



common
EUROPE / ESPAÑA

NOTICIAS/NEWSLETTER

NUEVA EDICIÓN

NÚM. 2 FEBRERO 2003

EDITORIAL

NI CAMBIO DE SIGLO NI CAMBIO DE MONEDA

Después de varios años de cambios importantes en nuestro quehacer cotidiano, hemos tenido un cierre de año sin otras complicaciones diferentes a las normales de cualquier cierre y reapertura.

El cambio de siglo nos trajo una serie de problemáticas que en algunas empresas fueron muy difíciles de resolver, para la inmensa mayoría, la cosa no fue para tanto.

Mirando hacia atrás, parece que fue bastante más la publicidad que se le dio que la que realmente tenía, creo que la frase: 'que viene el lobo', 'que viene el lobo', fue una vez más protagonista de aquel cambio de siglo.

Claro, mirándolo desde hoy, ¿quién de nosotros no advirtió a su gerencia o dirección de los problemas que podían surgir?. ¿Quién no elaboró un plan para solucionar su problema?. Con independencia de todos aquellos anuncios incesantes de que se iba a terminar el mundo si no se resolvía el cambio de siglo, creo que todos hicimos algún plan y lo ejecutamos en la noche del 31 de diciembre de 1999 al 1 de enero del 2000, los que no tuvimos más remedio, otros mas afortunados, días después, con resultados, estoy seguro, que buenos en la inmensa mayoría de los casos.

Cómo cambian las cosas mirándolas una vez que han pasado...

¿Y del cambio de moneda?. Nos tocó el año pasado, pero ¿desde cuando se llevaba trabajando con él?. Me da la sensación que al menos desde inicios del año 2000, posiblemente no en todos los casos, pero recordar, que todas las facturas tenían que ponerse en pesetas y euros, aunque contablemente solo se incluyeran en pesetas. Si que es cierto que no era obligado, pero la mayoría lo tuvimos que hacer, claro, que no fue tan malo si lo miramos con buenos ojos. Nos ayudó a ir resolviendo el problema durante un año y a aquellos que nos obligaron a mantener las dos contabilidades, el resultado fue mejor, ya que tuvimos todo un año para comprobar si el resultado era el adecuado.

¿Cuántos folletos, libros, revistas, etc..., tuvimos que leerlos?, y además, no se aclaraba nada. ¿Cuantas reuniones hicimos con gente experta y con compañeros de trabajo?, y nadie decía que es lo que había que hacer.

La labor del Servicio de Informática en estos casos ha sido fundamental porque, pese a quién pese, con más o menos información, con más o menos medios, hemos sacado adelante dos escollos importantes, porque nos hemos preocupado, porque hemos tenido que encontrar la información y sobre todo, saber lo que hay que hacer, y además, lo hemos hecho.

Todos estos retos son bonitos y una vez logrados te llenan de satisfacción, sobre todo cuando han pasado y están funcionando, pero... que me quiten lo bailado.

Nuestra asociación puede hacer que todos estos retos y/o similares, sean de menor importancia y que su resolución, además, sea agradable, porque entre nosotros nos entendemos mejor, porque digamos lo que digamos, bueno o malo, mejor o peor, es siempre para resolver algún problema de conjunto.

Bueno, al menos este año podemos decir que todo ha vuelto a la normalidad y que los cierres de año serán como los de toda la vida.

JUAN JOSÉ CASADO
COMITÉ EJECUTIVO

QUÉ ES CRM

La verdad es que tuve un poco de suerte porque cuando se me propuso participar en el grupo de interés sobre CRM, no había pasado mucho tiempo desde que un comercial de una conocida empresa de servicios informáticos me llamó para decirme que "... estaba muy interesado en presentarme una solución CRM". Bien, y ahora ¿qué le contesto? ¿No me interesa? ¿Ya tenemos? o bien quedo como un ignorante y le pregunto que es eso. Al final, pues lo típico, "... estamos pensando en ello, pero a medio plazo; por favor envíeme documentación y dentro de un mes hablamos".

Seguramente será importada, pero es muy curiosa tendencia que tenemos a reducir conceptos a siglas. Hacer la prueba, no se tarda mas de cuatro décimas de segundo en decir "gestión de relaciones con clientes" que "CRM". Ya si hay alguna vocal en medio, como GIS o EIS la cosa es más fácil, pero puede jugar malas pasadas. Por ejemplo, se de un compañero que pasó mucho tiempo mosqueado con otro que le preguntaba como iba la LAN (Lan significa trabajo, en euskera). Aunque he de confesar que yo soy nefasto para estas cosas. La primera vez que asistí a un congreso europeo de Common pasé varias horas antes de darme cuenta que "I.B.M. AS/400" (pronúnciese en inglés) no significaba "IBM ojos para el cielo".

Volviendo al tema que nos ocupa, os animo a que participar en este grupo. Yo no se si podré aportar mucho, pero IBM ha puesto a nuestra disposición una auténtica experta en el tema y además estoy convencido de que, como en casi todo, un buen CRM debe basarse mas que en una herramienta concreta en una buena idea y ofrecer a sus usuarios solución a la problemática planteada.

Seguramente todos hemos sufrido algún centro de atención al usuario en el que hay que repetir tres o cuatro veces quien eres y que deseas para que al final o bien te confundan con otro de nombre similar o bien te pasen con la persona mas indicada que te devuelve al punto de origen. Si después de participar en este grupo o de leer la conclusiones que salgan de él nos decidimos a montar un CRM en nuestra empresa o mejorar el existente, por lo menos estaremos en condiciones para no cometer errores como los mencionados. Vamos, como el que no sabe poner la lavadora y se lo llevan.

Saludos a todos,

JOSE IGNACIO FIGUEROA RAMOS
GRUPO CRM

¿QUÉ PASA CON LA VOZ IP?

¿Qué pasa con la voz sobre Ip?. Leemos y leemos artículos que indican que funciona perfectamente y que el nivel de ahorro es enorme, entonces, ¿por qué no lo hacemos?. La mayoría de los articulistas esgrimen razones y más razones para que la instalemos en nuestras empresas, pero lo cierto es que este mercado se mueve poco y despacio (siempre refiriéndome al conjunto de las empresas).

La inversión, no parece tan grande, con dos routers uno en origen y otro en destino más una conexión ADSL o un punto a punto que pueden ir ligadas a una VPN (red virtual), etc., sin olvidar el tipo de terminal de voz a incluir, se puede hacer funcionar perfectamente?????.

Entonces, ¿dónde están los problemas?

Voz metálica

La voz se entrecorta

No funciona

Cuando estas hablando se corta

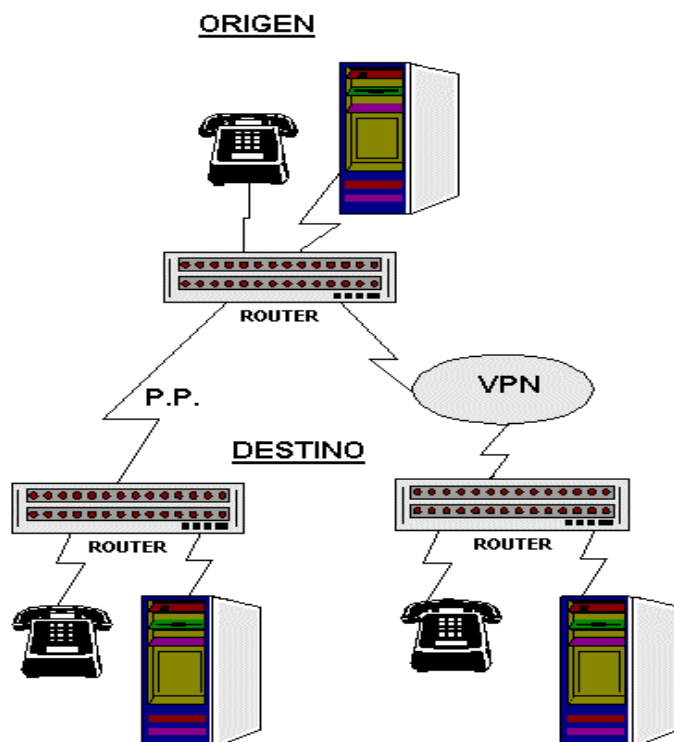
No oyes ni entiendes nada

Convivencia entre voz y datos

Quién tiene la prioridad

En qué niveles de porcentaje

Verifiquemos en un momento el organigrama descrito:



La voz corre por el mismo canal que los datos y en ambos sentidos, por eso los routers tienen que ser para VOZ IP, la parametrización tiene que ser la adecuada y no creo que sea la misma para todos los casos, dependerá del tráfico de voz y datos que se realizan y si comparten el mismo tiempo (al tiempo que hablo, estoy realizando una transmisión de datos continua y larga (mucho tiempo) o cuando transmito no hablo o justo al contrario), el ancho de banda es en este caso el que marcará la solución, pero ¿cual es el ancho de banda adecuado?. Entiendo que daremos los primeros pasos en pruebas, y comprobaremos si los parámetros introducidos se ajustan a nuestros requerimientos, si no es así, se tendrá que reparametrizar hasta que consigamos lo que necesitamos. Volveremos a organizar los tiempos de retardo para que la voz no se entrecorte, más pruebas y al final, funciona??????

Todo parece simple y sencillo, pero cuando tenemos que incluir inversiones de este tipo en nuestras empresas o cualquier otro, al menos intentaremos que todo funcione medianamente bien, debemos de asegurarnos un mínimo de funcionalidad y éxito, para ello, lo mejor es contar con personal experto, que nos ayudará a tomar la mejor solución a nuestros requerimientos y tratar que se involucren no sólo en la solución, también en los resultados.

¿Nos atrevemos a meter voz sobre IP en nuestras empresas?

¿Está poco probada?

¿Aún no es el momento?

¿Quizá hay que aclarar puntos y comas?

A mí, personalmente, me gustaría mas seguridad.

**JUAN JOSE CASADO
CHICCO ESPAÑOLA, S.A.**

IBM informa:

Hace apenas unos días, IBM realizaba el primer anuncio del año y dado su contenido, quizás uno de los más esperados.

Este año IBM ha querido ser tempranera y sacar el anuncio de su producto estrella dentro del primer mes del año para poder encarar el año 2003 con una mejor perspectiva de futuro.

Hoy en día, los cambios son constantes y por eso hay una pregunta (constante pregunta) que todos nos planteamos: ¿cómo adaptar mi infraestructura e-business a ese cambio constante?. A medida que el negocio evoluciona, el iSeries se adapta con él, permitiendo ampliar las aplicaciones actuales añadiendo prácticamente cualquier nueva solución. El iSeries tiene la flexibilidad de prosperar en todos los entornos operativos tan populares como Linux, Windows, WebSphere y OS/400.

Aquí tenéis un resumen de los puntos más importantes y significativos del anuncio que ha tenido lugar el día 20 de Enero:

NUEVA LINEA DE PRODUCTOS:

Con tecnología POWER-4 y CUoD:

- i890 desde 16 hasta 32 vías
- i870 desde 8 hasta 16 vías
- i825 desde 3 hasta 6 vías

Con tecnología Sstar

- i810 con 1 ó 2 vías
- i800 con 1 vía

i890	CPW	Standard	Enterprise
24-32 vías	29300-37400	P50	P50
16-24 vías	20000-29300	P50	P50
i870		Standard	Enterprise
8-16 vías	11500-20000	P40	P40
i825		Standard	Enterprise
3-6 vías	3600-6600	P30	P30
i810		Standard	Enterprise
2 vías	2700	P20	P20
1 vía	1450	P10	P10
1 vía	1020	P10	P10
iSeries 800			
1 vía	950/50	P10	
1 vía	300/25	P05	

Actualización de tecnología:

- Nueva tecnología PCI/X en I/O
- Discos de 15000 rpm

OPCIONES ON DEMAND:

STANDARD EDITION:

- Soporte de múltiples sistemas operativos: OS/400 y Linux
- Soporte de modernización web mejorada: mejoras en WebFacing
- Soporte de particionamiento de procesador
- Soporte para CUoD
- Una licencia de OS/400 para cada procesador

ENTERPRISE EDITION:

- Soporte múltiples sistemas operativos: OS/400 y Linux
- Soporte de modernización web mejorada: mejoras en WebFacing
- Soporte de particionamiento de procesador

- **Soporte para aplicaciones 5250
(máxima capacidad interactiva)**

- Soporte para CUoD
- Soporte xSeries (Un IXA de 1,6 Ghz incluido)
- Un procesador en stand-by para Linux
- Licencias de:
 - WAS o WebSphere Express
 - Lotus Sametime
 - Quickplace
 - 5722-ST1
 - 5722-SS1 opción 26 (DB2-SMP)
 - DataPropagator
 - DB2 Extenders
 - 5722-PT1
 - HA switches resources
 - Media Storage Extensions
 - BRMS
 - Tivoli Monitoring
 - Tivoli Storage Manager

CAPACITY UPGRADE ON DEMAND

CUoD puede ser permanente como hasta ahora o acogerse al contrato temporal que ahora se presenta de una manera mucho más flexible. Partiendo de unos primeros 14 días gratuitos, se puede extender la capacidad temporalmente del procesador hasta 192 días, sin necesidad de renovar la carta de acuerdo. Solo se facturará por los procesadores/día utilizados. Si transcurridos los 192 días el cliente quiere continuar usando la capacidad del procesador de manera temporal, sólo tendrá de renovar la carta de acuerdo de nuevo para tener acceso a otros 192 días de capacidad.

WEBFACING:

Las aplicaciones que hayan sido retocadas con Webfacing y que se ejecuten bajo WAS o WebSphere Express en los nuevos modelos no consumirán CPWs interactivas.

INTERACTIVO:

Desaparece la problemática del consumo de interactivo. Todos los nuevos modelos se venderán con el máximo de interactivo existente incluido en el nivel ENTERPRISE EDITION.

LICENCIAS DE SW BASADA EN PROCESADOR:

Las licencias de SW estarán basadas en el procesador. Los modelos 800 y 810 incluyen una licencia de sistema operativo sin cargo adicional.

Los modelos 825, 870 y 890 incluirán licencias para los procesadores start-up sin cargo. Sólo se requerirán licencias adicionales de SW a medida que se arranquen procesadores bajo demanda. La gestión se realizará por medio de SLM/400.

SW MAINTENANCE:

Todas las nuevas compras de hardware incluirán un contrato gratuito de mantenimiento de SW de un año. El mantenimiento de SW consta de lo siguiente:

- SW Subscription
- Support Line

Este contrato puede ser extensible a 3 años

VIAS DE UPGRADE:

De/hasta	800	810	825	870	890
270		X			
820		X	X	X	X
830			X	X	X
840			X	X	X
720		X	X	X	X
730			X	X	X
740			X	X	X

CALENDARIO DEL ANUNCIO:

Durante el mes de Febrero, IBM recorrerá las principales localidades españolas para hacer extensivo este anuncio a todos nuestros clientes de manera que podamos contactar con todos vosotros de una manera cercana.

Las fechas y localidades previstas son:

FECHA	LOCALIDAD	DIRECCIÓN
31 enero	Barcelona	IBM-Avda. Diagonal, 571
11 febrero	Sevilla	IBM-Avda. República Argentina, 25
12 febrero	Valencia	Hotel Holiday Inn C/ Pº de la Alameda, 38
13 febrero	Bilbao	IBM-Avda de Algorta, 16, Getxo
18 febrero	Santiago de Compostela	Hotel Puerta del Camino C/Miguel Ferro Caaveiro s/n
20 febrero	Oviedo	IBM-c/General Yagüe, 1
Aún sin determinar	Zaragoza	
Aún sin determinar	Murcia	

Todas las sesiones empezarán a las 10 de la mañana y tendrán la siguiente agenda:

10:00	Café
10:30	Bienvenida
10:35	ISeries en la era del e-business on demand
10:45	Visión general del anuncio/Actualizaciones 2003
11:45	e-business & WebSphere/WebFacing
12:00	Linux y Windows en iSeries
12:15	ISeries en el Centro de Proceso de Datos (LPAR, CuoD, Gestión de almacenamiento y Clustering)
12:30	Soluciones de Alta Disponibilidad y Almacenamiento
13:15	Cierre/Vino español

Inscripciones:

A través de la web: <http://www.ibm.com/servers/es/eserver/series/anuncio>

A través de teléfono:
900 100 400