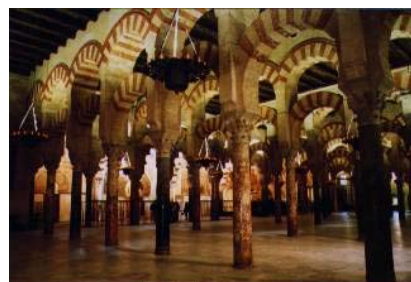


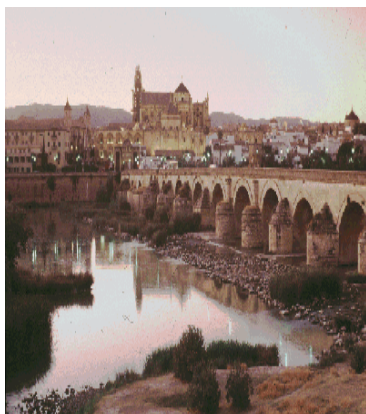
REUNION NACIONAL EN CORDOBA COMMON EUROPE ESPAÑA

Como todos los años celebramos en este mes la reunión anual, y esta vez muy especial, y es muy especial por varios motivos, uno por que en ella vamos a escoger a los cargos de la nueva Ejecutiva para un mandato de dos años, otra por que los salientes nos darán una explicación de su gestión y son muchas cosas las que se han hecho en estos dos últimos años y otra que desde hace muchos años, volvemos a celebrar esta reunión en una capital de provincia.

forma que puedan, te muestran, te enseñan, te indican: y cuando llegue, pregunte en casa de, por....., que él les indicará. Gente llana y emprendedora que sin duda nos recibirá con los brazos abiertos, lo podremos comprobar.



En el programa y dentro de la parte lúdica, hemos escogido una visita a su Mezquita, sin duda el monumento más emblemático de la ciudad, podremos ver los maravillosos arcos y columnas, sus suelos y techos y podremos imaginar por un momento orar a los musulmanes y cristianos en aquella casa de paz y amor, en sus penumbras, donde la relajación puede llegar a ser una de las opciones de



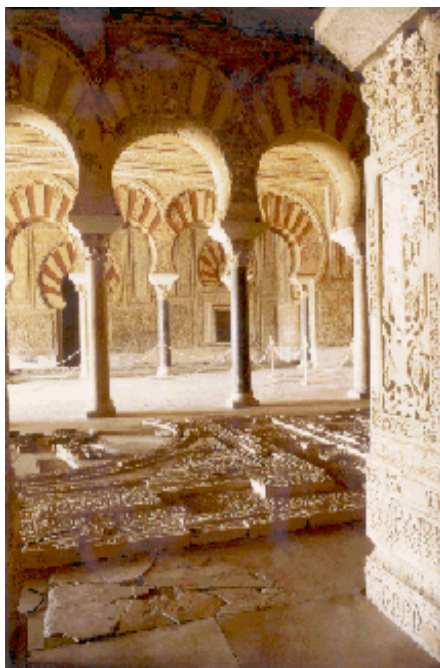
Hemos escogido para la ocasión a Córdoba, ciudad de un encanto especial, donde cada rincón nos promete un suspiro y cada esquina un qué habrá. Recuerdo una Córdoba blanca, de calles estrechas y empedradas, donde se puede hablar con la sus gentes, que te atienden encantadas, cualquier cosa que preguntes están dispuestas a ayudarte de la

Contenido:

Reunión Nacional en Córdoba	1
En el mundo de los negocios, LO UNICO SEGURO ES EL CAMBIO	3
CRM: Actualidad y perspectivas de futuro	6
2º Encuentro empresarial Linux	9
Resumen de las novedades acaecidas durante el verano en los servidores iSeries	11



mayor encanto, sobre todo para el control del estrés al que, por desgracia, tenemos tan presente en nuestro trabajo. Habrá que disfrutar de esta visita, de su entorno y de su gente. Hemos hecho por nuestra parte lo que creemos más os gustará, estoy seguro que sabréis disculpar aquello que no salga bien, no será por falta de voluntad. Vamos a disfrutarlo.



“Habrá que disfrutar de esta visita, de su entorno y de su gente”

A lo largo de estos dos últimos años, se han hecho muchas cosas, reuniones, exposiciones, encuentros..., muchas con ayuda de IBM y otras por nuestra cuenta y riesgo. Ha habido momentos agrios y buenos momentos, la camaradería y sobre todo, el entendimiento ha sido la tónica de este mandato, no ha habido desencuentros de ningún tipo y nuestra relación con IBM, ha sido de ayuda continua y mutua comprensión, nuestra Presidenta ha pasado a formar parte del Comité Europeo con el cargo de Vicepresidenta, hemos editado esta Newsletter y lo mejor de todo, hemos vuelto a organizar la reunión nacional en una capital de provincia, esperamos que el programa sea

de vuestro agrado, que aprendamos y nos divirtamos juntos, una vez al año, no hace daño. De vosotros, esperamos comprensión, que vengáis y vuestras impresiones.



El escoger la nueva Ejecutiva, es una decisión importante, Common necesita de savia nueva, gente joven, que sepa y tenga la problemática actual en su trabajo, que ayude a guiar la Asociación hacia destinos más importantes y cubrir las necesidades de los asociados, que cualquier necesidad se pueda cubrir desde ella, en los últimos años, y me estoy refiriendo a la última década, las cosas han cambiado mucho en nuestra profesión, los departamentos de informática y/o proceso de datos, eran claves en nuestras organizaciones, se contaba con nosotros para cualquier toma de decisión y en el negocio éramos una parte de las más importantes para su continuidad y desarrollo. No es de esta forma como hoy se nos ve, hoy somos un departamento de servicios, de todo tipo de servicios, ayudamos al usuario en cualquier problema, hardware o software, y hemos tenido que aprender a no ser insustituibles, en un momento dicen nuestra tarea no formar parte del negocio y nuestro quehacer se contrata a otra empresa y sobran nuestros puestos de trabajo. Hemos tenido que vivir la parte negra de nuestra profesión y tenemos que

aprender que va a continuar siendo así, tenemos que coger al toro por los cuernos y buscar dónde podemos ayudar, aprovecharnos de nuestros conocimientos para colocar las nuevas tecnologías y aprender y enseñar sus usos, dar utilidad y formar parte del negocio de nuestras empresas, de la misma manera que lo estábamos haciendo ayer, hoy ya nos han bautizado con el nombre de departamento de IT ó TI y si es así, ¿por qué no lo vamos a tomar con cariño?, es así como nos quieren hoy, es así como podemos prestar nuestro servicio a la empresa que nos paga, es así como volvemos a formar parte del negocio, en definitiva, es así como nos quieren. Aprendamos, estudiemos, conozca-

mos, preguntemos, nuestra asociación es el punto de encuentro para todo tipo de aprendizaje y la nueva Ejecutiva que saldrá de esta reunión, deberá fomentar esto con fuerza y garra, y estoy seguro de que así será por que es lo que ha venido haciendo a lo largo de los años.

Os esperamos en Córdoba

Juan José Casado
Comité Ejecutivo

En el mundo de los negocios, LO UNICO SEGURO ES EL CAMBIO

“en el mundo actual lo único seguro es el cambio”

Las tecnologías de la información cada vez están más ligadas a los procesos de negocio, y esto ha hecho que la seguridad se haya convertido en un elemento fundamental para garantizar las operaciones de las empresas y organismos públicos. Sin embargo, en el mundo actual lo único seguro es el cambio. Por esta razón es necesario dar un paso más y abandonar la percepción actual de la seguridad como un entorno estático de protección y abordar la seguridad como un elemento con capacidad para dar respuesta a un entorno cambiante y dinámico.

En este artículo hablaremos en primer lugar de la importancia que tiene tratar la seguridad dentro de una organización como un proceso. Posteriormente, profundizaremos sobre los denominados “grados de adaptación ante el cambio (*resilience*)*”, que permiten a las organizaciones adaptarse de forma

autónoma ante los cambios que pudieran surgir.

La seguridad como proceso

La seguridad implica todas aquellas actividades que las empresas e instituciones ponen en marcha para velar por: la continuidad de sus operaciones para que éstas no se interrumpan, la privacidad de las personas, la protección de sus bienes y activos, y la integridad física de las personas.

Para una organización, una incidencia de seguridad puede suponer la imposibilidad de poder realizar su negocio, lo que conlleva pérdidas financieras, daños en su imagen de marca, pérdidas en los activos de propiedad intelectual e incluso daños personales. En definitiva una incidencia de seguridad supone una pérdida de

confianza que afecta tanto a los clientes, como a los empleados, accionistas o la sociedad en general y deriva en una pérdida de negocio.

Esto ha llevado a las organizaciones, tanto públicas como privadas, a establecer un objetivo clave en sus estrategias: generar confianza. Confianza para que los clientes accedan a sus servicios, los accionistas dediquen recursos, los empleados sientan que trabajan en un entorno adecuado, etc. Para conseguir esta meta es necesario trabajar adecuadamente el área de seguridad con el fin de minimizar los posibles riesgos. Para contar con un plan de seguridad adecuado es fundamental trabajar la Seguridad como un proceso estructurado, y al mismo tiempo apoyado por metodologías y estándares (por ejemplo el estándar de seguridad ISO 17799). Si no abordamos la seguridad como un proceso corremos el riesgo de realizar acciones puntuales sin que éstas tengan una visión de conjunto o hacer una aproximación parcial muy orientada a la tecnología y no al resto de áreas de la organización (roles, responsabilidades, procesos, etc.).

Para abordar la seguridad como un proceso es necesario realizar las siguientes acciones:

- **Evaluar:** identificar y analizar cuál es el estado de la Seguridad dentro de una organización.
- **Proteger:** desplegar una organización, unos procesos y unas medidas de seguridad.
- **Detectar:** hacer un seguimiento (monitorización) con el objetivo de identificar a tiempo posibles incidencias de seguridad o un mal funcionamiento del sistema de seguridad
- **Recuperar la información** en caso de que los sistemas de información de una organización sufran una interrupción no planeada.
- **Gestionar:** abordar los cuatro

planos anteriores bajo un marco de gestión de seguridad adecuado.

Es fundamental que las cinco áreas de actuación mencionadas anteriormente tengan influencia sobre toda la organización. Es decir que evaluemos, protejamos, detectemos y recuperemos los datos de todos los niveles de la organización, desde el plano más estructural (edificios, redes, sistemas, y aplicaciones, etc.) hasta el plano más orientado a personas (tareas y responsabilidades) o el más cercano a los procesos (procesos de seguridad; de Tecnologías de la Información o de negocio).

Una vez que hemos establecido las tareas que hay que realizar y sobre qué niveles de la organización debemos actuar, hay que establecer las áreas de actuación en las que aplicar este esquema de trabajo. En IBM hemos definido que el área de seguridad debe de tener una estructura específica que cubra los siguientes puntos:

- **Continuidad del servicio y del negocio:** Se trata de asegurar que las actividades de una organización estén siempre en funcionamiento y que no sufran interrupciones. En cualquier momento, la instalación informática de una organización puede quedar total o parcialmente inoperativa como consecuencia de un siniestro fortuito (incendios, ataques terroristas, virus informáticos, fallos de electricidad, errores de hardware y software, caídas de red, piratas informáticos, errores humanos, etc.). Es importante tener un plan de seguridad para que, en caso de desastre, las organizaciones puedan recuperar sus datos y restablecer sus operaciones inmediatamente.
- **Seguridad de los bienes y activos (físicos y lógicos):** se trata de una de las áreas tradicionales

“Si no abordamos la seguridad como un proceso corremos el riesgo de realizar acciones puntuales”

de la seguridad. Engloba seguridad de la información y de la infraestructura tecnológica así como los procesos, la organización y las soluciones utilizadas para ofrecer soporte al negocio.

- Privacidad de las personas: la privacidad ha adquirido una relevancia muy importante que ya está regulada en el marco de la Unión Europea ya existen leyes al respecto (en el caso de España viene regulada por la Ley Orgánica para la Protección de Datos de Carácter Personal y los Reales Decretos que la desarrollan). Trata todo lo relacionado con garantizar la privacidad de la información personal y el uso que las organizaciones hacen de la información personal que obtienen de sus clientes, de los ciudadanos o de sus empleados.
- Seguridad de las personas: Este concepto (en inglés *Safety*) aplica técnicas y tecnologías para proteger a los empleados en su lugar de trabajo, así como a los clientes e incluso a los ciudadanos. En esta área se incluyen soluciones basadas en tecnología muy complejas entre las que figuran soluciones de identificación biométrica (a través de elementos corporales como el iris o las huellas digitales) para el control de acceso a edificios, por ejemplo; tecnologías de seguimiento de patrones de comportamiento, etc.

“es importante tratar la seguridad como un elemento con capacidad para dar respuesta a un entorno dinámico”

Seguridad como un entorno dinámico

En todos los sectores de la economía actual, las organizaciones están buscando nuevos modelos para responder rápidamente a cualquier circunstancia que se pudiera presentar: cambios en la demanda, en los precios de las materias primas, desastres naturales, variaciones en los tipos de interés, etc.

El mundo de los negocios está entrando en una nueva era -la era "bajo de-

manda"-, cuyo objetivo es transformar la estructura y los procesos de las organizaciones para que éstas estén mejor preparadas para detectar y reaccionar rápidamente ante el cambio.

Por esta razón, es importante tratar la seguridad como un elemento con capacidad para dar respuesta a un entorno dinámico y cambiante, no como un ente estático. La industria propone un nuevo paso evolutivo, es por ello que se habla actualmente de "grados de adaptación ante el cambio (*resilience*)", refiriéndose a la capacidad de un ente para adaptarse ante los posibles cambios y recuperar su forma original.

La seguridad es uno de los elementos que proporciona a esa organización un alto grado de adaptación ante el cambio (*resilience*), pero no es el único. Por esta razón es importante que la organización primero aborde la seguridad como un proceso y posteriormente enmarque ese plan de seguridad en uno más amplio orientado a conseguir un alto grado de *resilience*.

El objetivo perseguido por ese plan es que la organización pueda adaptarse y dar una respuesta a aquellas circunstancias que impactan en el negocio y la operativa de una organización, es decir, que disponga de un alto grado de adaptación y respuesta antes dichas circunstancias.

Como hemos visto antes, cada vez existe una relación más estrecha entre las tecnologías y los procesos de negocio. Por esta razón, la capacidad de adaptación (*resilience*) del negocio vendrá marcada en gran medida por la capacidad de adaptación autónoma de las infraestructuras tecnológicas ante el cambio. Estas infraestructuras, están sometidas a varios frentes de presiones, por lo que es necesario que la infraestructura disponga de un alto grado de adaptación.

Para conseguir un alto grado de *resilience*, se propone el siguiente marco de trabajo y se aplicará a los siguientes dominios de actuación:

*Seguridad

Evaluación de la Situación Actual

Despliegue de Seguridad

Monitorización

*Redundancia

Capacidades redundantes ante posibles eventos e incidentes que afecten a la infraestructura

*Recuperación

Capacidad de recuperar los servicios prestados por la infraestructura

*Diversificación

Disponer de varias fuentes, recursos, canales, etc., para evitar fuertes dependencias

*Accesibilidad

Aumentar el número de vías y canales para prestar los servicios

*Autonomía (informática autónoma – *Autonomic Computing*)

Aportar capacidades de adaptación dinámica ante eventos (actualmente la industria propone las siguientes capacidades: auto-optimización; auto-configuración; auto-protección; auto-reparación)

Nuevos tiempos para el área de la seguridad

Así pues, el que una organización consiga generar un alto grado de confianza entre sus clientes, empleados, accionistas, etc. depende en gran medida de cómo se aborde la seguridad. Para IBM, la clave del éxito reside en tratar la seguridad como un proceso apoyado por metodologías y con influencia en toda la organización. De esta forma conseguimos minimizar las brechas realizando una aproximación global y no parcial.

Por otro lado, puesto que vivimos en un entorno cambiante, es fundamental que las organizaciones enmarquen sus planes de seguridad en uno mayor destinado a conseguir un alto grado de adaptación ante el cambio. De esta forma, la seguridad se consolida como una herramienta más preparada para dar soporte al cambio, uno de los elementos presentes en el mundo de los negocios actual.

Moisés Navarro

Responsable de la Práctica de Seguridad para la Región Sur de Europa, Oriente Medio y Africa

Area de Servicios de Integración de Tecnologías de IBM Global Services

Resilience: capacidad para que un ente se adapte y se recupere de los cambios que le pueden afectar

“De esta forma, la seguridad se consolida como una herramienta más preparada para dar soporte al cambio”

CRM: ACTUALIDAD Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

La competencia, el desarrollo tecnológico, retomar al cliente como sujeto primordial en la empresa, perfeccionar el conocimiento y relación con éste, progresar en la obtención e

interpretación de los datos y mejorar la imagen de la empresa son claves para entender la evolución y la actualidad del CRM (Customer Relationship Management). Respecto al futuro de

este tipo de soluciones, el conocimiento del cliente, la adopción de nuevas tecnologías y el recorte de gastos en las empresas tienen la palabra a la hora de afrontar los nuevos retos de sector.

El CRM está de moda. Cada día se consolida más como una solución de nuestro tiempo, consiguiendo responder a las nuevas necesidades que van surgiendo para la empresa y para la sociedad. En este sentido, son dos las dinámicas que en estos últimos años han variado el panorama de los mercados y que en la actualidad son variables decisivas para determinar la realidad: el aumento de la competencia y el avance tecnológico.

Respecto al primer rasgo, la competencia entre empresas ha crecido fuertemente en la última década. Las empresas saben que deben diferenciarse de su competencia, ofrecer algo más que invite al cliente a contratar sus servicios o consumir sus productos en lugar de otros. Por este motivo, el valor de la posibilidad de captar nuevos clientes y de mantenerlos es incalculable. De hecho, quizá el mantenimiento de los clientes que ya se tienen sea no sólo más barato, sino más fácil. Y en este ámbito funciona con gran efectividad las propuestas del CRM, lo que ha convertido al cliente en punto de mira de la empresa, en detrimento del producto o del servicio.

Por otra parte, la tecnología ha multiplicado los canales de contacto entre el cliente y la empresa, abriendo y facilitando nuevas posibilidades de interacción de mayor calidad entre ambos. Asimismo, este cambio en la tecnología permite mayor eficacia y rapidez en las comunicaciones internas de la empresa, en la gestión y en el análisis de datos de las mismas. El CRM ofrece de nuevo soluciones en este campo para introducir mejoras sustanciales en el funcionamiento de la empresa.

NADA NUEVO BAJO EL SOL

A pesar de que se trate de un

término en boga, el CRM en sí, está basado en conceptos tradicionales de la actividad mercantil, como el conocimiento del cliente, de sus rasgos, de sus preferencias, para ofrecerle un trato personal especializado que lo inclinen a consumir productos y servicios de una determinada empresa. Con el desarrollo de las técnicas del marketing, a lo largo del decenio de los ochenta, se empezaron a extender soluciones de este tipo de manera aislada por cada departamento de la empresa, entre ellas herramientas ERP, con el fin principal de controlar los gastos internos. El paso siguiente era sencillo: conseguir la fidelización de los clientes, mejorar su trato y captar otros nuevos.

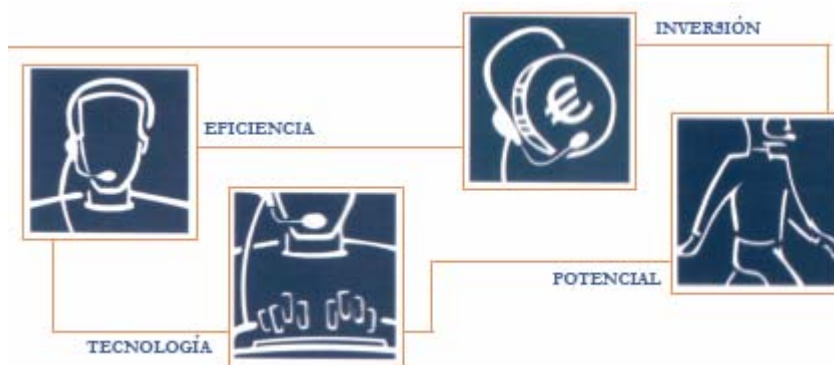
Ya en los años noventa los departamentos empezaron a compartir su información, aumentando los niveles de eficacia y rapidez en el manejo de datos y en sus aplicaciones, además de ofrecer un trato único a los clientes. La evolución de las propias empresas, de la tecnología y de los mercados fue marcando la transformación del CRM hasta nuestros días, cuando la adaptabilidad de las soluciones a las necesidades específicas de la empresa es una de sus características más destacadas.

UNA SOLUCIÓN ACTUAL PARA TODOS

La competitividad y el regreso a la tendencia de centrar la atención en el cliente han impulsado la evolución y el crecimiento del CRM en estos últimos tiempos. Se trata de un nuevo reto para la empresa, mejorar su trato con el cliente, llegar a conocerlo, anticiparse a sus necesidades, contactar con él en tiempo real y por el canal más idóneo, ofrecer un valor añadido que mejore la imagen de la empresa frente a las competidoras.

Otra clave que podría definir la realidad de las soluciones CRM hoy en día es la posibilidad de aplicación a prácticamente todo tipo de empresas, ya sea en una clasificación por tamaños como por actividad. En este sentido, el CRM es una herramienta muy

“El CRM está de moda. Cada día se consolida más como una solución de nuestro tiempo”



“es preciso destacar que las tendencias para el futuro estarán marcadas por la voluntad de las empresas de diferenciarse de la competencia por medio del CRM”

útil para empresas de más de 500 trabajadores, de 500 a 100- mid-market- y de menos de 100 empleados - smallbusiness-. También es cierto que las primeras empresas que han apostado por el CRM han sido aquellas con amplios volúmenes de clientes, como sucede en los sectores financieros, tecnológico y de telecomunicaciones, donde la posibilidad de fuga de clientes a otras compañías de la competencia es mayor.

LAS NUEVAS TENDENCIAS

El futuro del CRM pasa por diversas propuestas. La necesidad de reducir gastos conduce a una optimización de costes operativos centralizando gestión y administración. En ese sentido el CRM ofrece la posibilidad de compartir infraestructuras y de automatizar el marketing B2B y B2C, gracias a los avances en obtención, gestión, acceso y análisis de datos.

Lo que ya es una realidad es la importancia crucial de Internet en las comunicaciones. Esto pone de relieve el papel decisivo de soluciones self-service o de autoservicio, que buscan la convergencia de Internet con los demás canales, ampliando y mejorando la oferta de comunicación entre cliente y empresa según las necesidades y preferencias del primero. En el mismo sentido, los Contact Centers IP experimentarán previsiblemente un notable crecimiento, si bien el impacto del tráfico de voz sobre la red, la fiabilidad y la seguridad están dificultando el proceso, según un informe de Telenium sobre las tendencias del

CRM en 2004.

Asimismo, la tecnología inalámbrica determinará la transformación del CRM en unos años, gracias al desarrollo de herramientas como el WAP o las Palm. Según esto, pronto podrán llevarse acabo comunicaciones a tiempo real y en cualquier lugar dentro del CRM. De igual manera, a lo largo de los próximos años veremos cómo se van perfeccionando los sistemas de Respuesta de Voz Interactiva (IVR), aumentando la automatización y reduciendo los costes.

Por último, es preciso destacar que las tendencias para el futuro estarán marcadas por la voluntad de las empresas de diferenciarse de la competencia por medio del CRM. Esta afirmación demuestra la necesidad de la empresa de pensar como el cliente, de ponerse en su lugar. Esto mejorará en cantidad y calidad la interacción bidireccional entre empresa y cliente y se logrará un mayor grado de satisfacción en éste último. De esta manera se personalizan las estrategias de marketing y la empresa gana rapidez a la hora de dar respuesta a los cambios en el mercado.

PROBLEMAS Y SOLUCIONES

En la actualidad la gestión de CRM presenta varios problemas. El primero consiste en que las empresas muchas veces no son capaces de identificar de manera exacta sus necesidades y pretensiones a la hora de desarrollar sus aplicaciones CRM. Esto crea una brecha de ineficacia y pérdidas en su gestión. Debido a este problema, es conveniente que la empresa

conozca sus propias características y qué tipo de solución CRM se adapta de mejor manera a éstas.

Por otra parte, el avance tecnológico deriva en que se utilicen de manera deficitaria las posibilidades del CRM, así como que su capacidad quede obsoleta en términos de software, incurriendo en deficiencias tecnológicas que ralenticen y dificulten los procesos.

Asimismo, el gasto que supone el desarrollo de soluciones CRM aún supone una duda para la empresa, que comienza invirtiendo en los campos donde sabe que rentabilizará con mayor facilidad y celeridad sus inversiones, como el marketing, las ventas o la atención al cliente. Sin embargo, la inversión en datos y análisis es un factor básico del éxito del CRM, por lo que las empresas deben ser conscientes de que el aumento de beneficios gracias al CRM no es un acontecimiento a corto plazo. Asimismo, la empresa debe afrontar un cambio de mentalidad considerable a la hora de impulsar un proyecto de CRM.

Es imprescindible que el CRM funcione adecuadamente y que la empresa sepa aprovechar al máximo su potencial, aprovechando los seguimientos y las bases de datos para determinar qué no funciona y la manera de enmendar estos problemas.

EL MERCADO EN ESPAÑA

En Europa, el sector del CRM se encuentra en pleno crecimiento. A pesar de esto y debido al retraso que lleva España respecto a la media europea, los niveles de expansión en

nuestro país son mayores. No obstante, según el informe de la consultora Telenium, en España, en 2003 el mercado de CRM ha sufrido un retroceso del 20% en relación al año anterior, en los ámbitos de captación, retención y servicio al cliente.

Sin embargo, los mismos datos apuntan a una recuperación del sector para los años 2004 y 2005, con un crecimiento previsto entorno al 10%-15%. El recorte de gastos ha provocado que muchas empresas recurran al outsourcing en los últimos años, para externalizar en parte o en su totalidad sus sistemas CRM.

Para 2004, este estudio espera que aumente el crecimiento económico, impulsando la inversión y el propio crecimiento de las empresas. No obstante, este factor no evitará que se mantengan los recortes. Por último, también prevé que se vayan difuminando las barreras internas entre departamentos en el seno de las empresas, facilitando la interacción y el acceso común a la información.

Según estas previsiones, Telenium espera que se comiencen a producir diversos cambios a lo largo de este año, como la tendencia a las ventas de las empresas, lo que provocará una mayor demanda de soluciones front-office, la verticalización de los sistemas CRM, la concentración de otras actividades de la empresa, como el marketing, alrededor del Contact Center o la externalización -outsourcing- de los servicios de CRM.

CONTACT CENTER

"En Europa, el sector del CRM se encuentra en pleno crecimiento"

2º ENCUENTRO EMPRESARIAL LINUX

El pasado día 23 de Septiembre se celebró en el Forum de IBM en Madrid el 2º Encuentro Empresa-

rial Linux. La idea de esta serie de encuentros es reunir al mayor número posible de desarrolladores de soluciones

“Está claro que los iSeries pueden alojar Linux y los desarrolladores quieren conocer nuestro entorno”

Linux para que muestren sus soluciones basadas en Linux. Es decir, un entorno abierto para un mundo abierto.

Al encuentro se presentaron un total de 21 desarrolladores y fue organizado por Ben Marx y su equipo (Sergio Romero y Javier de la Cruz).

En el espacio del Forum se instalaron pedestales o puestos donde los asistentes pudieron encontrar información sobre:

- PartnerWorld: donde se puede encontrar toda la información para BPs
- CRL: Centro de Referencia Linux que ubicado en la Universidad Autónoma de Madrid, dispone de un iSeries modelo 810 donde se han establecido distintas particiones con SuSe y Red-Hat para que los desarrolladores realicen allí sus pruebas.

Servidores: tanto las x, como las z, p, i y el nuevo OPEN POWER estuvieron representados.

Dentro de nuestro entorno de 400, iSeries o i5 destacó la presencia de dos desarrolladores (Koolsite y Trentisa) que se tiraron al ruedo y montaron sus aplicaciones en vivo y en directo en el sistema i810 que tenemos instalado en el Forum. Allí mismo hicieron sus demos de sus productos, siendo la única brand que mostró aplicaciones ejecutándose en directo sobre un servidor vivo y coleando.

Este mismo sistema (i810) y las aplicaciones de estos dos BPs (y si hay algún otro BP que quiera unirse, será bienvenido), viajarán a Córdoba a la Reunión Nacional de COMMON para hacer la misma demostración. Queremos mostrar a los usuarios de iSeries que las aplicaciones desarrolladas pa-

ra Linux se ejecutan perfectamente bien en nuestro entorno y así mismo explicar la solución tecnológica de estas aplicaciones.

De hecho, nuestro puesto fue uno de los más visitados, ya que existe un vivo interés por nuestro entorno. Está claro que los iSeries pueden alojar Linux y los desarrolladores quieren conocer nuestro entorno. Esto hizo el encuentro mucho más interesante.

La relación de desarrolladores se detalla a continuación:

Novell-Linux
 Novell-Aplicaciones
 Zone Web S:L.
 CCS
 Trentisa
 Datisa
 Koolsite
 Knowgate
 Alfa 21
 Lambdaux
 GTSolutions Iberica
 Tarantella
 Tecnología Digital para Internet
 Hispafuentes
 StoneSoft
 Andalucine
 Lerena
 Run Solutions
 Abas Iberica
 Veritas Software
 Desarrollo y Recursos

Rosario Rodríguez Mego
Comité Ejecutivo

RESUMEN DE LAS NOVEDADES ACAECIDAS DURANTE EL VERANO EN LOS SERVIDORES I SERIES

Durante el mes de Agosto, maravilloso mes en el que todo el mundo está o debería estar de vacaciones, se han producido varios anuncios que voy a tratar de reflejar en este pequeño artículo.

Como primera aclaración debo decir que yo también estaba de vacaciones, así que entre la resaca de la vuelta de vacaciones (Maldivas es maravilloso) y la horrorosa vuelta al trabajo diario, me encontré con el ordenador a rebosar de noticias y novedades... y es que en Estados Unidos no parece que descansen.

Bien, la primera de las noticias es que ha aparecido un modelo nuevo: el i550. Esta máquina que aparece con una capacidad de entre 3300 y 12000 CPW se superpone perfectamente encima de los modelos anteriores i520 e i570, pero con una gran diferencia: el precio. Es una máquina que para empezar sale con un grupo de SW de P20 en todas sus modalidades y está pensada para clientes que no requieran una capacidad de crecimiento ni rápida ni alta, para eso ya está el 570 con toda su gama desde 3300 hasta 44700 CPW ¿alguien quiere alguno? Y que va de un modelo con 1/2 vías hasta un modelo con 13/16 vías.

Adicionalmente a esta nueva máquina (el i550) y a la ampliación de capacidad en el modelo i570, se anunció una nueva forma de ofrecer el SW base, es decir, el sistema operativo.

Ahora, las licencias de sistema operativo van siempre por procesador y es necesario tantas licencias de sistema operativo i5/OS como procesadores tengamos enteros o parciales en los que esté o queramos ejecutar i5/OS. La diferencia es que antes, las licencias que se

entregaban con el sistema de base eran todas, es decir, el sistema tenía 3 procesadores, y se entregaban 3 licencias. Ahora no es así, ahora depende del modelo la cantidad de licencias de sistema operativo que se entregan, de manera que si algún cliente quiere utilizar algún procesador para otro tipo de carga de trabajo (AIX, LINUX o Windows), puede hacerlo sin tener que soportar la carga o cargo de i5/OS.

Veamos un ejemplo: el modelo 520 de 2 vías sólo tiene incluida de base una licencia de sistema operativo, si quiere utilizar el segundo procesador con una carga de trabajo típica de 400, debe comprar una segunda licencia i5/OS. Si quiere utilizar ese segundo procesador para una carga de trabajo AIX, debe comprar una licencia AIX, y si quiere utilizar ese segundo procesador para una carga de trabajo LINUX, debe tener una distribución Linux para POWER (por ejemplo, SuSe o RedHat).

Pero el anuncio va un poco más allá y aparece un nuevo término: el término es Enterprise Enablement. Enterprise Enablement traducido literalmente significa: Habilitación Enterprise, es decir, es un término mediante el cual, se "habilita" la capacidad de que en un procesador se pueda ejecutar carga de trabajo interactiva.

Vamos a explicarlo: lo que teníamos hasta ahora es (o era):

Edición Standard: significa no tengo interactivo

Edición Enterprise: tengo interactivo ¿cuánto?, respuesta: todo.

Pues ya no es así, veamos:

Edición Standard: sigo sin tener interactivo

Edición Enterprise: tengo interactivo, ¿cuánto?, respuesta:

"y aparece un nuevo término: el término es Enterprise Enablement"

“Nuevo esquema de licencias”

depende. ¿De qué depende?. Lógicamente del modelo y del número de procesadores. En un ejemplo se ve (creo), bastante mejor.

Cojamos el modelo 520 de 2 vías, hemos quedado en que solo viene con una licencia de i5/OS, entonces si solo viene con una licencia de sistema operativo digamos de “400”, para qué quiero pagar por una capacidad enterprise para los dos procesadores si sólo voy a utilizar una, puesto que el otro procesador lo voy a dedicar a dos aplicaciones pongamos una de AIX y otra de Linux?

Vayamos a otro ejemplo: un modelo 570 de 5/8 vías, o sea de 15200/23500 CPW. ¿conocéis a alguien que necesite 23500 CPW de interactivo?. No parece lógico que se tenga que pagar por una carga interactiva tan brutal cuando en la gran mayoría de los casos no se llega a utilizar. Hay muchos casos de clientes que tienen una aplicación típica batch por ejemplo SAP y una

pequeña aplicación remanente de tipo “verde” y están obligados a tener una edición enterprise. Ahora solo tendrán la “habilitación” enterprise en aquel/aquellos procesadores que lo necesiten, pudiendo tener procesadores adicionales con licencia i5/OS, pero sin interactivo.

Siempre, por supuesto, en el caso de que se requiera más capacidad interactiva existe la modalidad de añadir Enterprise Enablement a más procesadores, lo que sale sensiblemente más barato que comprarlo inicialmente todo de golpe.

Como para muestra vale un botón, adjunto un cuadro en el que se especifica cuántas licencias i5/OS y cuántas Enterprise Enablement tiene cada modelo.

Nuevo esquema de licencias (en verde clarito lo nuevo):

**Rosario Rodriguez Mego
Comité Ejecutivo**

Modelo	Standard Edition			Enterprise Edition		
	Proc. activados	Licencias I5/OS	5250 OLTP	Proc. activados	Licencias i5/os	Enterprise Enablement
Modelo 520						
1 w	1	1	n/a	1	1	1 Proc
2w	2	1	n/a	2	1	1Proc
Modelo 550						
1/4 W	2	1	n/a	2	1	1 Proc
Modelo 570						
1/2 w	1	1	n/a	1+1	1	2
2/4 w	2	1	n/a	2+1	1	4
5/8 w	5	4	n/a	5+1	4	4
9/12 w	9	4	n/a	9+1	4	4
13/16 w	13	4	n/a	13+1	4	4

NOTICIAS CORTAS

PROTECCIÓN DE DATOS

La Agencia de Protección de datos de la Comunidad de Madrid registra cerca de 12.000 ficheros durante el primer trimestre de 2004, lo que representa un 25% más respecto de los registrados en Diciembre del año pasado.

CRÉDITO Y CAUCIÓN

Esta compañía ha implantado la firma electrónica en sus envíos de documentos a través de sus servicios en línea, utilizados por más de 25.000 empresas para asegurar sus riesgos de crédito. La firma-e desarrollada con la consultoría tecnológica de IBM y certificada por la Fábrica de Moneda y Timbre, identifica con plena seguridad jurídica a la aseguradora como remitente del documento y verifica que no ha sido manipulado.

ADSL, SE DUPLICA LA VELOCIDAD

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) ha autorizado la propuesta de Telefónica para duplicar a sus clientes la velocidad de su servicio de acceso a Internet ADSL en sus diferentes modalidades, los precios no sufrirán ninguna modificación. Telecable se ha sumado a la propuesta y también duplicará su velocidad.

¿SERÁ CIERTO?

El 44% del software en España es ilegal.

Es lo que dice Luís Frutos, Presidente de la Business Software Alliance (BSA)

Casi una de cada dos soluciones de software utilizada en nuestro país es ilegal y afirma que supone unas pérdidas de 421 millones de euros anuales, reducción de puestos de trabajo y menores inversiones en I+D.

IBM Y TELETRABAJADORES

Cerca de 1.400 empleados de IBM podrán acceder desde su domicilio a todos los recursos de la compañía a través del acceso ADSL que les proporciona la firma Telefónica Empresas.

Un nuevo avance en el Plan Movility de IBM

“Cerca de 1400
empleados de IBM
podrán acceder
desde su domicilio
a todos los recursos
de la compañía”

CONTACTOS

* Si estás interesado en recibir la **revista de Contact Center**, remítenos un correo electrónico a info@common-es.org con los siguientes datos: empresa, nombre y apellidos de la persona que desea recibir la revista, cargo que desempeña en su compañía y la dirección completa de la misma.

* Si quieres recibir información o estás interesado en celebrar una presentación en el **IBM FORUM** puedes ponerte en contacto con Carmen Torres en carmentorres@es.ibm.com o llamar al 91 397 7358. También tienes información en <http://www.ibm.com/es/events/centers/madrid>.

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

PROXIMOS EVENTOS COMMON

“21 y 22 de
Octubre, Reunión
Nacional”

21 y 22 DE OCTUBRE, CORDOBA

Reunión Nacional.

Trataremos temas sobre Linux y Aix sobre iSeries y temas sobre Almacenamiento.

17 DE NOVIEMBRE, BARCELONA

Roadshow, como todos los años tendremos los temas más actuales impartidos por el personal de los laboratorios de IBM de Rochester. Este año nos visitará Jarek Miszczyk y trataremos temas sobre Acceso a DB2 UDB: mejoras de rendimiento SQL, Acceso desde distintas plataformas y novedades versión V5R3

14 DE DICIEMBRE, MADRID

Agenda en preparación

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

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

EDICION:

Common Europe España

COMITÉ EJECUTIVO:**PRESIDENTE**

OLGA MIRALLES

ASERCO

TLF 93.341.40.78

EMAIL: olgam@common-es.org

VICEPRESIDENTE

MANUEL DELGADO

PETRESA

TLF 956 58.22.52

EMAIL: mdr@common-es.org

SECRETARIO

ROSARIO RODRÍGUEZ MEGO

IBM ESPAÑA

TLF 91 397.64.73

EMAIL : charormego@common-es.org

TESORERO

GUILLERMO ANDRADES

CPI SOFTWARE

TLF 91 535.41.35

EMAIL: gab@common-es.org

VOCALES

SANTIAGO PICAZO

SAYTEL SERVICIOS INFORM

TLF 91 296.13.45

EMAIL: spicazo@common-es.org

F. JAVIER SANTOS

HELVETIA CERVANTES

TLF 948 21.82.51

EMAIL: fjsantos@common-es.org



JUAN JOSE CASADO

CHICCO ESPAÑOLA

TLF 91 649.90.00

EMAIL: jjcasado@common-es.org

COORDINACION Y EDICION

Juan José Casado

SECRETARIA

Alicia Santos

FINES DE LA ASOCIACION:

- Promover entre sus miembros el intercambio de informaciones y experiencias sobre todas las cuestiones relacionadas con la informática.
- Desarrollar coloquios seminarios y reuniones para el estudio de los sistemas de información, que permitan un mejor aprovechamiento de los equipos y materiales existentes en el mercado
- Canalizar las experiencias de los miembros de la Asociación a fin de obtener mejoras en beneficio de los Miembros usuarios
- Establecer relaciones con otras Asociaciones o grupos profesio-