y gestión de eventos (SIEM). Esto incluye registros detallados y otros indicadores de compromiso, que pueden filtrarse para desencadenar acciones de respuesta, que ayuden al equipo de seguridad a aplicar correcciones rápidamente para controlar y neutralizar el riesgo.

Check Point SandBlast ZeroDay Protection usa una tecnología exclusiva que realiza la inspección a nivel de CPU para detener los ataques antes de que tengan oportunidad de iniciarse

Asimismo, se integra con los sistemas empresariales existentes para proporcionar sin esfuerzo seguridad avanzada para los dispositivos móviles. El diseño está pensado también para no resultar intrusivo, facilitando a los usuarios la posibilidad de mantener los datos del trabajo seguros sin tener que preocuparse de la privacidad.

Independientemente del número de dispositivos, integrar la solución con un MDM es rápido y sencillo. La implementación y gestión pueden efectuarse automáticamente, directamente desde el MDM, acelerando la adopción y reduciendo en su conjunto los costes operativos. La solución crece con el MDM, protegiendo a la perfección los dispositivos móviles que incorpora y eliminando las funciones de aquellos que elimina. El resultado es que puede descansar tranquilo sabiendo que dispone de las capas de seguridad necesarias, tanto para gestionar como para proteger dispositivos móviles, incluso en un entorno altamente dinámico.

Check Point Sandblast Zero-Day Protection

Se trata de una solución que detecta y bloquea malware no conocido, llevando la defensa contra amenazas a un nuevo nivel, dando una respuesta a otra de las tendencias en el mundo de la ciberseguridad.

Y es que la ciberguerra sigue en auge, y los cibercriminales modifican continuamente sus estrategias y técnicas para evitar ser detectados y conseguir sus objetivos. Dentro del ecosistema hacker de hoy en día, los ciberdelincuentes pueden compartir fácilmente código de exploits, vulnerabilidades identificadas recientemente e incluso el propio talento y conocimientos con sus cómplices. Incluso los ciberdelincuentes más novatos pueden aprovechar estos recursos para identificar vulnerabilidades y organizaciones susceptibles de ser atacadas, y crear fácilmente ataques de día cero desconocidos usando variantes personalizadas del malware ya existente.

Los antivirus, los cortafuegos de nueva generación (Next Generation Firewalls), y otras soluciones de seguridad se centran únicamente en las amenazas conocidas, aquellas que tienen ya firmas o perfiles bien conocidos. Pero cada hora aparecen 106 nuevas formas de malware, así que ¿cómo puede protegerse frente a algo que desconoce?

Las soluciones de sandbox tradicionales identifican malware “nuevo” que es desconocido, pero tardan en hacerlo, poniendo en serio riesgo la red frente a una infección antes de que se produzca su detección y bloqueo. Desgraciadamente, también son vulnerables a las técnicas de evasión, que son capaces de superar la tecnología de detección de los sandboxes tradicionales.

Frente a esto, Check Point SandBlast Zero-Day Protection emplea las funcionalidades de Threat Emulation y Threat Extraction para elevar la defensa frente a amenazas a un nuevo nivel, con la capacidad de detectar malware que utilice técnicas avanzadas de evasión y una protección completa contra los ataques más peligrosos, garantizando al mismo tiempo la entrega rápida de contenido seguro a sus usuarios.

Threat Emulation realiza una inspección en profundidad a nivel de CPU, deteniendo incluso los ataques más peligrosos antes de que el malware tenga una oportunidad para desplegarse y evitar la detección. SandBlast Threat Emulation usa la inspección a nivel de SO para analizar una gran variedad de tipos de archivos, incluyendo ejecutables y archivos de datos. Con estas fun-

ciones de inspección únicas, SandBlast Threat Emulation proporciona la mejor tasa de captura posible de amenazas, y es prácticamente inmune a las técnicas de evasión de los atacantes.

SandBlast Threat Extraction complementa esta solución entregando rápidamente contenido seguro, o versiones limpias y reconstruidas de archivos potencialmente maliciosos, manteniendo de esta forma el flujo de trabajo ininterrumpido. Gracias a la eliminación de los retrasos inaceptables que producen los sandboxes tradicionales, Threat Extraction hace posible la implementación de un sistema de prevención del mundo real, no solo generando alarmas, sino bloqueando el contenido malicioso para que nunca llegue a los usuarios. Check Point SandBlast Zero-Day Protection proporciona detección completa, inspección y protección frente a los peligrosos ataques dirigidos y de día cero.

Al contrario que otras soluciones, Check Point SandBlast ZeroDay Protection usa una tecnología exclusiva que realiza la inspección a nivel de CPU para detener los ataques antes de que tengan oportunidad de iniciarse.

Existen miles de vulnerabilidades y millones de implementaciones de malware, pero hay muy pocos métodos que los ciberdelincuentes utilizan para aprovechar estas vulnerabilidades. El motor de Check Point SandBlast Threat Emulation monitoriza el flujo de instrucciones de la CPU en busca de exploits que intenten superar los controles de seguridad del hardware y el sistema operativo.

Al detectar los intentos de aprovechar una vulnerabilidad en la etapa de pre-infección, el sandboxing de Check Point SandBlast Threat Emulation detiene los ataques antes de que tengan posibilidad de evadir la detección del sandbox.

Reconocer e identificar más amenazas

Check Point SandBlast Zero-Day Protection lleva a cabo una investigación más profunda con la emulación de amenazas a nivel de SO interceptando y filtrando los archivos entrantes y ejecutándolos en un entorno virtual. El comportamiento de los archivos es inspeccionado simultáneamente en múltiples sistemas operativos y versiones. Los archivos que aparecen involucrados en actividades sospechosas, habitualmente asociadas con el malware, como por ejemplo la modificación del registro, las conexiones de red y la creación de archivos nuevos, son marcados y analizados más en profundidad. De esta forma se evita que los archivos maliciosos penetren en su red.

Por cada archivo que se emula y resulta malicioso se genera un informe detallado. El informe, de fácil comprensión, incluye detalles del archivo e información sobre cualquier intento de actividad anormal o maliciosa originada al ejecutar el archivo. Además, proporciona capturas reales del entorno mientras se ejecuta el archivo en todos los sistemas operativos en los que se ejecute la simulación.

Ecosistema ThreatCloud

Las nuevas amenazas descubiertas se envían a la base de datos de inteligencia de ThreatCloud y se distribuye al ecosistema para proteger otros gateways de Check Point conectados. Esto permite que los gateways conectados puedan bloquear la nueva amenaza antes de que pueda extenderse. Esta colaboración constante hace de ThreatCloud la red de inteligencia contra amenazas más actualizada y avanzada disponible.

Facilidad de instalación

Check Point SandBlast Threat Extraction se instala como un Software Blade adicional en el gateway, y puede aplicarse en toda la organización o implementarse únicamente para personas, dominios o departamentos específicos. Los administradores pueden configurar los usuarios y grupos incluidos basándose en sus propias necesidades, facilitando de una forma sencilla su implementación gradual en la organización.

Check Point analiza el estado actual de la seguridad en Cyber Day 2016

Check Point Software Technology ha celebrado en Madrid la primera edición del Cyber Day, un evento que quiere convertir en una cita de referencia para el mundo de la seguridad. Aprovechando el marco de este evento, la firma ha dado a conocer una vulnerabilidad encontrada en Facebook Messenger.

De la mano de jugadores como IDC, INCIBE y empresas como Mapfre, Cepsa y Repsol, Check Point ha celebrado en Madrid Cyber Day 2016, un evento pensado para dar a conocer el momento que vive la seguridad. Y si una cosa ha quedado clara en este evento es que las amenazas para el entorno móvil son cada vez mayores y que las viejas apuestas para combatir el malware han quedado superadas.

José Antonio Lorenzo, director general de IDC España, fue el encargado de dar comienzo a las exposiciones con una ponencia titulada Estado de la Ciberseguridad en España. En ella, Lorenzo señalaba que la seguridad no es solo una cuestión del departamento de TI, "es una cuestión de todos".

Mirando las prioridades de las empresas para este año, Lorenzo destaca que la primera es la seguridad y la protección, mientras que la tercera es el cumplimiento normativo. Asimismo, este responsable ponía sobre la mesa las principales tendencias en el mundo de la seguridad. La primera de ellas es la Transformación Digital, que debe ser empleada no sólo como motor del negocio, sino como motor de la seguridad; la segunda sería el cumplimiento normativo, algo que afecta a la totalidad de las empresas; la tercera, la necesidad de responder, no sólo a los clientes, sino ante las amenazas, en cualquier momento (24x7).

Un paso por delante de los ataques

Y sobre esta capacidad de respuesta, incluso antes de que se produzca el ataque, es sobre lo que habló Thierry Karsenti, vicepresidente técnico y de Nuevas Tecnologías de Check Point Europa, en una presentación que, bajo el título, One step ahead of cyberattacks, mostraba la necesidad de estar preparado ante ataques desconocidos, cada vez más frecuentes.

Tal y como mostró Karsenti, se van a invertir en seguridad empresarial en 2016 un total de 86.000 millones de dólares, cifra que podría elevarse a 101.000 millones

en 2018. Y eso en un contexto en el que el 72% de los CIOS creen que sus infraestructuras TI no están protegidas y son vulnerables a amenazas avanzadas y donde el 57% de las empresas carecen de las capacidades necesarias para bloquear ataques modernos.

“Se van a invertir en seguridad empresarial en 2016 un total de 86.000 millones de dólares, cifra que podría elevarse a 101.000 millones en 2018”

Thierry Karsenti, vicepresidente técnico y de Nuevas Tecnologías de Check Point Europa

Mario García, director general de Check Point para España y Portugal, repasa las claves de Cyber Day 2016

Clicar para ver el vídeo

Frente a esto, Check Point propone una seguridad basada en la aplicación de la inteligencia y en adelantarse y estar preparado ante posibles amenazas.

El punto de vista del cliente lo puso de manifiesto Javier Espasa, gerente de arquitectura de infraestructuras de Repsol, quien habló sobre cómo implementar la seguridad en el nuevo paradigma del centro de datos.

Sobre servicios para la ciberseguridad de las empresas habló Elena García, responsable de contenidos e investigación del INCIBE, que reconocía que, el económico es una de los motivos que explican el cibercrimen. De hecho, este cibercrimen representa el 8% del PBI mundial, aunque existen otros motivos como la notoriedad o el perjuicio de la imagen.

Por tanto, la seguridad debe verse como un motor generador de confianza.

Una movilidad segura, otra gran tendencia actual

La inseguridad en la movilidad fue el tema que centró la ponencia de Michael Shaulov, director de gestión de

“En movilidad la propuesta de Check Point pasa por una tecnología de detección de amenazas inteligente, como la de Check Point Mobile Threat Prevention”

Michael Shaulov, director de gestión de productos de movilidad de Check Point

productos de movilidad de Check Point. Este responsable desgranó las diferentes amenazas para los entornos móviles y cómo han evolucionado estas amenazas, incluyendo, entre otras, la posibilidad de que incluso aplicaciones en las tiendas móviles estén infectadas y, con ello, se infecten los dispositivos que las descarguen y ejecuten.

Frente a esto, la propuesta de Check Point pasa por una tecnología de detección de amenazas inteligente, como la de Check Point Mobile Threat Prevention, que monitoriza más de un vector de ataque. Analiza todo un dispositivo al completo en su contexto, incluyendo su entorno, un componente clave de cualquier estrategia de seguridad móvil que se precie.

Eusebio Nieva, director técnico de Check Point analiza las últimas tendencias de amenazas y las tecnologías para combatirlas

Clicar para ver el vídeo

Mesa Redonda Cyber Day 2016: La amenaza del secuestro digital

El broche al Cyber Day 2016 organizado por Check Point fue una mesa redonda que, bajo el título La amenaza del secuestro digital, abordó las nuevas tendencias de seguridad en el mundo de la empresa actual.

La cita contó con la participación de Andrés Peral Plaza, director de Seguridad en Sistemas de Información de Mapfre; Rafael Hernández, responsable de Seguridad de Sistemas de Información, CISO Infraestructuras Críticas de CEPSA; Galo Montes, services line manager de Hewlett Packard Enterprise; y Juantxu Mateos, director de desarrollo de negocio de Nextel, moderados por José Antonio Lorenzo, director general de IDC España.

El encargado de romper el hielo fue Andrés Peral, que comentaba que la seguridad "es algo integral que debe hacer frente a las amenazas del mundo lógico y el mundo físico".

"La seguridad no puede depender solo del departamento de seguridad"

Andrés Peral Plaza, Mapfre

Rafael Hernández destacaba que la seguridad "es un servicio para dar soporte al negocio. Buscando siempre la máxima seguridad, tanto lógica como física, tratamos de ser un facilitador", y recordaba que la securización no puede ser la misma que para un castillo, "tenemos que facilitar el acceso de la forma más eficiente".

"El eslabón más débil de la cadena es el usuario final"

Rafael Hernández, CEPSA

“Es necesario evaluar cómo transformarse de forma segura”

Galo Montes, Hewlett Packard Enterprise

Para Peral, “en la relación entre algo seguro y algo que se puede hacer, intentamos enfocarnos hacia las amenazas y dejar claros los riesgos, pero sin olvidar que es necesario hacer negocios de forma segura, cumpliendo con las normativas”.

Y es que, como señala Rafael Hernández, “sea donde sea, tenemos que dejar claro lo que se puede y lo que no se puede hacer”.

Galo Montes reconocía que “los clientes se están transformando a gran velocidad”, lo que genera “un escenario de incertidumbre donde es necesario evaluar cómo transformarse de forma segura”.

Juantxu Mateos, por su parte, destacaba que “no podemos banalizar la seguridad, sobre todo cuando cualquiera puede acceder al Hacking as a Service, y solo es una cuestión de dinero”. De ahí que la propuesta de su empresa pase por “aportar, con inteligencia, un valor más allá de las herramientas, buscando ofrecer soluciones en tiempo real”.

Diversidad en el cliente

Tanto Galo Montes como Juantxu Mateos coinciden al afirmar que hay dos tipos de clientes, los de la gran cuenta, que sí están “a la última” en seguridad, y las empresas de menor tamaño y recursos, donde todavía hay mucho que hacer. Eso sí, tal y como resume Mateos, “estamos avanzando, pero la seguridad al 100% no existe”.

Por otra parte, Andrés Peral destaca que IoT es una oportunidad, pero tiene sus retos. Por la LOPD, “la seguridad debe estar presente en cualquier iniciativa desde el primer momento. Siempre tiene que estar seguridad trabajando con negocio”.

“Estamos avanzando, pero la seguridad al 100% no existe”

Juantxu Mateos, Nextel

De una opinión similar es Rafael Hernández, que destaca que “el abanico de soluciones que tenemos que cubrir es muy amplio, con soluciones que han llegado para quedarse, como las de movilidad o las de cloud computing. Los entornos son, cada día, más volátiles”.

Para ello, Peral afirma que “tenemos que usar en la seguridad lógica algunos paradigmas que han funcionado en la seguridad física”, pero recalca que la seguridad “no puede depender solo del departamento de seguridad”.

Recuerda para finalizar Hernández que “el eslabón más débil de la cadena es el usuario final”, y añade que, “por mucha labor de concienciación que realices, siempre hay un porcentaje de usuarios al que no vas a alcanzar”.

Enlaces relacionados

- Movilidad (Mobile Threat Prevention)
- APT (SandBlast)

Tecnología para tu Empresa

Encuentra en el nuevo centro de recursos de IT User las últimas propuestas tecnológicas para hacer que tu empresa funcione.

- Transformación digital
- Estrategias
- Productividad
- Seguridad
- Documentación
- Vídeos
- Casos de éxito

>> tecnologiaparatuempresa.ituser.es

Patrocinado por: Hewlett Packard Enterprise · intel

Algunos de los documentos que podrás leer son:

>> Ganadores y perdedores en la Economía global de las Aplicaciones

>> Cinco estrategias sencillas para ayudar a habilitar un personal móvil más productivo

>> Tres estrategias para mantener activo su negocio

>> Cómo pueden potenciar la productividad los servidores modernos

IaaS con sabor español

El mundo de la tecnología ha cambiado mucho en cinco años. Inmersos en plena ola de transformación de empresas y negocios, si echamos la vista atrás vemos que las cosas eran diferentes en 2011. Por aquel entonces, la nube o el cloud computing eran una tendencia de futuro más que de presente, y, aunque no siempre es así, esta tendencia ha acabado por consolidarse y hoy es difícil encontrar una empresa que no tenga ninguna parte, por mínima que sea, de sus TI en la nube.

Precisamente hace 5 años, en noviembre de 2011, nacía una empresa española con la nube como foco y terreno de juego, que ahora, cuando está a punto de cumplir su primer lustro, cuenta ya con más de 3.500 clientes en 40 países diferentes, y dispone de oficinas en seis países y centros de datos en 3 continentes. Pero, ¿cuál es la estrategia de Gigas?

Situación del mercado

Antes de adentrarnos en la propuesta concreta de Gigas, hemos de detenernos un poco en cómo se encuentra el mercado en este momento.

Así, el mercado de Infraestructura como Servicio (IaaS), que es donde desarrolla su actividad Gigas, ha continuado creciendo. De hecho, se estima que el

Gigas cuenta con más de 3.500 clientes empresariales en 40 países diferentes, y dispone de 7 oficinas en seis países y 4 centros de datos en 3 continentes

crecimiento global en 2015 fue del 32%, según diversas fuentes de análisis, alcanzando una cifra global de 16.200 millones de dólares. De cara a este año, las previsiones pasan por alcanzar los 22.400 millones, o, lo que es lo mismo, que el mercado IaaS podría crecer en torno a un 38%.

En este entorno, las empresas continúan con estrategias de cloud híbrida, complementando nubes privadas e infraestructura en sus instalaciones con proyectos de cloud pública.

Foco exclusivo en Infraestructura como Servicio (IaaS)

Tal y como nos explica José Antonio Arribas, COO y fundador, ““la infraestructura cloud se ha demostrado

como una de las tendencias con más auge y más interesantes para las empresas. Las ventajas de este tipo de entornos se pueden agrupar en varios aspectos: reducción de la inversión, eficiencia económica, eficiencia operativa y orientación a negocio".

Ahondando en estos aspectos, en lo que a reducción de la inversión se refiere, José Antonio Arribas explica que "las empresas pueden disponer de tecnología de última generación sin la necesidad de realizar inversiones en infraestructura física con alto coste. Hemos sustituido el modelo tradicional de inversión con presupuestos asignados e impacto directo en la caja de la compañía, por un modelo de "alquiler de infraestructuras".

A esto se une la eficiencia económica, dado que "este nuevo modelo, supone, además, un importante aumento en la eficiencia económica de estos servicios, ya que los equipos de TI pueden ajustar los recursos que necesitan y, por tanto, su coste, a las variaciones de las necesidades que sus empresas experimentan. De este modo, viejas políticas que implican tener infraestructura sobredimensionada e infrautilizada para poder cubrir los picos de servicio de las unidades de negocio, no son ya necesarias".

El tercer aspecto es la eficiencia operativa, porque para José Antonio Arribas, "proveedores como Gigas, nos responsabilizamos de la disponibilidad y el correcto funcionamiento de la infraestructura, y esto supone que el cliente ya no tiene que asumir las posibles incidencias del hardware (rotura de discos, problemas de disponibilidad, equipos en 24x7 dedicados al mantenimiento). Además, en nuestro caso buscamos que los equipos de TI puedan, al mismo tiempo, desentenderse de estas responsabilidades, pero sin perder en ningún momento la capacidad de actuación sobre la plataforma. De este modo, cualquier de nuestros clientes pueden gestionar su Cloud Datacenter con la misma independencia y acceso como si lo tuvieran físicamente en sus instalaciones".

Diego Cabezudo, CEO y cofundador de Gigas, analiza los valores de la compañía

Clicar para ver el vídeo

Por último, otra ventaja está en lo referido a la orientación a negocio. Para nuestro interlocutor, "como responsable de TI en diferentes multinacionales, una de mis preocupaciones siempre ha sido que TI y la infraestructura que gestiona, sean palancas para el negocio y nunca un freno. Los tiempos en los que una determinada campaña o servicio venían marcados por la disponibilidad de la plataforma ya son cosa del pasado".

Una propuesta diferente

Partiendo de esta base, ¿qué aporta Gigas a sus clientes? ¿Por qué es Gigas la decisión adecuada? Tal y como nos explica José Antonio Arribas, "diferenciaría tanto los aspectos tecnológicos como los empresariales que

“Tecnológicamente hablando, nuestro servicio se basa en el uso de tecnología propietaria que nos permite ser muy flexibles a la hora de desarrollar funcionalidades ad-hoc para nuestros clientes”

José Antonio Arribas, COO y cofundador de Gigas

pensamos son diferenciadores en el caso de Gigas. Tecnológicamente hablando, nuestro servicio se basa en el uso de tecnología propietaria que nos permite ser muy flexibles a la hora de desarrollar funcionalidades ad-hoc para nuestros clientes, al tiempo que al no tener que asumir costes de software de terceros, nos permite ser muy competitivos en costes. Es una tecnología que tiene como premisa la autoprovisión y autogestión real de la plataforma. Y enfatizo lo de “real”, porque nuestros clientes no solo pueden provisionar un datacenter completo (firewalls, balanceadores de carga, servidores, VLAN, VPN, sistemas de almacenamiento sobre SSD, SAS, SATA, backups...) en tiempo real sino, e igual de importante, gestionarlos de forma totalmente independiente”.

De hecho, añade, “esta tecnología nos ha permitido

UNA EMPRESA QUE COTIZA EN BOLSA

El pasado 3 de noviembre de 2015, cuando Gigas alcanzaba su cuarto año de vida, la compañía iniciaba una nueva aventura: salir a Bolsa. Desde ese día, las acciones de la compañía cotizan en el Mercado Alternativo Bursatil.

En el momento del “toque de campana”, Diego Cabezudo, CEO de Gigas, destacaba que “con tan solo cuatro años en el mercado hemos sido capaces de desarrollar tecnología puntera que ha sido reconocida por los mejores analistas de tecnología del mundo, como Gartner”.

Asimismo, este responsable señalana que la intención de la compañía es continuar ese desarrollo, además de “reforzar lo conseguido. En España y Colombia somos referencia en infraestructura cloud; queremos afianzarnos en Chile, Perú y Panamá, donde nos hemos asentado recientemente”.

“A nivel geográfico”, continuaba el CEO de Gigas, “queremos seguir expandiéndonos. La ampliación de capital nos servirá para abrir en México, un mercado crítico que representa el 25% de los servicios de TI en Latinoamérica. Y estamos atentos a potenciales oportunidades de crecimiento orgánico, a

la adquisición de alguna compañía que nos pueda complementar o ampliar nuestra base de clientes para acelerar el crecimiento. Estoy convencido de que Gigas tiene un futuro brillante por delante”.

PENTEO OPINA

Analizamos la solución de Gigas llamada Cloud Datacenter, que incorpora las ventajas de un hosting tradicional combinadas con las bondades del cloud y resuelve aspectos hasta ahora no considerados por otros proveedores. Cloud Datacenter es un claro exponente de la visión de Gigas para innovar en un mercado en teoría commodity, así como de la evolución y especialización que están adquiriendo los proveedores en búsqueda de solucionar las necesidades reales de los clientes.

Cloud Datacenter

Clicar para ver el vídeo

ser reconocidos por Gartner como uno de los proveedores significativos a nivel mundial en los entornos de Infraestructura Cloud, durante los 3 últimos años. Algo que considero también significativo es el hecho de que seamos el único proveedor oficial español seleccionado para ofrecer infraestructura cloud a las instituciones de la Comisión Europea".

A nivel de infraestructura, Gigas cuenta con cuatro centros de datos en tres continentes diferentes. Pero, ¿qué supone esto para el cliente? Según nos comenta José Antonio Arribas, "una de las ventajas de estos modelos tecnológicos, es la de ofrecer a nuestros clientes la posibilidad de distribuir geográficamente su infraestructura en base a los requerimientos de sus usuarios finales. Gigas ofrece sus servicios desde 4 datacenters (2 en Madrid, 1 en Miami y otro en Santiago de Chile), todos ellos con categoría Tier III o Tier IV. De esta forma, nuestros clientes pueden elegir el data center donde ubicar sus datos (si no quieren que sus datos salgan del país por normativa y/o seguridad); y si, por el contrario, quieren distribuirlos, pueden hacerlo manteniendo la gestión unificada desde nuestro panel de control".

A diferencia de otros proveedores, que han apostado en una parte más o menos importante por el usuario de consumo, la orientación de Gigas es total hacia la empresa. Para su COO, "nuestra estrategia comercial está orientada a la mediana y gran empresa y esto tiene un reflejo claro en la estructura de la compañía. Por poner un ejemplo, nuestro equipo de soporte a clientes, no es un call center como tal, sino un equipo compuesto por ingenieros y administradores de sistemas, que resuelven el 82% de las incidencias en la primera llamada. Son personas que no sólo

RECONOCIMIENTO DEL MERCADO

En estos cuatro años, Gigas ha recibido diversos galardones y reconocimientos. Entre los más importantes, la compañía fue nombrada en 2015 proveedor de servicios cloud número 1 en España por la consultora y revista MSPmentor en su ranking de los 501 proveedores de servicios mundiales, nombramiento que se repite en 2016. Por tercer año consecutivo, Gigas fue también nombrado Proveedor Significativo a nivel mundial por Gartner. Además, recibió la certificación de Oracle para su plataforma que se suma a las de SAP, Microsoft y HP, y fue nombrado mejor proveedor de Infraestructura como Servicio a nivel mundial en The Cloud Awards 2015-2016. Además de los reconocimientos de la industria, Gigas fue nombrada proveedor oficial de servicios de Cloud Pública de la Comisión Europea en diciembre, junto con sus partners de la Cloud Team Alliance.

1er	Proveedor de servicios cloud en España "MSPmentor 501 Global Edition", 2015 y 2016
TOP 25	Proveedor significativo a nivel mundial en informe Gartner Cloud "Infrastructure as a Service" 2013, 2014, 2015
1er	Mejor Servicio IaaS del Mercado Eurocloud 2013, 2014
1er	Mejor Cloud Hoster Global The Cloud Awards 2015, 2016

atienden en el idioma del cliente (español o inglés) sino que, además, entienden su lenguaje técnico, porque ellos también lo son. Gigas está enfocada a ofrecer la mejor infraestructura cloud a un entorno de clientes empresariales. No tenemos productos residenciales y nuestro cloud no es una unidad de negocio, es nuestro único producto. Las empresas que ya confían en nosotros lo hacen porque la disponibilidad, el acompañamiento, y la calidad de los servicios, están al nivel de las más altas exigencias de estas empresas".

Propuesta tecnológica

A nivel de producto, José Antonio Arribas nos explica que "sobre la base del cloud que comentaba, Gigas ofrece un pool de recursos (memoria, disco, CPU...) sobre los que el cliente puede desplegar su propio cloud datacenter. No hablamos solo de virtualizar servidores, sino de desplegar los elementos que normalmente el cliente puede tener en un datacenter físico. Este pool de recursos puede ser distribuido y cambiado de forma dinámica en base a los requerimientos de cada momento, de forma que, por ejemplo, se pueden reducir recursos a un servidor para añadirlo a otro sin tener que contratar más capacidad y lo que es más importante, con la tranquilidad de que el coste se mantiene fijo al mes. Sobre esta base, hemos certificado nuestra plataforma para que los clientes puedan desplegar aplicativos de SAP u Oracle manteniendo todo el soporte del fabricante. Es interesante añadir que, adicionalmente, el cliente puede contratar soluciones de contingencia en entornos cloud. Así, los necesarios y, hasta ahora, costosos entornos de disaster & recovery, son hoy una opción que no supone tener que duplicar la infraestructura actual del cliente, y, por lo tanto, en muchos casos, son opciones reales que en el pasado se descartaban por el elevado coste que suponían".

Son dos los productos que Gigas ofrece al mercado. Por una parte, Cloud Datacenter y, por otra, Cloud VPS. Cloud Datacenter es una solución que permite definir y diseñar una infraestructura cloud desde su origen. Gigas proporciona, como señalaba su COO, un conjunto de recursos (RAM, memoria, almacenamiento) sin lími-

LA OPINIÓN DE LOS CLIENTES Y PARTNERS

Cuando una empresa supera los 3.500 clientes empresariales es complicado preguntarles su opinión a todos, pero hemos querido recoger algunas de las opiniones de clientes y partners sobre Gigas. En este sentido, Víctor Leal, gerente de ecosistemas y canales SAP Región Norte de América Latina y Caribe, destaca que "En nuestra ruta para convertirnos en The Cloud Company powered by SAP HANA, es de total importancia asegurar que la información este segura, bien administrada y con un mantenimiento de mucho menor costo. Gigas, sin duda es nuestro aliado estratégico en este sentido y no tenemos duda que juntos seguiremos entregando gran valor y beneficios para nuestros clientes".

En palabras de Christian Gardiner, director general SAS Iberia, "gracias al servicio de Gigas conseguimos provisionar nuestra herramienta de Visual Analytics con inmediatez y sin que esto supusiera una inversión para los clientes de nuestra plataforma de software, transformando en servicio la inversión que hasta ahora tenían que hacer los clientes en infraestructura".

Para Iván Eyara, jefe de Plataformas Medios Digitales en Canal 13, "la solución cloud de gigas, nos permitió disponer de un entorno de contingencia para nuestra plataforma web del campeonato del mundo de Fútbol. El acompañamiento del personal de Gigas durante todo el proceso, junto con una estructura de costos eficiente, hicieron que seleccionáramos sus servicios".

En opinión de Camilo Andrés Peña Gómez, jefe jurídico y de Riesgo Lating Logistic LLC Avianca Express, "Gigas Hosting ha cumplido a cabalidad con todas sus obligaciones contractuales y ha provisto un excelente servicio".

Por último, Ángel Luengo, cofundador y CTO de 24symbols, apunta que "el enfoque de Gigas nos gustó. En lugar de contratar servidores más o menos grandes, lo que contratas es un pool de recursos. Una vez lo tienes, lo gestionas como quieras según necesites. Gigas nos ofreció, además, la ventaja de poder acercar nuestro contenido al usuario final contratando sus servicios en los datacenters de Madrid o Miami".

tes, con los que replicar un datacenter físico en un entorno virtual. Todo controlable y gestionable a través de un panel de control web y en tiempo real. Se trata de una propuesta especialmente dirigida a empresas, que podrán crear, modificar, re-distribuir y administrar su centro de datos virtual con total libertad y autonomía, en base a las necesidades de tu negocio en cada momento, y hacerlo de forma rápida.

Este producto puede complementarse con otras opciones como firewalls, balanceadores de carga, VLANS, sistemas de autoescalado, discos compartidos y sistemas de backup.

El siguiente producto es Cloud VPS, que, tomando como base la esencia de los VPS (Virtual Private Server) tradicionales ofrece un servicio construido sobre una plataforma virtual escalable en recursos de forma inmediata y cuando el usuario necesite.

Enlaces relacionados

- Conozca Gigas
- Cómo levantar un datacenter en 4 minutos
- Informe Penteo Gigas Cloud Datacenter a examen
- Informe MABIA Research
- Cloud Datacenter
- Cloud VPS

#ContentMarketingIT

¿Quieres conocer las claves que definen una adecuada **WLAN en la empresa**?

Gracias a Teldat, descubre los aspectos que una WLAN empresarial debe tener.

Accede a este documento digital y conoce las claves para disfrutar de una WLAN empresarial adecuada para tu negocio.

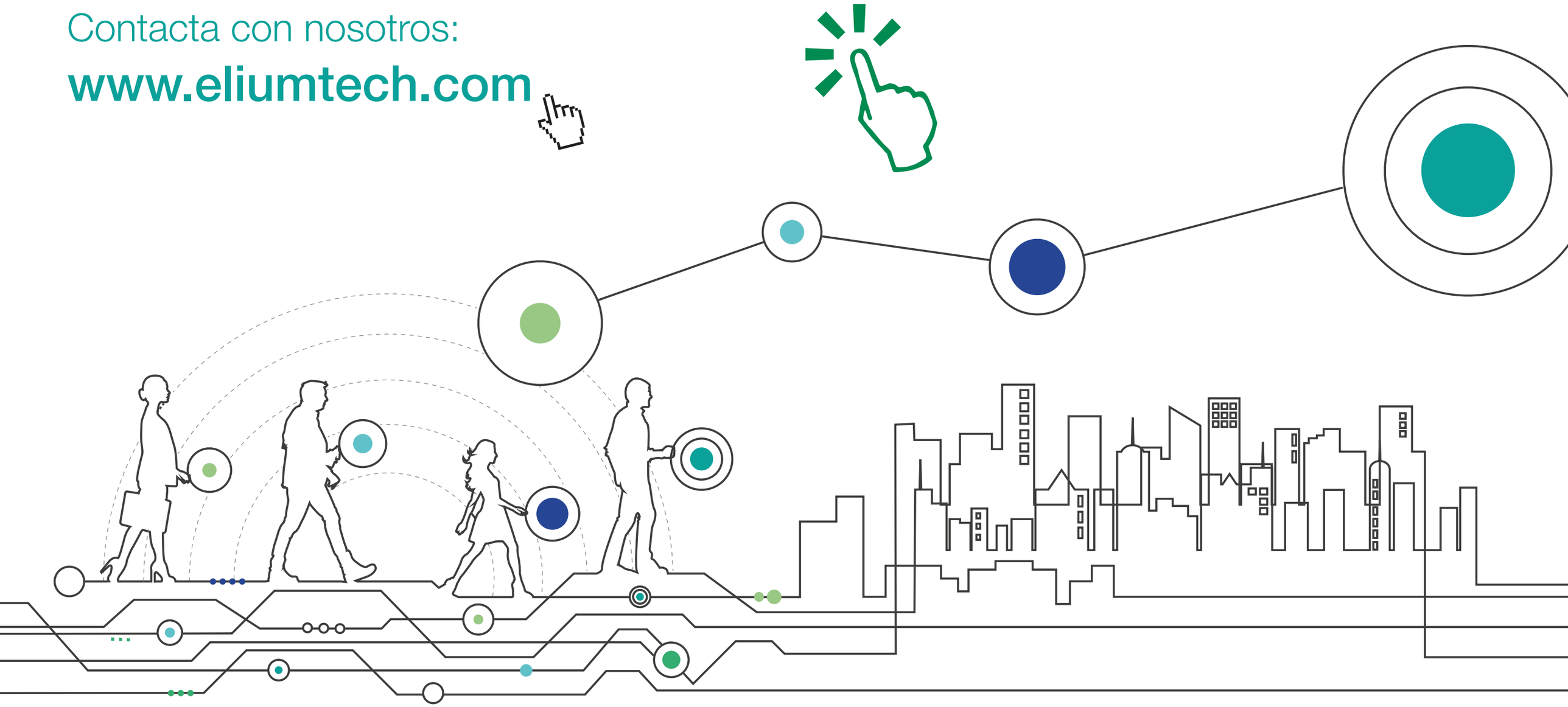
Las claves de una adecuada
WLAN en la empresa

¿Quieres implantar tecnologías como:
Cloud, Hiperconvergencia, Big Data, SDN...?
Déjanos ayudarte.

ELIUM
ADVANCED TECHNOLOGY EDUCATION

Contacta con nosotros:

www.eliumtech.com



DIME Y LO OLVIDO. ENSÉÑAME Y LO RECUERDO. INVOLÚCRAME Y LO APRENDO.

BENJAMIN FRANKLIN

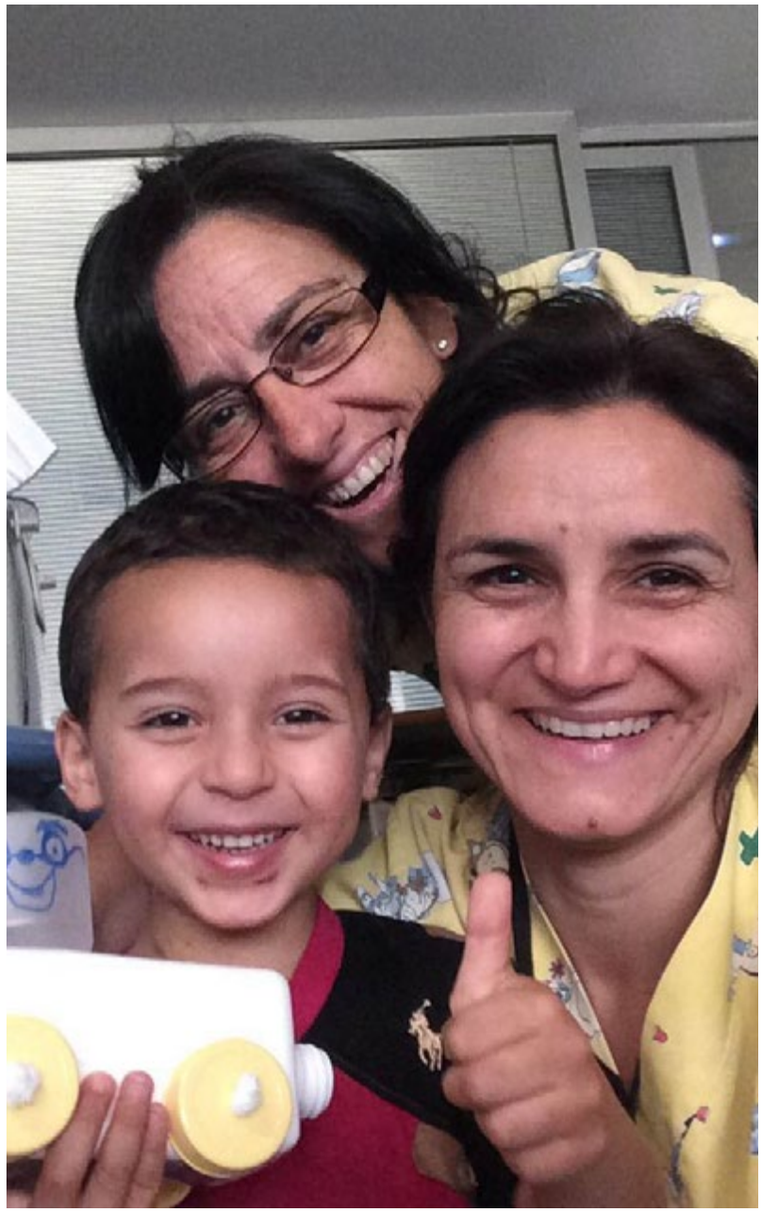
Porque cada historia no es una historia más

Quieres colaborar

Puedes hacer tus aportaciones en la cuenta ES27 2100 6274 3202 0003 5801 o, si lo prefieres, tienes otras opciones en este enlace.

Cada persona tiene una historia. En algunas ocasiones, se trata de una historia feliz; en otras, triste; y en algunos casos, una historia de esperanza. Samira Brigüech, presidenta de la Fundación Adelias, relata una de esas historias, porque cada una de ellas, no es una historia más.

Samira Brigüech, preseidenta de la Fundación Adelias



La pelota pasó delante de él y le hubiera encantado salir corriendo tras ella, darle una buena patada y devolvérsela a los chicos que jugaban en la arena. Pero su madre le había dicho mil veces que eso podía pararle el corazón en seco. Nació así, con un enorme agujero en el corazón. Conforme habían ido pasando los años, acababa de cumplir cuatro, era más y más consciente de la losa que le suponía su enfermedad.

Se cansaba sólo con saber que tenía que levantarse de la cama. Nunca podía salir a jugar con sus amigos porque siempre acaban corriendo o subiéndose

Fundación Adelias

La Fundación Adelias nace de la mano de empresarios, ejecutivos de multinacionales y jueces que piensan, profundamente, que un mundo mejor es posible. Dedicamos tiempo, fondos, talento e ilusión para trabajar por niños y adolescentes en dos ámbitos fundamentales: educación y salud. Movidos por un compromiso con la sociedad, con la población más vulnerable, los niños, trabajamos construyendo hospitales, Casas Cuna, Escuelas, impulsando el progreso y el desarrollo. Movemos especialistas de un lado a otro del continente y formamos a los hombres del futuro para cambiar la realidad de las comunidades para las que trabajamos. El foco es España en materia educativa y Marruecos en el ámbito de la salud.

Un pasillo humanitario entre Madrid y Nador que ha salvado la vida a más de 150 niños y ha atendido a más de 6.500 en estos siete años de colaboración humanitaria

a algún árbol que era inalcanzable para él. Le costaba comer porque casi nunca tenía apetito, se le hacía bola al tragar. Había visto muchas veces a su madre mordiéndose los labios y sabía que eso significaba que la cosa no pintaba bien. Su corazón averiado no dejaba que la sangre fuera por donde debía, vamos, se iba por donde le daba la gana y le estaba fastidiando los pulmones.

Correr, correr y correr y volver a correr tras la pelota: ¡Ese era su sueño!

El de sus padres era que se produjera el milagro de sus vidas y le operaran, y le zurcieran aquel agujero por el que se le iba la vida a su único hijo. Sabían que tenían muy pocas posibilidades. Vivían en una situación de pobreza extrema en el norte de Marruecos, donde la sanidad privada es excelente, pero ellos no se la podían permitir; donde la cirugía cardiaca en hospitales públicos también era muy buena, pero las listas de espera eran interminables. Cuando llegara su turno su corazón se habría cansado de esperar y sus pulmones estarían hechos trizas.

Cuatro largos años esperando que algo o alguien lo cambiara todo. ¡Y el milagro ocurrió!

La caravana humanitaria de Sanitas y Fundación Adelias desembarcó, como cada seis meses, en el hospital de Nador. Con el Dr. Larraya a la cabeza (jefe del servicio de cardiología pediátrica de Sanitas y de la Paz) que, junto con su homóloga en Nador, la Dra. Loubna, atendieron a más de 140 cardiópatas en tres días. No hubo cuartel para los médicos. Familias enteras esperaban durante horas y horas ser atendidos por aquellos extraordinarios talentos que venían de Madrid a verlos. “Seguro que en Marruecos se come muy bien, comentaba el personal voluntario en los brevísimos descansos, pero en esas 72 horas hubo mucho té y poco cuscús. Los niños que estaban esperando vivían con ansía el momento de ver los médicos y ha-

bía que darlo todo. Bastante tenían con la carga que llevaban.

Nuestro protagonista fue uno de los elegidos para operar con fines humanitarios en el Hospital Universitario Sanitas La Zarzuela. Con todos los gastos pagados: visado, desplazamiento, cirugía y manutención en uno de los pisos que el Banco Sabadell ha cedido a la Fundación Adelias. Para que estos pequeñitos, juntos con sus mamás, pudieran vivir durante el pre y post operatorio.

Le abrieron el corazón. Lo tuvo abierto durante horas mientras otro aparato muy sofisticado le mantenía con vida. Se lo abrió el Dr. Rubén Greco, unos de los mejores cirujanos en cardiología pediátrica que tenemos en España; a su lado, un sobresaliente equipo de invisibles compuesto de anestesista, instrumentalista, auxiliares, enfermeras, cirujano de apoyo, cardiólogo, pediatra, intensivista… donaba su tiempo y su talento para que la cadena del bien funcionara como un reloj.

Han pasado más de 18 meses desde que su mamá recibió esa asombrosa a llamada en la que se le anunció: "¡Su hijo va a ser beneficiario del Pasillo Verde!". Un pasillo humanitario entre Madrid y Nador que ha salvado la vida a más de 150 niños y ha atendido a más de 6.500 en estos siete años de colaboración humanitaria.

En estos ocho 18 meses la madre ha llorado: de asombro, de gratitud, de alegría, de miedo, de ilusión, de felicidad y de terror, cuando su hijo salió de su habitación para el quirófano. "A lo mejor no le vuelvo a ver nunca más", pensó. Y se derrumbó. Y se apoyó en Hakam, el logista del pasillo verde. Un hombre que ha compartido con cientos de madre las esperas de quirófano, que las ha visto derrumbarse y levantarse a veces en el mismo instante. Otro invisible de esta portentosa cadena.

Hoy, 27 de junio de 2016, ¡le han dado el alta! Y nuestro pequeñito se marcha.

Tiene toda la vida por delante. Su corazón esta reparado y el Dr. Larraya le ha mandado al piso de acogida a descansar. Cogerá fuerzas y volverá a su hogar con el resto de su familia.

Más o menos un total de 100 personas son movilizadas para salvar la vida a un niño. Una extraordinaria cadena del bien se pone en marcha cada vez que desde Sanitas nos dan carta blanca para sacar de la calle a un niño minusválido. Y, entre todos, devolverle al universo un niño sano. Preparado para VIVIR su vida.

Todos somos responsables de alguna manera de los niños que llegan a nuestro planeta. Todos deben tener al menos la oportunidad de vivir sin enfermedad, sin dolor, sin miedo, sin hambre. Me siento orgullosa de cada de una de las vidas que le hemos arrancado al destino. A veces en un esfuerzo que deja exhaustos a muchos de nosotros.

Únete a la cadena del bien de Fundación Adelias. Donanos equipamiento, servicios, fondos, talento, tiempo y forma parte de la solución. ¡Te esperamos!

Enlaces relacionados

Fundación Adelias

it white papers

#ContentMarketingIT

¿Quieres descubrir el verdadero potencial de las nuevas **estaciones de trabajo**?

Gracias a HP Inc, puedes conocer todos los detalles de estos equipos.

Accede a este documento digital y descubre cómo convergen fiabilidad y rendimiento en una misma plataforma.

Workstations:
rendimiento y fiabilidad al servicio de la productividad

it User TECH & BUSINESS

5G: pisando el acelerador hacia nuevos negocios

Cuando hablamos de 5G lo hacemos de la tecnología móvil de quinta generación. Además de por el incremento en velocidad, 5G supone un enorme potencial, tanto para consumidores como para las empresas y la industria.

5G nos llevará a una sociedad hiperconectada, con aplicaciones de alto valor social y económico (aspecto diferencial con respecto a anteriores generacionales -3G y 4G- centradas en una tasa de datos más rápida y menor latencia). Medidores Inteligentes, coches conectados, Realidad Aumentada, juegos en tiempo real… las posibilidades que se abren ante la irrupción de 5G son amplias y variadas. Por eso, la GSMA está animando a la industria a seguir innovando.

Cada vez más rápido

Si 4G LTE ha visto la tasa de adopción y despliegue más rápido de los consumidores de cualquier tecnología de las telecomunicaciones móviles, la mejora de la infraestructura existente LTE puede abrir nuevas oportunidades comerciales y allanar el camino para una mejor experiencia cuando esté disponible 5G.

Según un estudio reciente de la consultora ABI Research, los operadores de banda ancha móviles alcanzarán unos ingresos de 247 millones de dólares en el segmento 5G en 2025, tan solo 5 años después de estar disponible esta tecnología.

El informe muestra que América del Norte, Asia-Pacífico y Europa Occidental serán los mercados que van a liderar el camino en términos de ingresos 5G. Se espera que 5G tenga un rápido crecimiento y adopción, por encima incluso que 4G.

“No se trata de una evolución de la red actual, sino de una red completamente nueva que propiciará la entrada de nuevos actores y nuevos servicios“

Enrique González Blázquez, jefe de proyectos para el sector Telecom dentro del departamento Atos Research and Innovation (ARI) de Atos

5G Live Demostration

Clicar para ver el vídeo

Las respuestas ante nuevos retos

Sin embargo, ABI Research cree que a medida que los proveedores de infraestructura y operadores de telefonía móvil se preparan para el futuro, el mercado se enfrenta a varios desafíos clave que incluyen fragmentación del espectro, el desarrollo de normas, rango de

cobertura, disponibilidad de dispositivos y presiones CAPEX / OPEX.

Por tanto, la llegada del 5G va a suponer un antes y un después. En valoraciones de José Enrique González Blázquez, jefe de proyectos para el sector Telecom dentro del departamento Atos Research and Innovation (ARI) de Atos, "no se trata de una evolución de la red actual, sino de una red completamente nueva que propiciará la entrada de nuevos actores y nuevos servicios como la conducción autónoma o la posibilidad de realizar operaciones de forma remota mediante robots". Algo que exigirá unos requisitos en cuanto a latencia, fiabilidad… que las redes actuales no están en condiciones de proporcionar. "También será la nueva red 5G la que permita que el Internet de las cosas (IoT por sus siglas en inglés), que dará lugar a que el número de dispositivos conectados a la red crezca de forma exponencial". Además, la nueva arquitectura 5G proporcionará "múltiples redes extremo a extremo con una gran flexibilidad sobre la misma infraestructura física. Ello supondrá que diferentes operadores compartirán los recursos físicos de red, dando lugar a un abaratamiento significativo en los costes de despliegue".

Como ya hemos dicho, el lanzamiento comercial de 5G está previsto para 2020. Una red que tendrá, según Huawei, una capacidad 1.000 veces superior y una velocidad 100 veces mayor que las redes LTE, permitiendo una conexión sin precedentes para 100.000 millones de dispositivos, "un factor clave para la llegada del Internet de las Cosas y la automatización vertical de la industria". Además, la ínfima latencia del 5G, estimada en un milisegundo, "sentará las bases para el desarro-

it whitepapers

ALMACENAMIENTO FLASH: RAZONES DE SU ADOPCIÓN GENERALIZADA

El uso de almacenamiento flash en el centro de datos prueba que es una de las tecnologías más disruptivas para dar forma al panorama del almacenamiento empresarial. IDC hace en este documento un repaso por la trayectoria de las cabinas flash, desde que entraran en el data center empresarial, hace unos seis años, cuando las compañías no percibían la necesidad de acelerar sus aplicaciones, y eran escépticos debido a los altos costes de adquisición y al hecho de que los discos flash solo los vendían fabricantes recién surgidos.

IDC
Vendor Spotlight
New Flash Technologies Overcome Barriers to Widespread Adoption
Sponsored by: Dell
Nick Sundby
September 2015
Archana Venkataraman
IDC OPINION

NO TE PIERDAS NUESTROS #ITWebinars

EVOLUCIÓN Y ADAPTACIÓN DEL ALMACENAMIENTO AL IT ACTUAL

Ponente: **José Antonio Corredor, especialista en almacenamiento Dell España**

La evolución de las tecnologías aplicadas en los Centros de Datos trasciende el ámbito de lo que esa tecnología pretende resolver afectando a otros elementos. Ahora, el foco de esta evolución está en la simplificación de las tareas y el incremento del rendimiento. La primera se ve reforzada por tecnologías hiperconvergentes en las que el almacenamiento forma parte de entornos de escalado horizontal basados en arquitectura x86. En el área del incremento de rendimiento, la adopción de tecnologías como SSD ha permitido el desarrollo de nuevas capas de estratificación dentro y fuera de los propios sistemas de almacenamiento.

¡ÚNETE!

SEGURIDAD INTRÍNSECA CON VMWARE

Ponente: **Moisés Navarro, Business Strategist; y Miguel Cordón, Senior Account Executive Iberia Network & Security de VMware**

VMware ha venido trabajando en la racionalización, la agilidad, la automatización tanto del Centro de Datos como del puesto de usuario. La securización de estos entornos y de sus cargas de trabajo es determinante. Las plataformas definidas por software permiten ahora proteger esos entornos, para lo que es clave el concepto de micro-segmentación que habilita VMware. Descubre en este IT Webinar en qué consiste esa micro-segmentación y cuál es la propuesta de VMware para proteger los entornos empresariales.

¡ÚNETE!

TRANSFORME SU ALMACENAMIENTO EN UN SERVICIO ALTAMENTE DISPONIBLE

Ponente: **Rafael Díaz-Guardamino, especialista en almacenamiento para Dell España**

El propósito de un sistema de almacenamiento tradicional ha evolucionado. Cuando antes su misión fundamental estaba asociada a la provisión de capacidad para almacenar datos, ahora se buscan mecanismos avanzados de protección y disponibilidad que permitan la provisión de un servicio con la mayor de las garantías. Además, la nueva incorporación de tecnologías orientadas al máximo rendimiento, como es el SSD, ha propiciado la aparición de nuevas funcionalidades orientadas a la optimización que facilitan la incorporación de estas tecnologías a centros de datos de tamaño medio e incluso pequeño.

¡ÚNETE!

>> TAMBIÉN BAJO DEMANDA <<

> **“5G será una potente plataforma que permitirá nuevas aplicaciones, modelos de negocio e, incluso, nuevas industrias, con las dificultades que ello conlleva”**
>
> **Huawei**

llo de vehículos autónomos y otro tipo de aplicaciones industriales, que requieren una latencia extremadamente baja”.

Cabe señalar que la velocidad punta de 5G será de 10 Gbps, según Huawei. Para que nos hagamos una idea, esto permitirá que, por ejemplo, una película en calidad HD de 8 Gb pueda descargarse en unos instantes; lo que llevaba más de una hora mediante 3G o siete minutos con 4G, será posible en siete segundos gracias al 5G. “Esta tecnología no es una simple actualización, 5G será una potente plataforma que permitirá nuevas aplicaciones, modelos de negocio e, incluso, nuevas industrias, con las dificultades que ello conlleva”.

Lo que trae consigo este aumento de velocidad

Fernando Corredor, director de marketing de Nokia, considera que dos de las principales ventajas que traerá 5G serán la virtualización y la distribución óptima de los recursos. “Hoy en día, las redes de telecomunicaciones están dando los primeros pasos hacia la virtualización de algunas funciones de red y su centralización. La arquitectura de 5G tendrá la virtualización incorporada de manera nativa, y esto, en la práctica, significa que las empresas podrán disponer de una red virtual extremo a extremo dedicada para poder desarrollar sus casos de uso y sus necesidades de negocio de una manera efectiva en coste. Además, 5G será el habilitador de la conectividad que permita el desarrollo del internet de las cosas y con ello, el cambio y la optimización de los procesos productivos en las empresas en torno a la automatización”.

No obstante, Manuel Sánchez Malagón, director de Planificación de Red de Orange España, advierte de que aunque se habla mucho de la llegada del 5G, el estándar tecnológico no se acordará hasta dentro de un par de años y su puesta en servicio real está prevista para no antes de 2020, “por lo que tenemos tiempo para analizar las necesidades reales de los usuarios y seguir la evolución del consumo de banda ancha móvil. Esto

World’s first 5G mobile ‘device’

Clicar para ver el vídeo

nos permitirá enfocar el despliegue de 5G a medida de los requerimientos de los clientes". En su opinión, hay que trabajar, tanto a nivel tecnológico, con pilotos de soluciones Pre-5G (MIMO masivo, agregación de múltiples bandas…) como con aplicaciones previstas para 5G y que se adelantarán a 4G, como soluciones para internet de las cosas, radio privada sobre LTE…

Además, Sánchez explica que 5G permitirá definir sobre la misma red física "redes virtuales" con las características de velocidad, latencia, seguridad, duración de batería… que necesite cada cliente para sus servicios concretos, por lo que está convencido de que, aunque ya se vislumbran algunos campos de aplicación, seguramente nacerán nuevas industrias al amparo de 5G.

En valoraciones de Yago Tenorio, director de Red del Grupo Vodafone, una de las ventajas que traerá la 5G es elasticidad, que se puedan orquestar usos distintos y dar a cada uso una capacidad y una escalabilidad según la necesidad del usuario. "La elasticidad ya está en 4G en una medida limitada, y se espera que su extensión sea una de las aportaciones de 5G. Una posibilidad es trocear la red de manera que, por ejemplo, si tienes conexiones machine-to-machine sea posible multiplicarlas sin perjudicar a los usuarios de smartphones".

Ericsson 5G Seminar at Mobile World Congress 2016

Clicar para ver el vídeo

IoT y M2M cobran (más) sentido

El área de Internet de las cosas y las soluciones M2M (Machine to Machine) serán, sin duda, una de las áreas principales que se beneficiarán de las redes 5G dado que "las plataformas M2M permiten enviar, recibir, analizar y actuar sobre los datos en tiempo real, impulsando la eficiencia, la productividad y el crecimiento. De ahí que su adopción avance a gran ritmo. Los datos apoyan este planteamiento, ya que, según el Barómetro M2M 2015 de Vodafone, más de una cuarta parte de las empresas de todo el mundo usan ya algún tipo de tecnología M2M para mejorar su productividad. En este ámbito, Vodafone ha desarrollado la plataforma Vodafone M2M Global que permite gestionar las SIMs de manera centralizada e integrarlas con los respectivos sistemas M2M. Este enfoque ha propiciado la materia-

“La disponibilidad de mayores velocidades accesibles en movilidad hará posible nuevos modelos de negocio”

Fernando Molina, CTO en MásMóvil

lización de multitud de soluciones. Las más conocidas son las orientadas al llamado coche conectado, aplicaciones que permiten activar a distancia algunas funciones del coche y consultar información sobre diferentes parámetros del mismo. No obstante, hay un sinfín de campos en los que el IoT aporta grandes beneficios”.

Tal y como resume Fernando Molina, CTO en MásMóvil, “la disponibilidad de mayores velocidades accesibles en movilidad hará posible nuevos modelos de negocio, al igual que ha pasado en la evolución del 3G y 4G. Entre otras cosas, será facilitador de aplicaciones y usos de IoT con mayores consumos de datos, como aplicaciones de vídeo en tiempo real, aplicaciones que ayuden a la conducción asistida, aplicaciones de gestión de servicios urbanos “en la nube”, o la disponibilidad de un abanico más amplio de información para fuerzas de venta o de servicio técnico en movilidad, por poner tres ejemplos”.

Pasos a dar

Aunque está prevista la comercialización de 5G en 2020, primero hay que fijar el estándar 5G, lo que puede significar 2 o 3 años (Vodafone habla de 2018). En paralelo deberán establecerse y ponerse a disposición de los operadores las frecuencias para estos servicios. “Tanto el organismo de estandarización 3GPP, como el World Radio Conference están trabajando en estos objetivos, con la contribución de los operadores y fabricantes de equipos y terminales. Posteriormente se tendrá que desarrollar todo el ecosistema de equipos de red y terminales compatibles. Y por último habrá que desplegar todos esos equipos en las redes”, explica el responsable de Orange.

Actualmente estamos en la fase de estudio y diseño del sistema, definiendo los objetivos en cuanto a requisitos técnicos e investigando nuevas tecnologías que permitan cumplir con esos requisitos. A esta etapa seguirá la fase de estandarización previa a la comercialización. Sin embargo, ya durante la actual fase de estudio “la industria está empezando a desarrollar pruebas de conceptos para comprobar la viabilidad de las propuestas y determinar los casos de uso principales. En empresas como Nokia estamos trabajando en desarrollar esas nuevas tecnologías que permitan construir los pilares del estándar 5G para que su implementación sea un éxito, y analizamos qué servicios y casos de uso tendremos que priorizar durante la estandarización”, detalla su responsable.

Además, la Comisión Europea tiene en marcha el programa Horizon 2020 mediante el cual está aportando fondos para el I+D+i en el ámbito de las telecomunicaciones. Dicho programa consta de 3 fases, tal y como explica el responsable de Atos. Actualmente está en marcha la primera fase y se acaba de abrir la convocatoria para presentar propuestas para la se-

el ÉXITO empresarial está

en las PERSONAS

psicobusiness

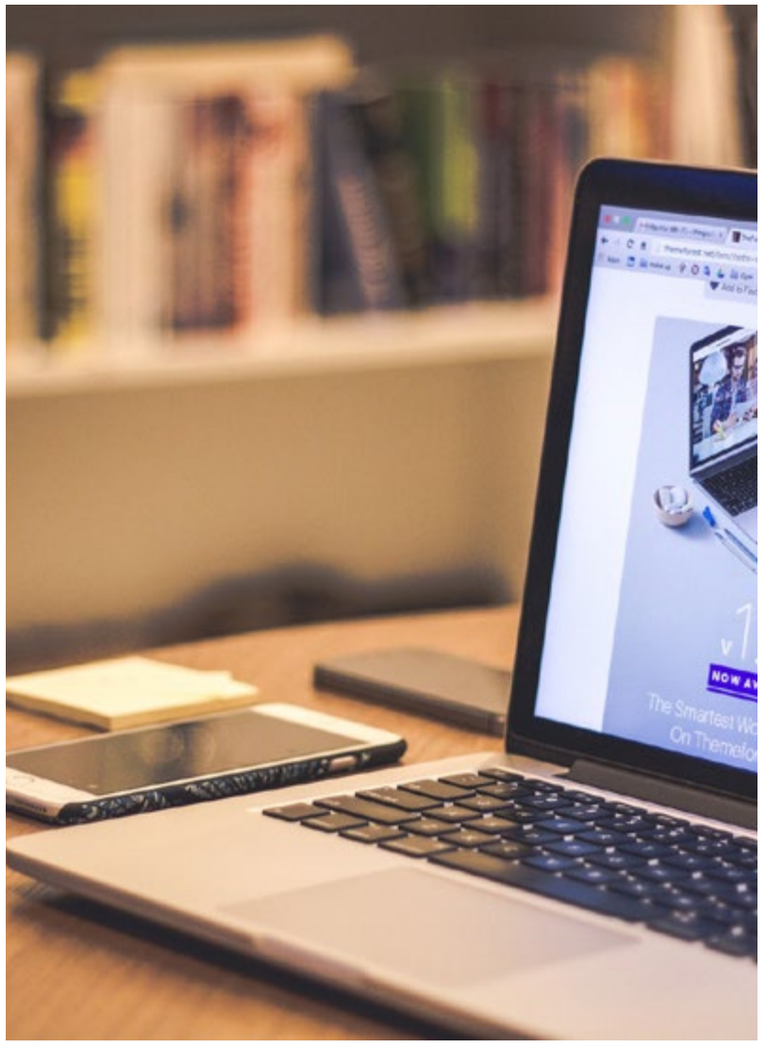
Con aquella premisa:

Potencia a las Personas
Desarrolla a los directivos
Reduce los Conflictos

Diseña una organización maximizadora
Dispón de una estrategia y Modelo de Negocio eficaz
Planifica un Plan de Desarrollo de negocio efectivo

www.yesmanagement.es

yes.
¡hagámoslo realidad!



“La industria está empezando a desarrollar pruebas de conceptos para comprobar la viabilidad de las propuestas y determinar los casos de uso principales”

Fernando Corredor, director de marketing de Nokia

gunda fase. En este programa participan los principales actores del sector: industria, pequeña y mediana empresa así como universidades y centros de investigación. Se trata de un programa muy ambicioso con el cual la Comisión Europea quiere cumplir el objetivo de que Europa lidere el desarrollo de la futuras redes y que sus empresas y ciudadanos puedan beneficiarse de las posibilidades que las nuevas tecnologías proporcionen.

Un despliegue progresivo y para todos

Por eso, la situación en España no es distinta a otros países de la Unión Europea. 5G hará uso de un abanico de frecuencias mucho más amplio que las actuales tecnologías y esto es algo que se definirá durante el proceso de estandarización. “Previsiblemente el despliegue de 5G empezará en zonas densas con mayores necesidades de capacidad y conectividad. Y en este entorno tiene sentido utilizar bandas de frecuencias más altas que las actuales. En Europa, parece que la banda de 3.5GHz es la principal candidata para desarrollar estos entornos”, explican desde Nokia, quien apunta que para asegurar el desarrollo de la tecnología en las zonas rurales se utilizará inicialmente la banda de 700 MHz. “Ya existe una directiva europea para conseguir su liberalización en el 2020 que está siendo conside-

it whitepapers

TRES ESTRATEGIAS CLAVE PARA CONSEGUIR EXPERIENCIAS DE USUARIO CONSISTENTES

Cada vez más, los consumidores quieren acceder a la información y poder tomar decisiones de compra sin tener que estar atados a un único medio. Quieren hacerlo desde cualquier lugar y en cualquier momento, ya sea en su PC o en su móvil. Piden un entorno digital que les ofrezca lo más conveniente y relevante para la fase del proceso de decisión de compra en el que se encuentren. Lee aquí tres estrategias que permitirán al área de negocio ofrecer a sus usuarios experiencias digitales consistentes y crear un modelo digital que ayude a atraer y fidelizar a sus clientes a través de todos los canales.

Everything You Should Know About 5G!

Clicar para ver el vídeo

rada por las autoridades competentes en España para asegurar dichos planes".

Además, debemos tener en cuenta, como subrayan desde MásMóvil, que España cuenta con un despliegue considerable de las tecnologías actuales hasta 4G, y existe predisposición a seguir estando a la vanguardia del despliegue tecnológico. "Ya hay previsiones de utilizar ciertas bandas para poder realizar el despliegue de 5G de manera armonizada en la Unión Europea, aunque estos planes están todavía en fase de consultas. Nosotros debemos estar comprometidos con esta evolución, que no deja de ser una capacidad base para el desarrollo del país". Además, este operador considera que es importante, eso sí, para que se pueda disfrutar de esta tecnología de manera asequible, "garantizar que exista una competencia real en el mercado y que la regulación facilite su despliegue cuando corresponda".

Tiempo para prepararse

Como vemos, aún queda tiempo para prepararse para la llegada de 5G. Desde Orange consideran que, aun-

"5G permitirá definir sobre la misma red física "redes virtuales" con las características de velocidad, latencia, seguridad, duración de batería... que necesite cada cliente para sus servicios concretos, por lo nacerán nuevas industrias al amparo de 5G"

Manuel Sánchez Malagón, director de Planificación de Red de Orange España

que las empresas son cada vez más conscientes de que los clientes y proveedores tienen en su bolsillo un "terminal táctil conectado" que puede servir como tienda, terminal de pago, escaparate de productos, servicio de atención al cliente… "avanzar en la digitalización con

#ContentMarketingIT

¿Conoces las oportunidades y retos de la **Banca** en la **Transformación Digital**?

Gracias a Huawei, puedes analizar cómo la Transformación Digital está impactando en la Banca.

Accede a este documento y descubre el impacto en el sector bancario de la Transformación Digital.

La Banca ante
la Transformación Digital:
retos y oportunidades

HUAWEI

un enfoque primero móvil es una clave para ser competitivos".

Además de esto, "nuestra recomendación sería que piensen cómo su negocio puede beneficiarse hoy de conectividad de banda ancha en todo momento y lugar. Es muy probable que la mayoría de las aplicaciones en las que estén pensando se puedan dar ya hoy con las tecnologías actuales hasta el 4G. Hablamos de telecontrol, telemedida, control de flotas, redundancia para redes fijas en caso de fallo…" En cualquier caso, no habrá que esperar a 5G para disponer de servicios similares. Por un lado, la velocidad de 4G no para de crecer con la introducción de terminales que podrán transmitir y recibir sumando cada vez más bandas de frecuencia. Y algunas de las funcionalidades que asociamos a 5G estarán pronto disponibles sobre 4G (LTE Advanced y LTE Advanced Pro, el llamado 4.5G). Por ejemplo, en 2017 llegará la tecnología para internet de las cosas sobre 4G, con una cobertura en interiores superior a la actual, y posibilitando dispositivos conectados de bajo consumo cuya batería no durará días sino años.

it whitepapers

LA MOVILIDAD ES EL
NUEVO MODELO DE INTERACCIÓN

Permanecer constantemente conectado es simplemente una forma de vida para cualquier persona nacida en el nuevo milenio. A medida que estas personas entran en nuestra fuerza de trabajo y se convierten en los consumidores del futuro, tenemos que empezar a crear nuevas formas de atraerlos como nuestros clientes, empleados y partners. En el siguiente whitepaper, HPE explica cómo conseguirlo a través de la movilidad.

“Las innovaciones de 5G mejoran notablemente la experiencia de usuario y optimizan el rendimiento de las aplicaciones para Internet de las Cosas, siendo críticas para las nuevas oportunidades de negocio en sectores verticales”

Yago Tenorio, director de Red del Grupo Vodafone

Desde Nokia consideran que las empresas deben intentar definir una estrategia a largo plazo analizando qué casos de uso o qué modelos de negocio quieren implementar en el futuro asumiendo que 5G traerá la conectividad necesaria para desarrollar cualquier tipo de negocio. “Será responsabilidad de los operadores el tratar de construir esa red ubicua e invisible para que 5G se adapte de forma óptima a los modelos de negocio y casos de uso demandados por las empresas”.

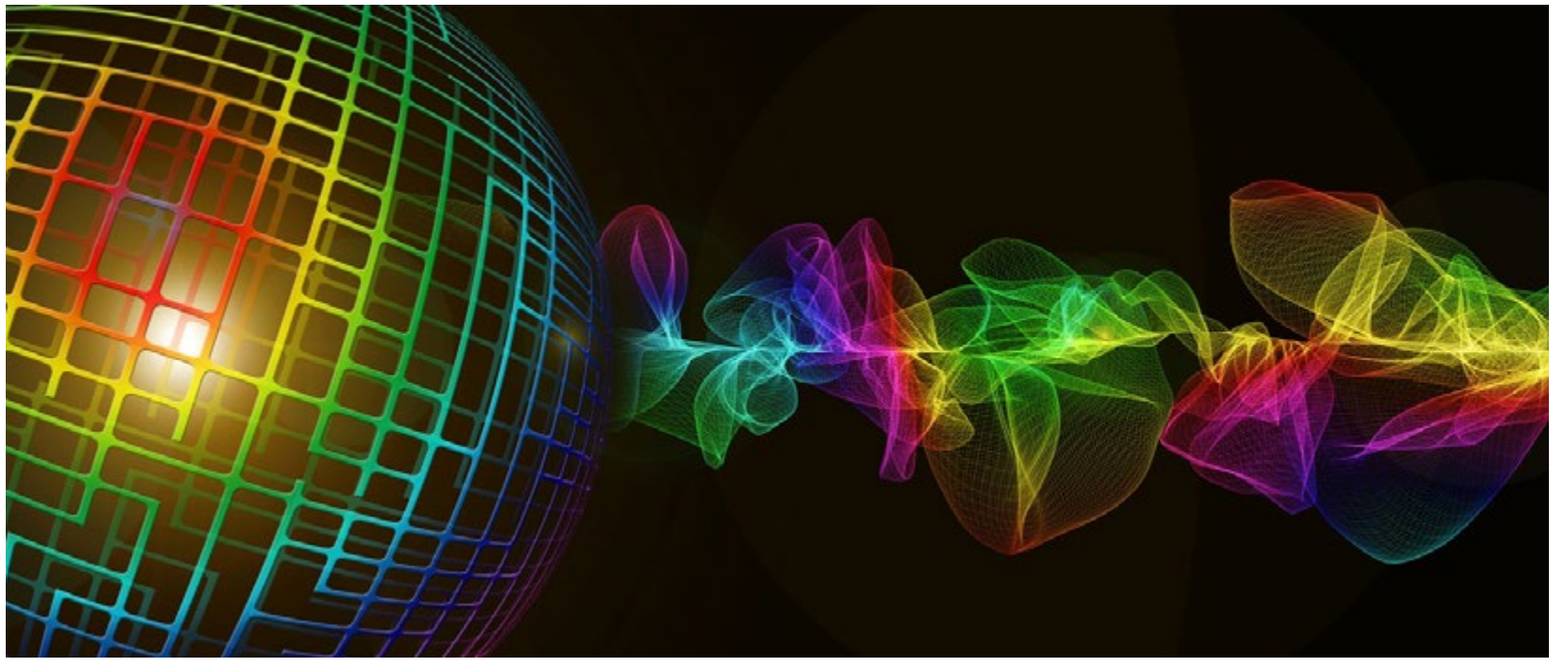
Pero antes de que las empresas puedan disfrutar de 5G, los operadores tienen que llevar a cabo una serie de procesos antes. En primer lugar, tal como subraya Huawei, tendrán que cooperar de manera abierta con las industrias verticales y permitir que las necesidades de negocio lideren el desarrollo de nuevos estándares e innovaciones.

Un mundo de posibilidades que está por llegar

Como vemos, las nuevas redes 5G serán un “activo clave para soportar una transformación de la sociedad, con un impacto claro en múltiples sectores que podríamos clasificar en 5 grupos: fábricas del futuro (control de procesos críticos, control remoto...) energía (acceso, distribución…), automoción (conducción autónoma), salud (robótica, monitorización remota...) y media y entretenimiento (ultra alta definición, experiencia de evento en vivo en el sitio...)”, en valoraciones de Atos, quien concluye que la nueva generación “transformará las redes en plataformas de orquestación inteligente, pavimentando el camino hacia nuevos modelos de negocio y propuestas de valor”.

Y es que aunque siempre se ponga como ejemplo el IoT y el M2M como dos de las tendencias que explotarán todo su potencial con la llegada de 5G, lo cierto es que esta nueva generación hará posible un sinfín de posibilidades, “muchas de ellas que aún ni imaginamos”, manifiestan desde Vodafone. Y es que la mencionada reducción de la latencia y la, consiguiente, mejora de los tiempos de respuesta en las aplicaciones serán clave para habilitar nuevos servicios. “Éste es el foco actualmente del denominado Edge Cloud Computing. En este campo, Vodafone ya ha dado a conocer actividades en tiempo real como juegos de realidad virtual y aplicaciones de ofimática en la nube que muestran el efecto de la latencia en las redes actuales y en futuras de 5G. Y es que, el tiempo de respuesta y la calidad de servicio están muy ligadas. Es un hecho que estas innovaciones mejoran notablemente la experiencia de usuario y optimizan el rendimiento de las aplicaciones para el Internet de las Cosas, siendo críticas para las nuevas oportunidades de negocio en sectores verticales”.

Tal y como sentencia Huawei, 5G se convertirá en una plataforma que permitirá nuevas aplicaciones, nuevos modelos de negocio e incluso nuevas industrias. A través de la colaboración de estas últimas, con estrategias de comercialización progresivas, así como mediante grandes inversiones en innovaciones tecnológicas, el sector de las Telecomunicaciones logrará un mundo súper conectado. De esta manera será posible conocer las necesi-



dades compartidas para redes 5G de todas las industrias verticales, las distintas necesidades de negocio acarrearán la elaboración de normas en torno a la innovación tecnológica, convirtiendo a las redes 5G en el factor clave de la futura revolución industrial.

No obstante, parece difícil aventurar cómo será este futuro. "Es difícil de prever exactamente qué otras aplicaciones se beneficiarán", explican desde MásMóvil. Hemos visto en esta última década la irrupción de los smartphones y los tablets como elementos normales de conexión a internet en movilidad, tanto para entretenimiento como para productividad. Cómo esos interfaces van a evolucionar, qué capacidades serán capaces de incorporar que puedan requerir de velocidades mucho mayores, seguramente hoy no podemos imaginarlo. Estamos hablando ya de vídeo 4K, pero no sabemos si en el futuro podremos estar hablando de imágenes en 3D, o realidad virtual. Lo mismo en cuanto a aplicaciones de productividad y colaboración empresarial. Lo que sí sabemos es que en el pasado la disponibilidad de mayor capacidad y mayores velocidades ha facilitado la explosión del uso de aplicaciones en movilidad, y que esto va a permitir dotarlas de muchas más capacidades".

Pese a estas dificultas, desde Orange se señalan tres campos: 1-Transporte autónomo: la velocidad de respuesta del 5G permitirá flotas de coches conectados, autónomos y compartidos, que se podrían convertir –por qué no- en el estándar de transporte público; 2-Realidad virtual: la velocidad/capacidad de 5G permitirá un uso masivo de realidad virtual, no solo aplicada al entretenimiento (TV, juegos), sino también a aplicaciones en educación, medicina... y 3- control remoto de servicios (tanto para hogar como para empresas): p.ej. control inteligente de consumo energético, de abastecimiento y logística...

"Son sólo algunas de las infinitas posibilidades que podemos encontrarnos en el futuro, tanto en el entorno empresarial como residencial, para que la tecnología contribuya a mejorar y hacer más sencillo nuestro día a día".

Enlaces relacionados

Puede leer íntegramente todas las entrevistas realizadas para la elaboración de este reportaje

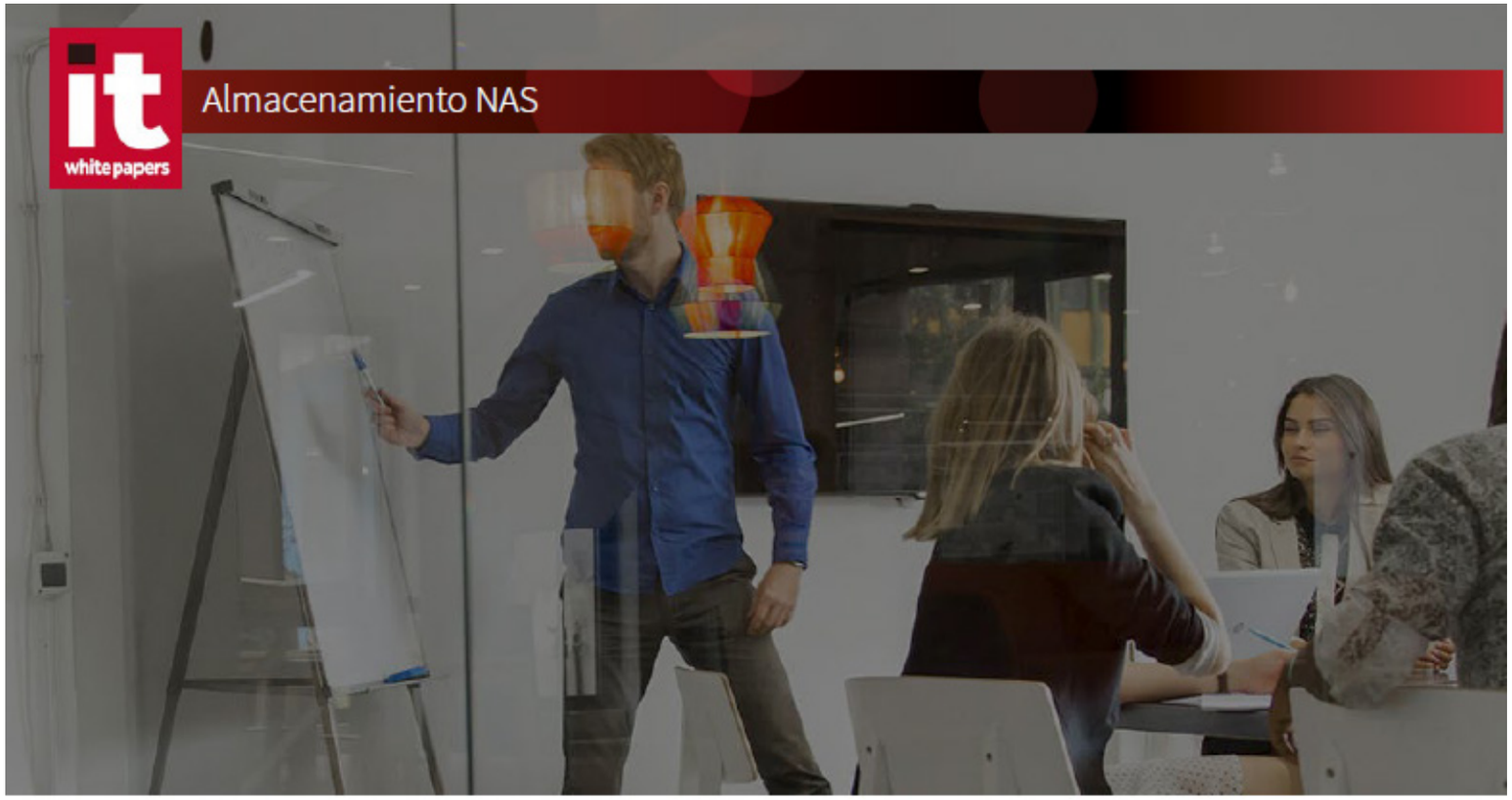
- Toda la actualidad de 5G
- The mobile industrial revolution
- 5G A technology Vision
- NGMN 5G Whitepaper
- Looking ahead to 5G
- Samsung 5G Vision
- Unlocking Commercial Opportunities: From 4G Evolution to 5G
- 5G Radio Access
- Understanding 5G: Perspectives on future technological advancements in mobile

#ContentMarketingIT

¿Quieres conocer las ventajas para el negocio del **almacenamiento NAS**?

Gracias a Synology, puedes descubrir los beneficios del almacenamiento NAS.

Accede a este documento digital y descubre lo que el almacenamiento NAS puede aportar a tu negocio.



Almacenamiento NAS

Synology®

De CIO a CIO

¿Tienes una estrategia de negocio para TI?
Por **José Blanco,** CIO y Digital Transformation Leader

Tecnología y Negocio

La comunicación al servicio del éxito empresarial
Por **Jorge Díaz-Cardiel**, socio director general de Advice Strategic

Vida sana

Las lesiones de la oficina
Por **Alberto Lázaro,** personal trainer en Benefits Body Mind

Psicobusiness

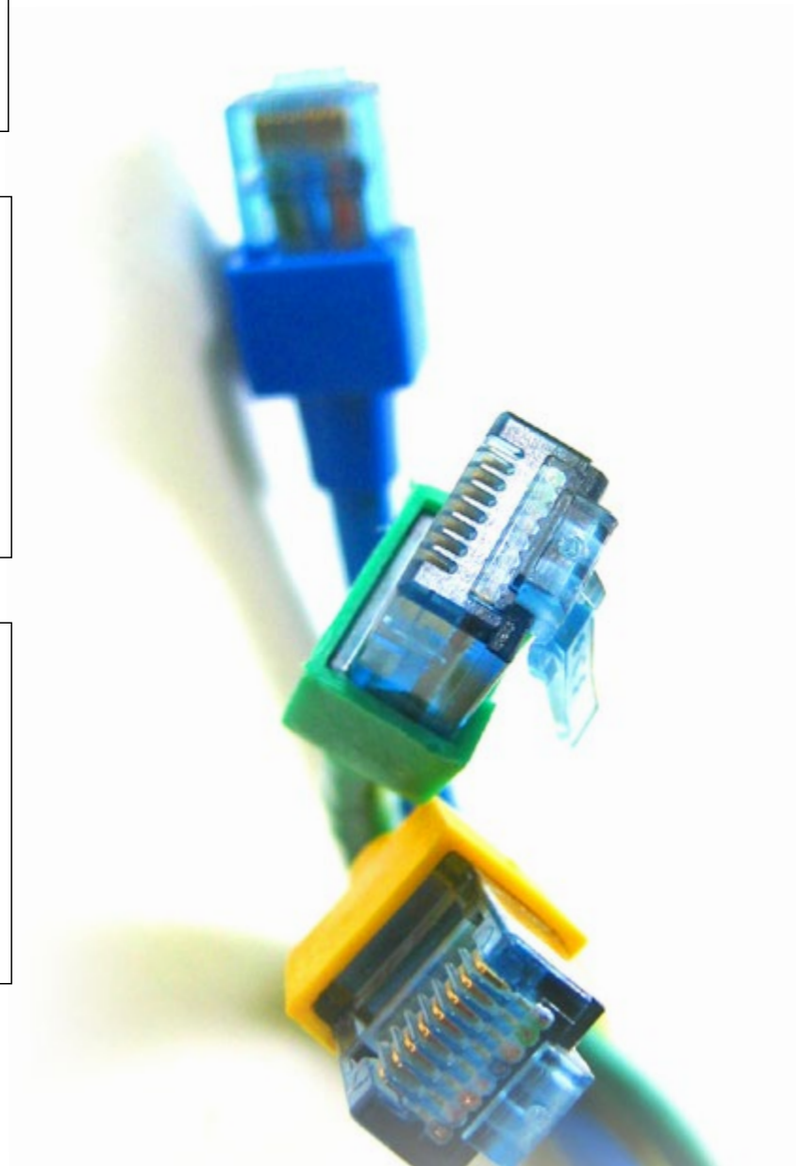
Psicobusiness: liderazgo efectivo y la recategorización social en la empresa
Por **Asier de Artaza**, director de www.yesmanagement.es

Gestionar el Talento

Ser o no ser Transformación en la era digital
Por **Marta Díaz,** consultora Transformación Digital y asesora de Talento, y fundadora y CEO de Talentoscopio

Social & Business

Comunicación interna 2.0: los clientes internos saben más que tú
Por **Juan Merodio**, experto en Marketing 2.0, Redes Sociales y Web 2.0



Desde mi análisis

El emergente mercado del dato externo
Por **Fernando Maldonado,** analista asociado a Delfos Research

José Blanco
CIO | Digital Transformation Leader

¿Tienes una estrategia de negocio para TI?

Mires hacia donde mires, el mundo está viviendo una revolución apalancada en la tecnología, y esto no afecta a un par de industrias, afecta a todos y cada uno de los sectores, que están viendo como irrevocablemente hay fuerzas que hacen converger el mundo real y el virtual en uno sólo. Incluso con esta clara visión, hay PYME y no tan pequeñas empresas que no han sabido preparar un plan a fin de aprovechar estas fuerzas para beneficio de sus negocios.

Con más de 15 años de experiencia en diversas multinacionales, varios de ellos en puestos de dirección como E-commerce Systems Manager en Spanair o CIO en Roberto Verino, José Blanco posee amplios conocimientos en las áreas de IT Management, Business Intelligence, Big Data y transformación digital dentro de los sectores Retail, E-commerce, Airlines, Banca y Consultoría.

Es imperativo crear una estrategia de negocio, consensuada y ejecutada colectivamente por ejecutivos sénior de negocio y de TI, ya que ésta es la única manera de extraer valor de las inversiones en TI. Y creo esto por las siguientes razones:

- **1- La estructura y mandatos que TI ejecuta para el resto del negocio, no pueden ser cambiado solamente desde dentro de TI.** Un ejemplo de esto sería la figura del key user. He vivido diversos intentos de implantar esta figura desde TI, como una magnífica forma de interrelación y con gran capacidad de añadir valor tanto para TI como para el ne-

Es imperativo crear una estrategia de negocio, consensuada y ejecutada colectivamente por ejecutivos sénior de negocio y de TI, ya que ésta es la única manera de extraer valor de las inversiones en TI

gocio, pero al ser estos últimos quienes tiene que proveerla, formarla, pagarla y ponerla en valor, sin su implicación es imposible.

- **2- Crear o añadir capacidades tecnológicas de negocio** suele venir asociado a aumentos en el coste de TI, y ahora que tanto se repite "hacer más con menos" en TI, el negocio, como primer beneficiado debe romper este círculo vicioso.
- **3- Estos cambios, como cualquier estrategia,** deben ser vistos como una inversión a largo plazo, y no como esas ideas peregrinas que a veces suelen obligar a TI a ser más cortoplacista que estratega. Sin duda, esta visión debe estar auspiciada y apoyada por unos líderes del negocio que estén por la labor de tener una meta más visionaria.

Una estrategia de negocio para TI es diferente de una estrategia de TI. Mientras ésta última se encarga de cómo desplegar los recursos de TI de la forma que mejor beneficie al negocio, la primera se enfoca a desarrollar una serie de capacidades para sobreponerse a los retos a los que se enfrentará la organización en el futuro. Las 6 principales capacidades que deben ser creadas y perfeccionadas iterativamente son:

- **1- Expectativas del negocio:** Qué espera el negocio de TI y cómo ayuda a que se consigan. Éste es el elemento que mejor predice una exitosa estrategia de negocio para TI. Si los líderes del negocio no creen en el potencial de TI, no hay nada que hacer.
- **2- Roles y responsabilidades:** El organigrama de TI está diseñado para soportar las expectativas anteriormente definidas.
- **3- Posicionamiento estratégico:** ¿Se ha posicionado TI correctamente en su relación con las otras partes del negocio y sus líderes?
- **4- Comprensión recíproca:** ¿Cómo hacemos para comunicar y comprender los complejos temas tanto de TI como del negocio?
- **5- Planificación y toma de decisiones:** ¿Cómo toma negocio decisiones complejas de TI y quién las toma?
- **6- Ejecución y resultados:** ¿Cómo de bien rinden cada uno en la parte que les toca de los proyectos con respecto a sus promesas?

Una vez que se ha llegado a un cierto nivel de madurez en la capacidad 6, el ciclo se reinicia con una nuevo y mayor nivel de madurez, reiniciando también las expectativas de negocio del punto 1, y así, sucesivamente, hasta que el negocio es TI y TI es el negocio. Sólo cuando se alcanza este punto, la división TI-Negocio desaparece y la organización puede emplear de forma efectiva la tecnología para que su modelo de negocio se diferencie y transforme continuamente.

PD: " Solo… no puedo…, con amigos… sí "

Enlaces relacionados

- Cómo medir el alineamiento entre TI y negocio
- Alineamiento entre estrategias de TI y de negocio

Asier de Artaza Azumendi
Director de www.yesmanagement.es

Nacido en Bilbao hace 43 años, es también conferenciante y formador habitual en grandes empresas sobre Psicobusiness, Psicología aplicada a la obtención de resultados en la empresa. Ha formado parte de varios Consejos de Administración y trabajado en 8 compañías, sectores y localizaciones. Es Licenciado en Empresariales y Marketing, en la actualidad termina su segunda carrera, Psicología; es Máster en Consultoría de Empresas, Máster en Digital Business, Posgrado en Dirección Financiera y Control Económico y Mediador Mercantil.

Psicobusiness:

liderazgo efectivo y la recategorización social en la empresa

Me encontraba a mediados de mi segunda carrera, Psicología, digo segunda para que, además de hacerla un poco más latente y reconfortarme de semejante esfuerzo, se entienda que mi reflexión se produjo ya con cierta madurez profesional. Como decía, estaba enfrascado estudiando, en uno de aquellos veranos de la primera década de este siglo, cuando descubrí dos "teclas" muy potentes en la gestión y liderazgo de las personas.

La primera fue una de tantas definiciones del liderazgo, una que hacía bastante entendible y funcional tan abstracto concepto, y venía a decir algo como "…el liderazgo es ejercido por el líder, el primer exponente en la defensa y consecución de los intereses de los miembros del grupo".

La verdad es que este componente del liderazgo fue un fogonazo de luz. El líder, no es líder por asignación y por liderar en una dirección, desde el líder hacia el grupo, sino justo al revés, el protagonismo pasa al grupo, el ejercicio del liderazgo se producía en la dirección opuesta, desde los miembros del grupo hacia el líder. Tremenda y maximizadora tecla, si yo, líder, soy la persona que mejor represento los intereses individuales y sociales de los miembros del grupo, ellos serán los primeros que me izarán hacia el liderazgo, ya que, de esta manera, consiguen sus intereses. Tan simple y potente como que el liderazgo se gana, no se otorga, en base a los intereses... de ellos.

Llevándolo al ecosistema empresarial, claro, esos intereses deben estar enmarcados en los "intereses corporativos", y me refiero a las estrategias, políticas y cultura empresarial, entre otros. Luego ya, dentro de este marco, yo lideraré, me otorgarán tal función, pero solo si soy capaz de satisfacer sus intereses.

El experimento. Estudio de la Prisión de la BBC. Capítulo final

Clicar para ver el vídeo

Pero bueno, no solo es así, simplemente, es el aspecto más revelador; porque realmente en la conversación psicológica entre el líder y el grupo, el liderazgo es co-construido proactivamente entre ambos, en una relación implícita en que el líder "propone" y el grupo aprueba y modula. Y ya aquí aterrizamos en una de las definiciones clásicas del liderazgo, aquella que lo denomina como "el proceso de influencia entre líderes y seguidores que busca cambios reales cumpliendo propósitos mutuos", casi nada. De esta última definición nos interesa resaltar el componente "busca cambios reales", porque así es, no sólo defiende los intereses del grupo, sino que los provoca, es el contructor permanente que propone y genera cambios, cambios hacia los intereses grupales.

Entremos a esa segunda tecla encontrada en uno de aquellos calurosos veranos de estudio intensivo, y en este caso no fue el Summer of 69, Standin' on your mama's porch…, sino en el de 2009, y sentado en la biblioteca municipal de Santa Cruz de Tenerife.

El líder, no es líder por asignación y por liderar en una dirección, desde el líder hacia el grupo, sino justo al revés

¿Preparados? Vamos a por ello. En todas las empresas, en unas más que en otras, nos podemos encontrar con diferentes agrupaciones de personas entre las cuales no existe afinidad y simpatía, sino todo lo contrario.

Sí, esto pasa, no seamos ingenuos… y seamos positivos, pero a la hora de resolverlo. Pero no positivos en el sentido de ver las relaciones entre personas desde una perspectiva positiva artificial, que no nos deje ver, palpar y actuar sobre una realidad inadecuada que es una gran oportunidad de mejora.

En estos casos, lo que ocurre es que se perciben estos grupos como realidades opuestas, casi imposibles de resolver en un sentido o proyecto común, y esta polarización nos influye de forma directa en la productividad, clima laboral, capacidad de innovación, generación de valor, atención al cliente...

Pues bien, esto es perfectamente resoluble; se produce ante nosotros el concepto de endogrupo y exogrupo, es decir, mi grupo y "el de ellos", dos grupos cohesionados en torno a una identidad común, y cuya diferencia da significado a cada uno de ellos. Es decir, algo como "nosotros somos mejores porque somos así, y ellos son peores porque son de esa otra forma". Pues bien, hasta aquí, la cosa no parece muy sencilla de solucionar. Claro, es que la gracia está en el principio anterior, en el principio de que los intereses mandan y son el eje del liderazgo… y del comportamiento del grupo y de cómo se une, de cómo se produce la categorización social, quiero decir, de cómo se agrupan las personas.

Llevémoslo a unas asociaciones al más puro estilo de la lógica. Yo estoy en el grupo 1, no en el fondo porque somos mejores, eso es un efecto que también se produce inmediatamente despues a, "yo soy del grupo 1 porque es el que mejor defiende mis intereses tipo A". Por cierto, intereses racionales y emocionales; conscientes e inconscientes… Bueno, que nos estamos liando, dejo esto último para que lo comentemos en un café con el que tenga inquietudes sobre el gobierno con personas.

En todas las empresas, en unas más que en otras, nos podemos encontrar con diferentes agrupaciones de personas entre las cuales no existe afinidad y simpatía, sino todo lo contrario

Entonces resolvemos, Grupo1 = Intereses A; Grupo2 = Intereses B. "Grupo A no quiere ver ni en pintura a Grupo B", luego ya vestimos todo lo demás de la imagen, el estilo, cómo se perciben… pero ésta es la base. Nos vamos al grupo que mejor cumple nuestros intereses, y, uniéndolo con la primera tecla, nos vamos al grupo en el que además quiero al líder que mejor me los defienda.

Éste es el statu quo de los dos grupos supuestamente irreconciliables, irreconciliables hasta que llegamos a conocer la segunda tecla… Llegó la hora, ahí va: "los grupos se recategorizarán, unirán o fragmentarán más, incluso con miembros totalmente diferentes, en el momento que surjan nuevos ejes que aporten la satisfacción mayor de nuestros intereses, sean estos intereses más o menos conscientes".

¡Toma ya! Es decir, en el momento en que veamos delante de nosotros una nueva organización grupal que atiende mejor nuestros intereses, mágicamente nos iremos trasladando a esa nueva oportunidad.

Es muy interesante en este sentido el Experimento de la Prisión de la BBC de 2001, el cual en un reality científico, realizado en una cárcel, agrupaba aleatoriamente a los participantes en dos grupos, guardias y prisioneros. Con el sistema de asignación a cada grupo y política de organización interna planteado, consiguieron que la situación fuera percibida con altas dosis de desigualdad, lo que llevó a unos niveles fuertes de tensión, de polarización entre los dos grupos y de cohesión dentro de cada uno de ellos.

Entonces, introdujeron una nueva variable, un participante que con sus cualidades les hizo ver que no tenían que estar enfrentados entre ellos, que eso no era interesante ni resolvía su incómoda solución, sino que había un interés y solución superior, unirse todos contra la BBC, que realmente era el causante de todas sus diferencias y "sufrimientos", responsable y figura que podía resolver la situación. Esta nueva propuesta, esta nueva satisfacción de un interés, en este caso común, consiguió agrupar a todos en un proyecto y acción común.

Un interés superior agrupó a todos, vía un líder, el exponente que mejor defendió y generó la satisfacción de los intereses de los miembros del grupo.

Enlaces relacionados

- TopTen Management Spain
- Intervenciones positivas y productividad organizacional

Plataformas de Experiencias Digitales para usuarios cada vez más conectados

Las empresas están buscando tecnologías que les permitan unificar las experiencias de sus clientes a través de múltiples dispositivos digitales y gestionar todos estos canales de interacción. El objetivo de las plataformas de experiencias digitales es permitir a las empresas gestionar experiencias excepcionales, con una visión clara a nivel de analítica de negocio, total integración, datos completos del cliente y una implementación efectiva a nivel de costes.

Cómo pueden potenciar la productividad los servidores modernos

Cuando los responsables de la toma de decisiones abordan la selección de una nueva tecnología de la información avanzada para encarar nuevos desafíos, deben tener en cuenta varios factores que pueden potenciar la productividad de la organización y del personal de TI. Lee esta edición de Just Right IT, soluciones de tecnología para la pequeña y mediana empresa y descubre cómo los servidores modernos pueden potenciar la productividad de estas organizaciones.

Almacenamiento flash o cómo optimizar cargas de trabajo críticas para el negocio

La proliferación de aplicaciones móviles, redes sociales, aplicaciones de negocio y analítica, junto con el exponencial crecimiento de datos, están generan la necesidad de procesamiento más rápido con altos rendimientos I/O y reducidos tiempos de respuesta. El almacenamiento flash es la tecnología que acelera las aplicaciones que requieren de un I/O intensivo ofreciendo bajas latencias y tiempos de respuesta ultra rápidos, pero es menos rentable para datos fríos.

Termómetro del mercado de medianas empresas en España

Primera edición del informe Termómetro del middle market en España de EY, en el que refleja la realidad del tejido empresarial mediano de nuestro país. Según los datos, el 85% de los empresarios consultados asegura que la cifra de negocio de sus empresas aumentará la cifra de negocio de su empresa y sólo el 2% cree que bajarán las ventas. Además, el 92,5% de las organizaciones medias que confía en incrementar sus ingresos en este año, también creará empleo neto.

La Documentación TIC a un solo clic

it Digital MEDIA GROUP

it whitepapers

Comunicación Interna 2.0: Los clientes internos saben más que tú

Juan Merodio
Experto en Marketing 2.0, Redes Sociales y Web 2.0

Uno de los principales expertos en España en Marketing Digital, Redes Sociales y Web 2.0. Ponente habitual en congresos de reconocido prestigio internacional así como profesor de las mejores Escuelas de Negocio y Universidades, entre las que destacan la Rey Juan Carlos, Cesma o el Instituto de Empresa.

Transformación digital, nueva cultura empresarial, filosofía 2.0….. la verdad es que todos estos términos a día de hoy cobran más sentido en las empresas, pero, aunque algo tenga sentido, si realmente queremos que ofrezca valor en el negocio debemos aplicarlo con una coherencia.

Creo que cualquier empresa debería hacerse varias preguntas antes de pasar a la acción:

- ¿Tienes empleados o colaboradores?
- ¿Lucha de poderes o rotación de los mismos?
- ¿Tienes competencia o coopetencia?
- ¿Manda la jerarquía o el talento?
- ¿Tienes meros gestores o intraemprendedores?
- ¿Hay pasión por generar valor u obsesión por reducir el gasto?

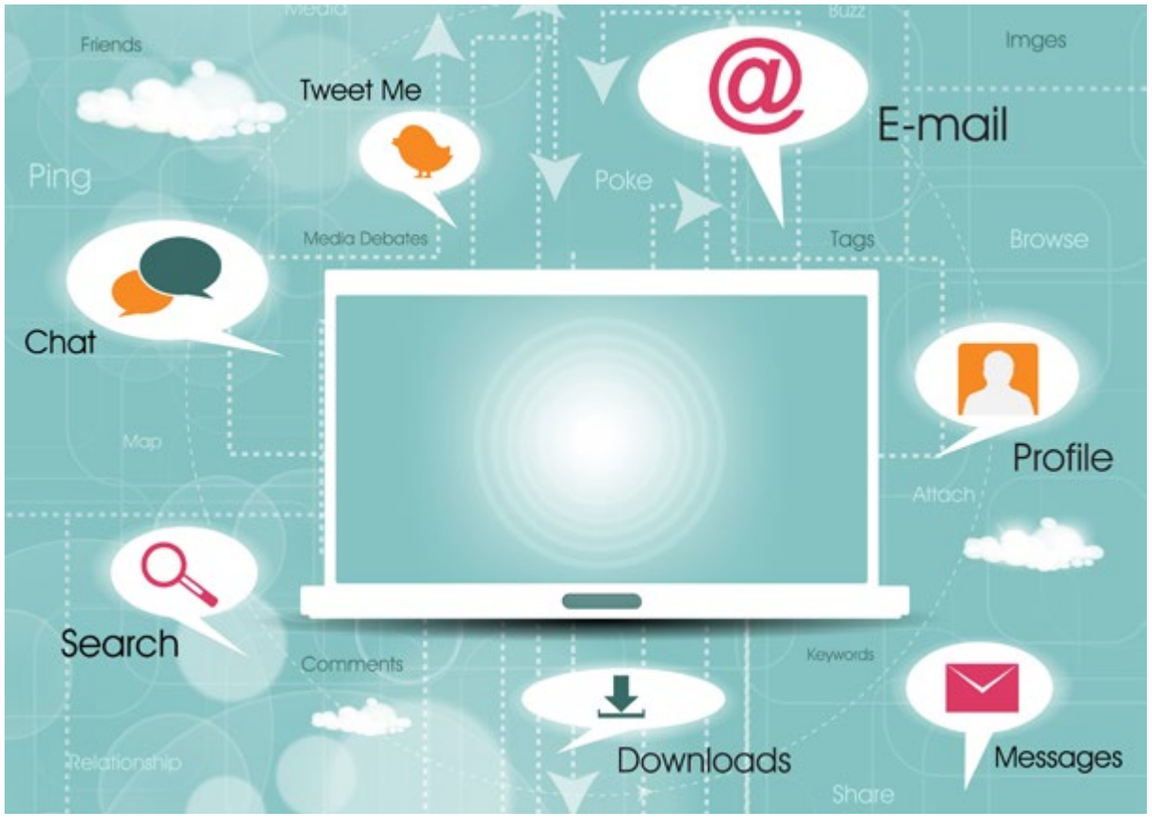
Si comenzamos un proceso de evolución de la empresa para adaptarla a la nueva economía empezando por el factor interno sin tener ciertos aspectos claros, la transformación difícilmente dará los resultados esperados.

Se trata de pasar de estructuras de comunicación 1.0 a comunicación 2.0, donde se practique en el día a día el diálogo, la escucha sincera, la valoración social, información pública, el miedo al no fallar en lugar de al fallar

Comunicación 2.0

Clicar para ver el vídeo

Uno de los aspectos más importantes a mi criterio es la participación e implicación interna, y para ello se requiere de una empresa que sea sensible a la diversidad de experiencias, con un claro objetivo de romper el statu quo.



¿Has oído hablar del lurking? Suele suceder porque la gente tiene miedo a dar sus opiniones, no cree en el cambio, considera las acciones inútiles porque benefician de manera muy segmentada en la empresa.

Esto es un proceso que lleva tiempo, no es de un día a otro, ya que tenemos que pasar de modelos basados, aunque suene fuerte, en la soberbia, en mandato unidireccional y el castigo, a modelos donde impera la diversidad, opiniones compartidas y el formato de trabajo en redes neuronales.

Se trata de pasar de estructuras de comunicación 1.0 a comunicación 2.0 (el nombre es lo de menos), donde se practique en el día a día el diálogo, la escucha sincera, la valoración social, información pública, el miedo al no fallar en lugar de al fallar, la construcción colectiva, la descentralización de poder, el establecimiento de roles, la arquitectura participativa, la simetría social...

En definitiva, ¿de qué estamos hablando? De personas, de que todo el mundo puede aportar más de lo que el resto considera (sobre todo, cuando los poderes están demasiado centralizados) y que debemos convertir la compañía en un ente inteligente por sí solo, y eso solo se consigue desde dentro.

¿Qué otros factores consideras importantes en comunicación 2.0?

Enlaces relacionados

- Comunicación 2.0
- Comunicación 2.0: El dominio de los usuarios

La comunicación al servicio del éxito empresarial

Jorge Díaz-Cardiel
Socio director general de Advice Strategic Consultants

Socio director general de Advice Strategic Consultants. Ha sido director general de Ipsos Public Affairs, socio director general de Brodeur Worldwide y de Porter Novelli International; director de ventas y marketing de Intel y director de relaciones con inversores de Shandwick Consultants. Autor de más de 5.000 artículos de economía y relaciones internacionales, ha publicado más de media docena de libros, como Obama y el liderazgo pragmático, La Reinvención de Obama, La victoria de América, Éxito con o sin crisis y Recuperación Económica y Grandes Empresas, entre otros. Es Premio Economía 1991 por las Cámaras de Comercio de España.

El Estudio Advice de Éxito Empresarial demuestra empíricamente que la comunicación, la reputación y la relación con accionistas no son intangibles, sino factores que contribuyen al éxito empresarial de las grandes empresas en España. Steve Jobs, fundador de Apple, fue uno de los empresarios que, por instinto y carácter, utilizó la comunicación al servicio de la venta de sus productos y, en última instancia, a la contribución del éxito del negocio. Muchas otras empresas tecnológicas, con mayor o menor fortuna, han replicado el modelo o creado el suyo propio. También las compañías sistémicas españolas.

En la oleada de verano de 2016 del Estudio Advice de Éxito Empresarial, las primeras empresas de España en tener excelente comunicación, buena reputación y, al mismo tiempo, una imagen positiva ante medios de comunicación y líderes de opinión son, por este orden, Telefónica, La Caixa (CaixaBank), El Corte Inglés, Inditex, Banco Santander, Mercadona, Alcampo, BBVA, Gas Natural Fenosa, Iberdrola y HP.

Lidera, por tanto, una empresa de Telecomunicaciones, o "Telco Digital", Telefónica, que ofrece convergencia. También, el primer banco del mercado español, CaixaBank, la empresa de Gran Distribución que vende

La gran empresa española ha puesto mucho énfasis en tener una buena relación con sus grupos de interés, sea la población general, los medios de comunicación, sus accionistas, los analistas, fundaciones, sindicatos y, por supuesto, empleados

de todo, El Corte Inglés, Inditex y Santander. El común denominador de las tres primeras es la innovación tecnológica y la utilización de las TIC para ser más exitosas: Telefónica es quien más invierte en I+D+i en España y quien más aporta al desarrollo de la sociedad de la información y la economía del conocimiento. CaixaBank es el primer banco tecnológico del mundo, líder en banca móvil e internet, según Forrester, The Banker y Euromoney. El Corte Inglés, apuesta por el comercio electrónico y en España, es el único mercado en el que Amazon no es el líder en e-commerce.

Los cinco siguientes son, por este orden, Mercadona, Alcampo, BBVA, Gas Natural Fenosa e Iberdrola: Distribución, Banca y Energía. Habría que añadir, en España, y para el mercado español, una empresa tecnológica norteamericana, HP Inc y HP Enterprise, provenientes de la conocida Hewlett-Packard, quien desde los años noventa, en nuestro país, ha puesto la Comunicación eficazmente al servicio del negocio. La siguiente tecnológica sería Microsoft Iberia, seguida de Oracle, SAP y SAGE; también Apple y Google, que polarizan negativamente.

La relación con los llamados "accionistas" cobra cada vez más valor empresarial. El ranking está encabezado por CaixaBank, Telefónica, El Corte Inglés, Repsol, BBVA y Santander. Los cinco siguientes son Inditex, Mercadona, Gas Natural Fenosa, Banco Sabadell y Abertis.

En la última década, en España, como en los países anglosajones, la gran empresa española ha puesto mucho énfasis en tener una buena relación con sus grupos de interés, sea la población general, los medios de comunicación, sus accionistas, los analistas, fundaciones, sindicatos y, por supuesto, empleados. El Estudio Advice de éxito empresarial, lo lleva midiendo desde hace 12 años semestralmente y muestra que la gran empresa española no tiene nada que envidiar a las empresas extranjeras en este terreno: viven integradas en la comunidad y volcadas en la sociedad. Para ello, la comunicación es componente esencial del éxito empresarial.

Canales de Comunicación del Éxito Empresarial

Noticias que aparecen de las grandes empresas en los medios de comunicación (prensa, radio, TV e Internet), campañas de publicidad, el tipo o sector de actividad económica a que se dedican, los patrocinios y las noticias que sobre ellas pueden leerse en Internet (redes sociales, blogs, chats…) son los principales canales de la comunicación empresarial. Así lo consideran tanto los líderes de opinión como la población general.

De los cuarenta (40) parámetros del éxito empresarial que mide el Estudio Advice de Éxito Empresarial, los más importantes, en escala de 1 a 10 son: proporcionar la mejor atención y trato a los clientes; con productos y servicios de excelente calidad; que se relacione adecuadamente con accionistas (clientes accionistas, empleados…), con una gestión empresarial efectiva, con una buena reputación y con una imagen positiva en los medios de comunicación; que se implique socialmente (preocupación por la sociedad, apoyo a proyectos sociales, protección del medioambiente…), liderazgo en innovación y presencia internacional). Relación con accionistas y comunicación con medios, con una puntuación de 8,9 y 8,6 (en escala 1 a 10), son dos de los parámetros del éxito empresarial más importante hoy en día para las grandes compañías.

Enlaces relacionados

- Caixabank recibe el premio Retail Banker of the year.
- Advices Strategic Consultants.
- El Corte Inglés.
- Estudio Éxito Empresarial.
- Informe SIE 2015

Alberto Lázaro
Personal Trainer Manager en Benefits Body Mind
Blog Entremaniento personal, entrenamiento funcional

Las lesiones de la oficina

Muchos de nosotros trabajamos sentados delante de un ordenador durante muchas horas, y pese a no realizar grandes esfuerzos, o movimientos amplios, sí es cierto que hay determinados grupos musculares que se ven afectados por lesiones muy concretas.

Su carrera profesional se inicia en 2001, habiendo trabajado en algunos de los mejores centros deportivos de la Comunidad de Madrid, como especialista en entrenamiento funcional y últimas tendencias. Alberto aparte de entrenador personal, es desde hace ya varios años formador de entrenadores y ponente en cursos y seminarios enfocados a "Entrenamiento personal y salud".

En este artículo voy a decirte cuáles son las áreas de tu cuerpo en las que más lesiones se suelen acumular, y cómo hacer para prevenir dichas lesiones.

La espalda

Ya en alguna ocasión he mencionado la cantidad de bajas laborales que se dan por dolores de espalda, dolores que se asocian directamente al puesto de trabajo, y es que la espalda es una de las partes que más se ve afectada por las largas jornadas frente al ordenador.

- **Lumbalgia o lumbago:** dolor que se siente en la parte baja de la espalda. Esta lesión afecta tanto a músculos como a ligamentos y zonas blandas de esta zona. La lumbalgia puede ser muy variable, pu-

diendo manifestarse como un dolor leve o como un dolor tan agudo que puede llegar a impedir realizar los movimientos naturales de las lumbares (flexión, extensión y rotación).

- **Contracturas:** contracción continuada e involuntaria de un músculo o algunas de sus fibras. Implica dolor y alteración del funcionamiento normal del músculo. Suelen aparecer por coger más peso del que estamos acostumbrados o bien cuando realizamos un esfuerzo mantenido en el tiempo. Hay contracturas que aparecen en el mismo momento en el que se realiza en esfuerzo y otras que aparecen después.
- **Cervicalgia:** dolor en la zona cervical que abarca desde un leve malestar hasta un dolor quemante e intenso. La cervicalgia también puede provocar rigidez en los músculos del cuello, puede irradiar hacia abajo (hombros, espalda, brazos, manos) o hacia arriba (cabeza), lo que puede provocar cefaleas tanto unilaterales como bilaterales. Puede ir acompañada de una sensación de debilidad en hombros y manos e incluso de una sensación de hormiguero en estas extremidades.

Una forma sencilla de evitar estas lesiones es utilizar la silla adecuada. Debe ser una silla que envuelva toda la espalda. Es importante que el respaldo llegue a la altura de los hombros e incluso que tenga reposacabezas para que descanse esta zona y aliviar tensiones en la parte cervical. Para mejorar la postura de la columna podemos optar por colocar delante de nuestros pies una pequeña base que nos permita colocarlos en alto y así eliminar tensión de la parte lumbar.

La espalda es una de las partes que más se ve afectada por las largas jornadas frente al ordenador

La muñeca

Ésta es otra de las partes que se puede ver afectada, a causa del sobreuso del ratón o de escribir en el teclado.

- **Tendinitis en el extensor cubital del carpo.** Esta lesión supone una inflamación del tendón que va a lo largo de la parte trasera de la muñeca y está causada por giros repetitivos y por flexionar la muñeca hacia atrás de manera continuada. Es una lesión muy típica del baloncesto de los deportes de raqueta, pero seguro que muchos que nunca han practicado estos deportes, o no lo hacen muy asiduamente, han notado alguna vez un dolor que empieza en la muñeca y que, en muchos casos, sube hasta el codo.

La mayoría de las veces que se producen malestares en esta parte son debidos a la postura que adoptamos en la que la muñeca está girada hacia arriba en todo momento. Es importante ante todo que evitemos esta postura, y para ello el uso de una almohadilla que eleve nuestra mano es una buena alternativa. Ésta debe ser suave y resistente para mantener descansada la muñeca mientras la tenemos encima de ella.

La utilización de un ratón estático que no se mueva a lo largo de la mesa, sino que se controle con un una bola que gira sobre nuestro dedo es otra buena alternativa para no sobrecargar la mano, ni la muñeca.

A la hora de escribir en el teclado es importante que tampoco giremos la mano demasiado hacia arriba. Para ello podemos poner una especia de tapete o cuña delante del teclado para apoyar las manos y elevarlas un poco evitando doblarlas demasiado.

Una forma sencilla de evitar estas lesiones es utilizar la silla adecuada

Algunos consejos

- **Posturas:** evitad sentaros en posturas poco naturales o forzadas. Colocad las herramientas / utensilios que vayáis a usar a lo largo del día a mano para no realizar movimientos abruptos o extraños. Es muy habitual cruzar las piernas, inclinar nuestro cuerpo hacia algún lado o dejarnos objetos en los bolsillos del pantalón. Cualquiera de estas posturas puede ser muy perjudicial, ya que ejercemos tensiones en la zona lumbar.
- **Silla y teclado:** ya te dije cómo debería ser la silla que uses, ahora solo tienes que ajustarla. La ubicación del teclado será la adecuada para adoptar una posición y alineación del cuerpo naturales. Los brazos han de formar ángulos de 90º aproximadamente, los hombros deben estar relajados y los brazos apoyados mientras se escribe o se usa el ratón. Los dos pies deben estar bien apoyados en el suelo, así el peso corporal se distribuye de forma adecuada, por lo que la altura de la silla debe regularse de forma acorde.
- **Monitor del ordenador:** Siempre debe estar colocado frente a la cabeza y a la altura de los ojos o directamente por debajo de éstos.
- **Pausas:** Aproximadamente cada hora, realizad descansos breves para así caminar un poco y poder estirar, no solo las piernas, sino también los músculos del cuello y la espalda.

Cuidado con el portátil

Es posible que lo uses habitualmente para trabajar, y además lo uses muchas horas seguidas. Ten en cuenta que este dispositivo está pensado para cortos períodos de tiempo, y no jornadas enteras de trabajo.

Pero si no tienes más remedio que usarlo así, te aconsejo que:

- Colócalo en un sitio alto para trabajar con él a la altura de tus ojos, así evitarás mantener la vista hacia abajo, evitando a su vez aumentar la tensión en la parte cervical.
- Usa un teclado auxiliar, así no te verás obligado a adelantar los hombros al escribir y no te harás daño en esta parte.

Espero que estos consejos te sean de gran utilidad, recuerda que un estilo de vida activo también te ayudará a evitar posibles lesiones, así que solo me queda desearte unas felices agujetas.

Enlaces relacionados

- Lesiones típicas de oficina. Cómo prevenirlas
- Las seis lesiones más frecuentes en el trabajo
- Consejos para evitar lesiones musculares en la oficina
- Pequeños trucos para evitar lesionarnos en la oficina

Conoce la actualidad IT en IT Televisión

Informativos

Todos los viernes, te ofrecemos las principales noticias del sector TIC en nuestro Informativo IT.

Diálogos IT

Descubre en estas entrevistas las últimas tendencias IT y las estrategias de los principales actores del mercado.

Empresas IT

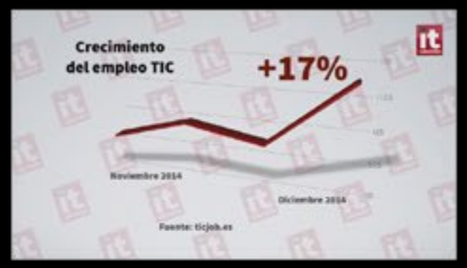
Ve el vídeo Oracle Digital Journey y conoce cómo las empresas pueden enfrentarse a los nuevos desafíos digitales.

El lado no IT

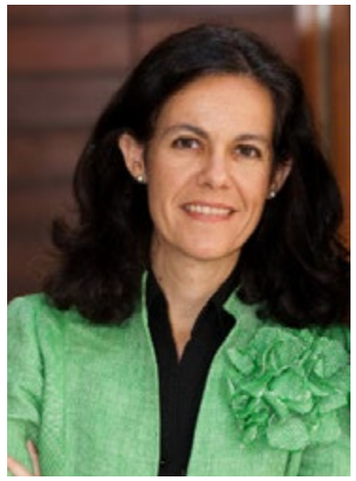
Porque los profesionales de las TI también tienen su lado humano, lo descubrimos en este test personal. ¿Te atreves a contestarlo?

IT User

Reportajes y vídeos de actualidad y novedades de tecnología para los usuarios profesionales de TIC.



¡Suscríbete a nuestro canal!



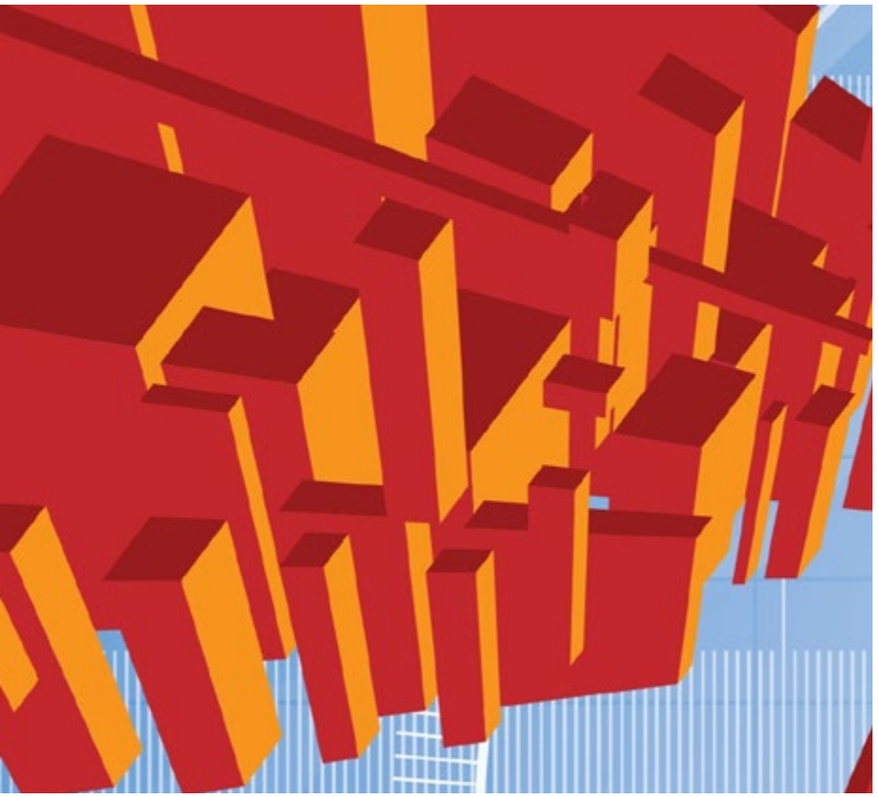
Ser o no ser Transformación en la era Digital

Marta Díaz Barrera
Consultora Transformación Digital y Asesora de Talento, y fundadora y CEO de Talentoscopio
@MartaDzBarrera

Marta Díaz Barrera ha desarrollado su carrera en multinacionales americanas y francesas en entornos de innovación, donde ha ocupado puestos de gestión y dirección. Desde el año 2000 está creando y cohesionando equipos en el sector tecnológico, e-commerce y el ámbito social. Es consultora de Transformación Digital y CEO de Talentoscopio. Profesora en Escuelas de Negocio. Jurado de Premios y colaboradora en medios de comunicación.

La Transformación Digital es un potente factor de estimulación de la economía mundial. De hecho, se espera que alcance una facturación entre los 1,5 y los 1,8 billones de dólares en el horizonte de 2020.

Hemos escuchado los datos de las últimas previsiones económicas en el marco de la Economía Digital cuando mencionaban la cifra de 252.000 millones de euros, y en España nos hemos puesto a remar para alcanzar a las grandes locomotoras europeas, como son Reino Unido, Alemania o Francia. Un informe presentado en el último Foro de Davos indicaba que el PIB ligado al entorno digital crecerá del 19% actual (alrededor

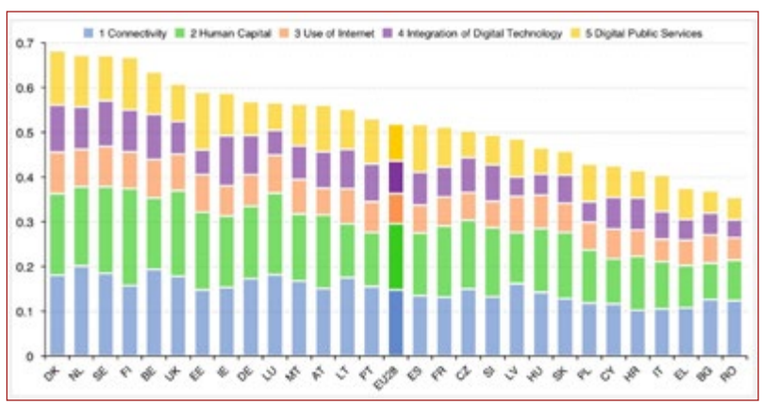


Disponer de una web clásica NO es suficiente ni se considera Transformación Digital

de 200.000 millones de euros) hasta el 22% en cuatro años. Estamos, por lo tanto, ante un sector que va a generar una riqueza de entre 50.000 y 90.000 millones de euros en el corto plazo.

Hablar de Transformación y evolución es hablar del presente, tanto desde el ámbito de las empresas como desde la perspectiva del ámbito personal. Hemos adoptado a gran velocidad la tecnología como medio y la tecnología como fin con vistas a agilizar tareas y a facilitar nuestro día a día.

La gran pregunta es: ¿estamos dispuestos a ser evolución o no lo estamos? Muchos directivos de grandes empresas hablan sin cesar de la Transformación durante presentaciones corporativas, pero continúan sin asignar recursos. Soy de las que opina que la Transformación existe desde el inicio de los tiempos y que la digital, más concretamente, y como asunto que nos ocupa, la estamos viviendo desde hace muchos más años de los que nos hacen creer. A finales de los 90 tuve la oportunidad de participar en el equipo que concibió y definió el primer juego online. Evidentemente no tenía el mismo look&feel de los videojuegos de hoy en día, no olvidemos que estamos hablando de hace más de quince años y que el conocimiento técnico y los medios no eran los mismos. Sin embargo, el uso que hicimos de la tecnología que existía en ese momento, supuso



Hablar de Transformación y evolución es hablar del presente, tanto desde el ámbito de las empresas como desde la perspectiva del ámbito personal

un punto de inflexión que abrió los ojos a otras maneras de pensar y que aportó valor. Eso fue una gran Transformación e incluso ha sido considerado por muchos, como el inicio de la era gaming.

Este año he asistido como ponente a varias jornadas y eventos dedicados a la Economía Digital y he podido comprobar cómo, managers y directores de empresas todavía se cuestionan qué hacer, sin tener claro el camino a seguir: "Ser o No Ser Transformación Digital".

Me gustaría repasar a través de una selección de pequeñas claves, la diferencia entre uno y otro enfoque.

NO es Transformación Digital

- TENER UNA WEB. Hoy todas las empresas cuentan con una página web como escaparate o venden a través de un sitio e-commerce. Disponer de una web clásica NO es suficiente ni se considera Transformación Digital.
- NEGOCIOS CLÁSICOS QUE NO EVOLUCIONAN. Hacer negocios de la misma forma a como lo hacíamos quince años atrás. La mitad de las empresas de Fortune 500 han desaparecido en los últimos diez años por no haber integrado la Transformación Digital en sus negocios y por seguir basándose en modelos clásicos, olvidando que el usuario es el centro.
- EL CIO ESTÁ SOLO. Creer que toda la responsabilidad recae en la figura del CIO, como perfil técnico de la empresa y como única persona que debe afrontar el proceso de digitalización. Este perfil es claramente indispensable, si bien para que haya evolución, necesita apoyarse en el trabajo de un equipo con perfiles heterogéneos y muchos de los cuales están ahora viendo la luz.

SÍ es Transformación Digital

- FOCO EN CLIENTE. Conocer a la perfección a nuestros usuarios y clientes. Saber quiénes son, cómo compran, qué les hace felices y qué quieren. Poner el foco en el servicio, empatizar con ellos y entenderles para ofrecer una experiencia inolvidable al usuario.
- BIG DATA. Asumir y comprender el enorme valor de los datos, saber cuáles son necesarios, extraerlos, interpretarlos y actuar en consecuencia.
- MÉTRICAS. Son las grandes protagonistas en esta era. Tenerlas siempre presentes recordando que las metodologías ágiles se basan en el mantra LEAN "crear - medir - aprender".

La Comisión Europea publica un Indice de Economía y Sociedad Digital estructurado en torno a cinco dimensiones principales, en el que sitúa a España en el puesto 15 de un total de 28 países. La buena noticia es que mejoramos nuestra marca en dos puestos con respecto a años anteriores. La noticia regular es que el estudio muestra que estamos por detrás del indicador que mide nuestras competencias en el ámbito digital.

Para quienes se siguen preguntando si "Ser o No Ser Transformación Digital", que analicen la situación del proyecto en el que trabajan y reflexionen sobre lo que van a ganar construyendo, midiendo y ofreciendo una experiencia inigualable a usuarios y clientes.

Enlaces relacionados

- Fortune 500
- Big Data
- The Digital Economy & Society Index (DESI)
- DESI 2016. Spain Profile
- DESI 2016. Spain Scoreboard
- DESI 2016 Digital Scoreboard

Fernando Maldonado
Analista asociado a Delfos Research

El emergente mercado del dato externo

El apetito de las empresas por los datos está creciendo, ya no se limita a datos internos, generados por su propia actividad, sino que abarca datos externos sobre transporte, climatología, energía, geo-localización, hábitos de clientes... Estos datos, en el contexto adecuado, pueden generar valor, ya sea completando y mejorando modelos o revelando nueva información.

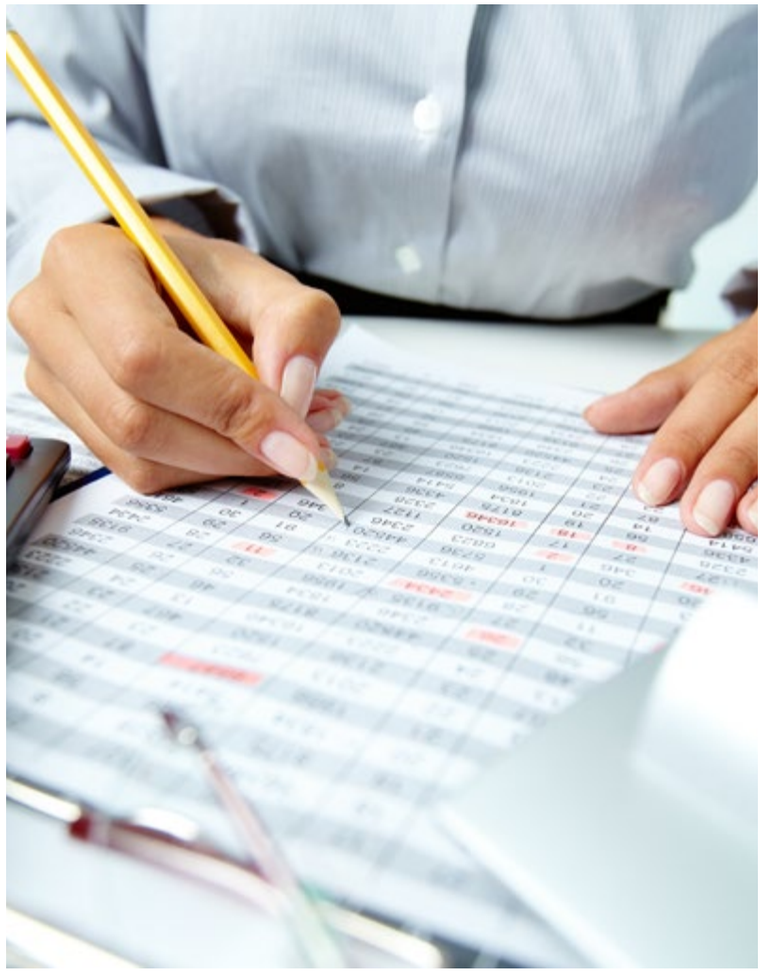
Ayuda a conectar la oferta y la demanda de tecnología asesorando a la oferta en su llegada al mercado y a la demanda a extraer valor de la tecnología. Anteriormente, Fernando trabajó durante más de 10 años como analista en IDC Research donde fue Director de análisis y consultoría en España.

La pregunta no es qué datos tengo, sino qué datos necesito para tomar mejores decisiones, crear productos y servicios de datos u optimizar las operaciones. Algunas empresas los encontrarán en sus propios sistemas, generados por su propia actividad, pero cada vez más tendrán que salir a buscarlos fuera.

Hasta ahora, la forma en la que las empresas han consumido datos externos, si bien ha sido útil, tenía limitaciones en tanto que estos eran estáticos, incompletos, con una pobre segmentación... Ahora, la demanda de datos es mayor sí, pero de otro tipo: datos dinámicos y enriquecidos dirigidos a mejorar la experiencia del cliente, optimizar el aprovisionamiento, diseñar nuevos productos... La consecuencia más inmediata es que nuevos departamentos, más allá de marketing, comienzan a demandar datos.

Una serie de empresas están surgiendo para cubrir esta demanda, tanto desde la oferta tecnológica como

La pregunta no es qué datos tengo, sino qué datos necesito para tomar mejores decisiones, crear productos y servicios de datos u optimizar las operaciones



desde cualquier empresa para las que monetizar sus datos quizá no sea su actividad principal pero sí una nueva fuente de ingresos cuando agregan, empaquetan y entregan sus datos a terceros.

Y aquí se abre un abanico de opciones que va desde la captura de datos hasta su entrega, pudiendo ser agregada, filtrada, clasificada y transformada antes de ser entregada. Cuanto más próximo se encuentre del consumo y su contexto, mayor será su valor.

La venta del dato externo muestra muchas aproximaciones a lo largo de su cadena de valor. Algunos ejemplos:

- Captura, filtrado y agregación. Cada proveedor de datos tiene su propia fórmula que va desde agregar información utilizando técnicas de crowd sourcing, combinar y filtrar datos de terceros o utilizar API, por ejemplo, de distintos medios sociales.
- Transformación y análisis. Cuando se trata de vender un dato ya transformado existen diferentes técnicas analíticas, Big Data, análisis semántico... utilizadas de forma intensiva para transformar el dato en información relevante.
- Entrega y consumo. Se puede ir incluso más allá creando cuadros de mando, integración en aplicaciones corporativas - utilizando tecnologías emergentes como datos enlazados-, u ofreciéndolas como servicio. Por ejemplo, “Insigths” como servicio.
- Mercado de datos. Por último, existe un emergente nicho en torno a los mercados de datos – Data marketplaces- en los que las empresas pueden realizar una compra venta de datos. En este sentido, ya se observa en el mercado cómo proveedores tecnológicos lanzan sus propias ofertas al mercado.

Sea como fuere, la compra venta de datos externos, aunque en su infancia, goza de buena salud como demuestra la proliferación de proveedores y una actividad de adquisiciones al alza.

Sin embargo, aún existen algunos retos que será necesario superar. Por ejemplo, aspectos de tipo regulatorio, sobre la privacidad de las personas o la falta de madurez de alguna de las tecnologías y técnicas utilizadas.

Además, aunque existe una demanda latente, todavía se percibe que las empresas necesitan experimentar y ganar un mayor conocimiento sobre cómo explotar el dato externo, ya sea para su consumo o para su venta.

El movimiento de distintas administraciones hacia conceptos como open data es quizá el más avanzado y nos permite visualizar el potencial de un mercado que tarde o temprano explotará.

Enlaces relacionados

- Sobre datos enlazados.
- Ejemplo de insigth como servicio.
- Ejemplo de data Marketplace.

it Digital MEDIA GROUP

it Reseller TECH&CONSULTING

Cada mes en la revista, cada día en la Web.