

EDITORIAL

El otro día me mandó una nota Alicia, nuestra secre, diciendome que me daba una mala noticia y era que me tocaba a mi escribir la editorial de la newsletter del mes de Diciembre.

Como siempre, no puede venir en peor momento: una máquina que no funciona, el correo a tope, dos eventos pendientes de cuadrar, otro aún sin empezar a organizar, una charla para mi jefa, el cierre del año, un curso que preparar, un curso al que asistir primero, poner PTFs en dos máquinas, pedir una V5R3, el cumpleaños de mi hermano, el de mi suegra (es que son el mismo día), la nevera vacía, tengo que hacer la maleta que me voy a Barcelona mañana, ir a casa de mi madre a bajarle del trastero el árbol de navidad, comprar el turrón, ¡¡¡Dios los Reyes!!!, los Christmas, la cena de navidad de mis amigos, la cena de navidad de la gente de claqué, la cena de navidad de no se qué otro grupo de amigos, elegir la película que vamos a ir a ver el viernes....

Seguro que se me olvida algo.

Bueno, de entrada, lo primero que voy a hacer es abrir un incidente porque hay un man-

dato que parece que tiene un comportamiento algo anómalo y luego ya veré.

Ya he abierto el incidente, lo voy a anotar aquí por si hay alguien a quien interese perseguirlo:

El caso es que al intentar ejecutar el mandato CVTCLH (Convert Clothes) bajo el perfil de usuario "MARIDO" siempre se coloca debajo del subsistema QINTER generando el trabajo CHRM y no consigo que se ejecute en batch.

He pasado al laboratorio el detalle de los parámetros. Estos son:

```
CVTCLH  OPTION... ..*CLEAN
                                             *REPAIR
                                             *BUYMORE
IRON .....*YES
                                             *NO (pero
éste no funciona nunca)
```

Contenido:

Editorial	1
La evolución de los portales: Llegan los entornos integrados	2
¿Qué pasa con las comunicaciones?	4
Grandes Esperanzas: Europa, Magreb y Oriente Próximo	5
Rochester—Roadshow 2004	8
Integración y Consolidación de Linux y Servidores	9



cuando se especifica *BUYMORE aparecen los parámetros:

WHERE (SPRINGFIELD, ZARA, MASSIMO DUTTI)

COLOR.....(*SAME) este no soy capaz de cambiarlo a otro valor aunque sé que existen más opciones.

Lo he probado ejecutándolo con varios distintos perfiles de usuario como por ejemplo "HIJO", "PAREJA" o "EL" y siempre pasa lo mismo.

Suponiendo que el laboratorio conteste, os escribiré la respuesta en otro artículo de la revista, porque creo que será interesante por lo menos a la mitad de la población, la mitad del consejo de ministros, la casi mitad del comité ejecutivo, la mitad de

Charo Rodriguez Mego
Comité Ejecutivo

Dedicado a la mujer trabajadora con todo mi cariño y afecto.

LA EVOLUCION DE LOS PORTALES: LLEGAN LOS ENTORNOS INTEGRADOS

"los entornos de portales integrados se están convirtiendo en la principal fuente de información dentro de una empresa."

A medida que las empresas trasladan a Internet muchas de las funciones importantes del negocio, el primer obstáculo con el que suelen encontrarse es la recopilación de información procedente de diferentes bases de datos, aplicaciones y plataformas. Teniendo en cuenta este reto, los entornos de portales integrados se están convirtiendo en la principal fuente de información dentro de una empresa.

No hace tanto tiempo que un portal de Internet no era más que una ventana, un conjunto de imágenes llamativas, contenidos dispersos e hipervínculos a distintos sitios *web*. Independientemente de lo revolucionario que fuera el portal desde el punto de vista conceptual, la información que ofrecía, como pronósticos meteorológicos, resultados de sorteos de lotería, horóscopos, etc., solía carecer de interés para el mundo empresarial.

Lo que verdaderamente hace que los portales de Internet sobrevivan es el

hecho de que no se limiten sólo a facilitar información, sino que ofrezcan servicios que permitan poner en contacto a usuarios y contenidos a través de aplicaciones integradas. Hoy en día, con sólo hacer un clic de ratón es posible poner en marcha toda una serie de actividades, desde autenticaciones y comprobaciones de crédito, hasta procesamiento y envío de pedidos.



Por ejemplo, un agente de seguros que utilice un sistema basado en un portal puede disponer de todas sus aplicaciones principales -casos de empresas, manuales, impresos de reclamaciones, archivos de imágenes, etc.- en un solo lugar. Así, al estar toda la información relevante reunida y poder acceder a ella fácilmente, puede dis-

poner al instante de una "imagen" completa de la cobertura de las pólizas y de los historiales de reclamaciones. Gracias a ello, todo el tiempo y el esfuerzo que el agente dedicaba a buscar los datos puede dedicarlo ahora a su labor específica.

Desde hace aproximadamente un año se han observado grandes avances en la tecnología de portales y sobre todo en su nivel de sofisticación. Las ofertas de los portales presentan en la actualidad una serie de mejoras que incluyen altos niveles de colaboración y una seguridad cada vez mayor, en virtud de la utilización de tecnologías de gestión de la identidad y el acceso.

Tales mejoras satisfacen los objetivos principales de aquellas empresas que desarrollan su actividad en la Red: que la información relevante sea fácilmente accesible y que el intercambio de datos a través de distintos canales de comunicación sea más sencillo y ágil. Además, los usuarios pueden estar tranquilos porque dichas actividades se realizan en un entorno seguro y fiable. Así los directivos pueden sacar el mayor provecho de los portales ya que gracias a ellos optimizan sus empresas, reducen los costes de explotación y mejoran los resultados globales.

Aunque los portales de Internet están evolucionando rápidamente hasta convertirse en un único punto de acceso para el comercio electrónico, la colaboración y toda una serie de servicios empresariales, siguen dependiendo de distintos factores:

* Prestación personalizada de contenidos/aplicaciones: ofrecen acceso a información y aplicaciones específicas de la función que cumple la persona, a menudo a través de "portlets" independientes que son propiedad de terceros.

* Servicios de colaboración en tiempo real: incluyen mensajería instantánea,

áreas de debate, calendarios de grupo, control de actividades y bibliotecas de documentos compartidos con servicios de control de entrada y salida.

* Aplicaciones integradas: conjunto de aplicaciones de empresa, contenidos asociados, sitios *web*, correo electrónico, integración de flujos de trabajo, etc.

Por otro lado, las normativas relativas a los servicios *web*, como la Web Services for Remote Portlets (WSRP) o los Java Specification Request (JSR 168) se están convirtiendo rápidamente en un factor crucial para integrar el enorme número de tecnologías existentes. A las organizaciones que participan en proyectos de portales empresariales puede parecerles que la integración de aplicaciones constituye un problema, pero la introducción de normas como la WSRP y la JSR 168 permite el desarrollo de *portlets* interoperables con distintos productos de portales y, por consiguiente, aumenta su disponibilidad. Esto, a su vez, puede incrementar de forma espectacular la productividad de una organización en el momento de construir portales de empresa.

En definitiva, es importante tener en cuenta que nos encontramos en un momento clave en el desarrollo y ampliación del alcance de los portales, con la posibilidad de mejorar el contexto en el que se utiliza la información, integrando aspectos como las tecnologías basadas en la ubicación y en la notificación inteligente. Con la aparición de nuevas tecnologías - como la identificación por radiofrecuencia (RFID)-, el portal se está convirtiendo en un recurso cada vez más necesario para las organizaciones, al permitir que datos dispares se integren en una única interfaz. Independientemente de que estos datos se consigan a partir de etiquetas de control o de equipos inalámbricos, lo fundamental es que las empresas dispongan de soluciones que les permitan

"nos encontramos en un momento clave en el desarrollo y ampliación del alcance de los portales"

reunir toda esa información.

Es cierto que las tecnologías de portales están ya bien establecidas, pero queda mucho espacio para avanzar. La innovación futura tendrá como consecuencia la aparición de múltiples portales virtuales, la posibilidad de hacer montajes dinámicos de páginas, de integrar flujos de trabajo, y de ofrecer al cliente un excelente apoyo

y una colaboración incluso mayor. Y aquéllos que apuesten por estos adelantos y los utilicen en su provecho, serán los que continúen siendo competitivos.

Juan Carlos López
Director de Ventas de Middleware
Business Integration
Portales Workplaces y Linux

¿ QUÉ PASA CON LAS COMUNICACIONES ?

Todos los días están saliendo al mercado ofertas de todos los operadores.

Si hablamos de ADSL, Telefónica ha duplicado el ancho de banda por el mismo precio que antes, no se han quedado a la zaga el resto de operadores, Tiscali, Jazztel y Uni2, todos ofrecen condiciones muy ventajosas para los usuarios, en algunos casos hasta no cobran los servicios de voz y dan servicios con tarifa plana, utiliza lo que quieras, que a final de mes te van a cobrar una cuota.

cuenta si todo lo que están diciendo es justo lo que ofrecen o por el contrario no es oro todo lo que reluce. Me explico, existe en todos los contratos una letra pequeña que normalmente no se lee, y que al final demuestra que existen problemas de difícil solución como por ejemplo, que de los 512 MG contratados, realmente te garantizan un 10 por ciento, el resto dependerá de las condiciones de la red, también es verdad que las condiciones son las mismas que antes, con 256 Mg. sólo te garantizaban el 10 por ciento, algo hemos ganado, el que no se consuela es por que no quiere.

“no es oro todo lo que reluce”



Todo esto es perfecto, evidentemente, cuanto más uso hagas de red más negocio tendrá el operador de turno, y parece que es una medida adecuada, el cobro por utilización a precios más adecuados. Habría de tener en

Si hacemos una comparación entre las tarifas fijas y móviles, podremos comprobar que mientras siguen bajando las fijas, las móviles no bajan y la diferencia entre ambas es considerable. Por el contrario, sigue subiendo el número de teléfonos móviles respecto a los fijos, hoy ya son superados estos últimos por los primeros. El costo mensual se incrementa por que la utilización de la telefonía móvil sigue su ascenso imparable. ¿Permitirán los operadores que bajen los precios? Hoy es una bicoca mantener los actuales, entendemos que tiende a la baja,

pero veremos cuando lo hacen llegar. Hoy parece que todos están de acuerdo en mantener el mismo precio en los mensajes SMS, ¿aplicarán el mismo acuerdo al resto de servicios como son accesos a Internet y datos?, veremos que sucede en los próximos tiempos.

Las redes WI-FI, se están expandiendo y puede ser una forma que haga bajar la factura de las comunicaciones, pero también es cierto, que su despliegue está siendo muy desordenado y falto del apoyo adecuado, así nos encontramos con que existen ayuntamientos que quieren incluir en sus ofertas de servicios accesos a sus Web por medio de esta tecnología y son tratados poco más o menos de ladrones y les obligan a ser operadores para poder dar ese servicio, tendrá que salir una legislación que aclare hasta donde se puede llegar con este tipo de comunicaciones. Hoy en día, se están aplicando en empresas y los resultados no son nada desdeñables,

ya que ahorran en infraestructuras y aprovechan la utilización de servicios que antes no era posible tener.

Algo similar sucedió con la LMDS y que a duras penas se está manteniendo, ya que son pocos los operadores que las mantienen, pero que puedo asegurar que el servicio y precios son muy adecuados respecto de los punto a punto.

Al final de todo y antes de decidir por qué servicio inclinarse, está el famoso ROI, que trata de saber durante cuanto tiempo amortizaras la inversión, pero no sólo en términos cuantitativos, también y sobre todo en cualitativos. Niveles de servicio mejores, llegar antes al mercado y evaluaciones en la situación mercantil, etc... hacen que la toma de decisión sea mejor sopesada, más creíble y el apoyo de la dirección más completo.

Juan José Casado
Chicco Española, S.A.

“Europa, Magreb y Oriente Próximo experimentará un notable avance en los próximos cuatro años”

GRANDES ESPERANZAS: EUROPA, MAGREB Y ORIENTE PRÓXIMO

El espacio que comprende Europa, Magreb y Oriente Próximo experimentará un notable avance en los próximos cuatro años, al menos, así lo refleja un estudio desarrollado por Data-monitor, en el que se apuntan las tendencias que de manera inminente impulsarán la actividad del *Call Center*. Mercados variados, algunos maduros, otros por consolidar, representan un mosaico de posibilidades que ofrece múltiples y prove-

chosas oportunidades de negocio. Lo necesario es estar al tanto de las evoluciones y necesidades de los sectores en cada región y conocer las previsiones que este estudio presenta para el año 2008.

Según un estudio titulado Guía Vertical para Call Centers en Europa, el número de Centros de Llamadas en el continente, en Oriente Próximo y en el Norte de África crecerá más de un cincuenta por ciento hasta el año 2008. Este informe, que recoge la situación de veintiséis países en más de trece

industrias verticales, señala que el mayor incremento se producirá en las regiones de Oriente Próximo y Norte de África, no sólo por la juventud de estos mercados, sino, además, por la deslocalización que se está produciendo en Europa.



“es fundamental orientar el mercado hacia los sectores emergentes para mantener el crecimiento en la actividad de los Call Centers”

La investigación de Datamonitor arroja datos significativos. En 2008, el quince por ciento de los *Call Centers* de Europa, Magreb y Oriente Próximo serán multicanal. En la actualidad, mucho de los Centros de Llamadas están adaptándose al uso de recursos de Internet, como las páginas web, el e-mail y los canales SMS.



Las plataformas más pequeñas son las que más crecen en mercados maduros. También experimentan grandes avances los *Call Centers* del Este de Europa y Oriente Próximo. Los sectores que más desarrollan sus servicios de atención telefónica al cliente son las administraciones públicas, servicios sanitarios, ocio y *outsourcing*. De esto se deduce que es fundamental orientar el mercado hacia los sectores emergentes para mantener el crecimiento en la actividad de los *Call Centers*.

AUMENTO DEL NÚMERO DE AGENTES

El mismo estudio asegura que a finales de 2003, en el espacio geográfico analizado el número de agentes crecerá de un millón y medio –datos del cierre del año pasado- a dos millones cien mil posiciones en 2008. Esto implica un crecimiento anual del 6,3 por ciento. Asimismo, hoy en día se calcula que existen 29.000 centros de Llamadas en Europa, Oriente Próximo y Magreb. Se calcula que en 2008, la cifra habrá ascendido a 45.000 plataformas. Además, la mayoría de los Centros de Llamadas contarán con una media de 10 a 30 posiciones de atención, un concreto, un 55 por ciento de total del mercado para 2008 –y un 50 por ciento en la actualidad-. Los *Call Centers* de tamaño mediano constituirán el 34 por ciento del total de Centros de Llamadas de estas regiones –cuando en la actualidad suponen un 37 por ciento-. Las plataformas de grandes dimensiones -de 101 a 250 agentes- sólo equivaldrán al ocho por ciento del total –hoy son un diez por ciento-.

Las tendencias del informe de Datamonitor también abordan las perspectivas en lo relativo a tecnología IP. Entre sus conclusiones, destaca el hecho de que la progresiva incorporación de este recurso a los Centros de Llamadas tiene como consecuencia la reducción del número de teleoperadores. Las plataformas localizadas en Europa Occidental y Escandinavia tenderán a reducir sus puestos. En todo caso, en espacios económicos menos maduros como Europa del Este, Magreb y Oriente Próximo, que alojan mercados emergentes derivados del fenómenos del *outsourcing*, dispondrán de dinámicas favorables para el mantenimiento de su cuota de mercado. Estas tendencias subregionales habrán de ser tenidas en cuenta por las empresas del sector a la hora de ofrecer sus servicios y productos.

Existen, por otra parte, crecientes

oportunidades de negocio en mercados verticales, como el sector público, el *outsourcing*, servicios sanitarios, *retail*, *utilities*... Precisamente. Los campos de la Administración, sanidad y *utilities* se han rezagado respecto a otros ámbitos y en estos años están adelantando terreno para situarse a la altura de otras industrias, como servicios financieros y telecomunicaciones, que cuentan con un sólido recorrido en implantación y desarrollo de *Call Centers*.

“los mercados de las regiones de Europa, Magreb y Oriente Próximo continúan creciendo”

Los Estados también están apostando por la creación y consolidación de Centros de Contacto, tanto en sus competencias nacionales como locales, pues el acceso a la información es ya una realidad tangible en buena parte de la Unión Europea de los 26. El *outsourcing* será una posibilidad de importantes visos de crecimiento, especialmente en Europa del Este, Oriente Próximo y Norte de África.

El responsable del análisis, Peter Ryan, de Datamonitor, hace hincapié en que aquellos que orienten su negocio hacia el sector público, servicios sanitarios y *utilities* afrontarán obstáculos como la lentitud en el crecimiento de estos sectores y la burocracia, pero por otra parte, se demostrará su competitividad.

TECNOLOGÍA MULTICANAL, IMPRESCINDIBLE

En la línea de la tecnología, los Centros de Llamadas tendrán que ir incorporando recursos como Internet, *chat*, páginas web, e-mail. En la actualidad, sólo un seis por ciento son multicanal, mientras que Datamonitor espera que en 2008 sean un quince por ciento.

Los mercados de Europa Occidental, en especial los Escandinavos, el Reino Unido y los Países Bajos contarán en 2008 con un veinticinco por ciento de plataformas multicanal, reflejando la

presencia de la telefonía móvil e Internet en estos países. Por otra parte, los otros países Europa Occidental, entre los que se encuentra España, aunque no lleguen a alcanzar el nivel de implantación de recursos multicanal anterior, se desarrollarán en esta dirección. Lo mismo sucede, según el estudio, con los Centros de Llamadas del Este de Europa, Magreb y Oriente Próximo, que tendrán que ponerse al día respecto a las diversas formas de contacto con el cliente.



Datamonitor también aporta consejos a las compañías que esperen obtener beneficios en los sucesivos años en estos mercados, como orientarse a los nuevos sectores emergentes, teniendo en cuenta su potencial en algunas regiones, como el *outsourcing* del sector público en Europa Occidental.

Asimismo, es necesario adaptar soluciones a medida de las necesidades de los clientes, con especial incidencia en Europa Occidental, donde la dimensión estándar de entre diez y treinta agentes está creciendo con rapidez. De todos modos, en Europa del Este, Norte de África y Oriente Próximo, soluciones más amplias pueden seguir encontrando cabida, mientras que cuentan con capacidad multicanal, requisito cada vez más imprescindible para la adecuada atención al cliente.

En conclusión, los mercados de las regiones de Europa, Magreb y Oriente Próximo continúan creciendo, así como las oportunidades de negocio para proveedores de servicios y productos, sobre todo según qué mercados verticales, qué países, qué tamaño de plataforma y qué solución sea la requerida. La necesidad de contar con soluciones multicanal cada vez es más

común en el ámbito geográfico estudiado y en condición sine qua non adaptarse a las nuevas condiciones y evoluciones de estos mercados.

Sumarios:

En 2008, el quince por ciento de los *Call Centers* de Europa, Magreb y Oriente Próximo serán multicanal. En la actualidad, mucho de los Centros de Llamadas están adaptándose al uso de recursos de Internet, como las páginas web, el e-mail y los canales SMS.

A finales de 2003, en el espacio geográfico analizado el número de agentes crecerá de un millón y medio –datos del cierre del año pasado- a dos millones cien mil posiciones en 2008. Esto implica un crecimiento anual del 6,3 por ciento.

Hoy en día se calcula que existen 29.000 centros de llamadas en Europa, Oriente Próximo y Magreb. Se calcula que en 2008, la cifra habrá ascendido a 45.000 plataformas.

Destaca el hecho de que la progresiva incorporación de este recurso a los Centros de Llamadas tiene como consecuencia la reducción del número de teleoperadores.

Existen, por otra parte, crecientes oportunidades de negocio en mercados verticales, como el sector público, el *outsourcing*, servicios sanitarios, *retail*, *utilities*... Precisamente. Los campos de la Administración, sanidad y *utilities* se han rezagado respecto a otros ámbitos y en estos años están adelantando terreno para situarse a la altura de otras industrias.

Los Centros de Llamadas tendrán que ir incorporando recursos como Internet, *chat*, páginas web, e-mail. En la actualidad, sólo un seis por ciento son multicanal, mientras que Datamonitor espera que en 2008 sean un quince por ciento.

Contact Center

"cómo las nuevas funcionalidades de DB2 UDB permiten conectar aplicaciones hechas en Microsoft.Net a nuestra base de datos de forma más eficiente"

ROCHESTER ROADSHOW—2004

Como ya sabéis, desde hace algunos años, todos los otoños recibimos la visita de uno o dos especialistas de los laboratorios de IBM Rochester, que nos traen las últimas novedades aparecidas en los productos en los que ellos trabajan. A estas sesiones antiguamente las llamábamos Rochester Day, y hoy en día se las conoce en todo el ámbito de Common Europe como el Rochester Roadshow.



Este año el Rochester Roadshow se realizó en Barcelona, el pasado 17 de Noviembre. Las sesiones estuvieron a cargo de Jarek Miszyk, especialista en DB2 y SQL, quien nos presentó las novedades aparecidas en la V5R3 de i5/OS, el nuevo motor de consultas SQL que mejora sustancialmente el rendimiento de las mismas, las nuevas funcionalidades de los triggers, funciones definidas por los usuarios y SPX (Stored Procedure ¿???). En una sesión muy interesante nos contó, además, cómo las nuevas funcionalidades de DB2 UDB permiten conectar aplicaciones hechas en Microsoft .Net a nuestra base de datos de forma más

eficiente.



nes hicieron de esta reunión un éxito.



Los más de 50 asistentes más la calidad y claridad de las presentacio-

Olga Miralles
Presidenta

INTEGRACIÓN Y CONSOLIDACION DE LINUX Y SERVIDORES

“ evento dirigido a clientes sobre integración/consolidación de Linux y servidores xSeries ”

Los pasados días 25 y 26 de Noviembre tuvo lugar en Madrid y Barcelona respectivamente el evento dirigido a clientes sobre integración/consolidación de Linux y servidores xSeries.

En Madrid se contó con la presencia de los siguientes ponentes:

Nieves Delgado: directora de Servers y Almacenamiento de IBM España que introdujo el evento.

Charo Rodríguez Mego: preventa iSeries realizando una introducción al mundo Linux y su instalación en el iSeries.



José María Tamayo: preventa iSeries, especialista en integración de servidores xSeries.

Desde la brand de iSeries pensamos

que sería de gran interés mostrar una serie de testimoniales de instalaciones en clientes que mostraran ejemplos de estas dos soluciones. Para tal fin se contó con la presencia de los siguientes BPs:

En el área de Linux:

Por parte de Trentisa: David Aycart director técnico Linux de Trentisa que nos mostró una solución de infraestructura basada en Linux.

Por parte de Koolsite: Rodolfo González (director técnico) que nos mostró una solución específica para el área de seguros que este BP tiene instalada en un cliente con un iSeries y partición Linux.

En el área de integración de servidores xSeries:

Por parte de Saytel: Juan Carlos Morán (director técnico) mostrando una solución de servidores xSeries en un cliente para DataWarehouse

Por parte de Open Solutions: Alejan-

dro de las Heras (director técnico) mostrando una solución de instalación de varios servidores xSeries en un cliente.

Por parte de Saytel: Oscar Saro (director técnico), mostrando soluciones de aplicaciones Windows.

En Barcelona, se repitió el evento el día siguiente con las siguientes colaboraciones:

El número de asistentes en ambas localidades fue numerosa, teniendo en cuenta las difíciles fechas en las que nos encontramos.

En el área Linux:

Por parte de SBS Aitana: Jose Carlos Ramos mostrando soluciones de infraestructura basadas en Linux e instaladas en clientes iSeries

Por parte de Koolsite: Rodolfo González mostrando la misma solución que en Madrid.

Queremos agradecer a los BPs que han participado con nosotros en la realización de este evento tanto desde COMMON como desde IBM por su involucración con nosotros para que nuestra plataforma siga tan viva como siempre.

Rosario Rodríguez Mego
Comité Ejecutivo

En el área de integración de servidores xSeries:

“El número de asistentes en ambas localidades fue numerosa”

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 carmen.torres@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

14 DE DICIEMBRE, MADRID

‘La “i” de Integración’

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

NOTICIAS CORTAS

LA CMT Y WI-FI

La CMT (Comisión del Mercado de las Comunicaciones) continua aumentando la polémica en torno al despliegue de redes WI-FI por parte de los ayuntamientos. Ahora a sido el turno del Ayuntamiento de Barcelona.

Los planes iniciales preveían la implantación de once puntos fijos de acceso a Internet en los diez distritos de la ciudad. El ayuntamiento venia proporcionando acceso gratuito a la red, si bien el número de webs de la Administración a las que se podía entrar sí estaba restringido.

El Organismo regulador, exigía al Consistorio el imperativo de constituirse como operadora, otro de los requisitos indispensables se concreta en la financiación; ésta no ha de proceder del erario público.

Existen otros municipios con la misma problemática como Atarfe y Pontearreas, obligados a suspender los que consideran acceso universal en pos de la Sociedad de la Información.

IBM TotalStorage la economía del almacenamiento

Como nos adelantaron en la reunión de Córdoba, los nuevos modelos compatibilizan la gama alta y media. Los nuevos modelos basados en procesadores Poder, cubren el vacío existente en la gama media y se posicionan al más alto nivel de la alta, la estrategia es: "Cambiar tanto el paisaje como la economía del negocio del almacenamiento".

"Cambiar tanto el paisaje como la economía del negocio del almacenamiento"

MARENOSTRUM IBM

La presentación del superordenador, el más potente de Europa y el cuarto del mundo con una capacidad de 40 Tflops por segundo, la hicieron la Ministra de Educación y Ciencia, María Jesús San Segundo y la presidenta de IBM España y Portugal, Amparo Moraleda. La presentación se realizó en Madrid a la espera de su traslado a la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC) en Barcelona. Durante la presentación, Moraleda insistió en repetidas ocasiones en "el ejemplo de colaboración entre administración, empresas y universidades que constituye la experiencia para el desarrollo del talento y la innovación".

RETEVISION E IBM

Retevisión gestiona sus sistemas de información con IBM, y para ello, han firmado un contrato por un periodo de cinco años. IBM se encargará del soporte y explotación de sus sistemas de información.

CONSEJO ASESOR DE LAS TELECOMUNICACIONES Y LA SI

El gobierno fomenta la utilización del CATSI con la creación de una Oficina técnica dentro de Red.es . El gobierno pretende convertirlo en un órgano consultivo y asesor en el que el sector pueda expresar y aportar nuevas ideas para mejorar las telecomunicaciones.

Este órgano, en el que están representadas la Administración General del Estado y las Comunidades Autónomas y la SI públicos y privados, contará a

partir de ahora con una Oficina Técnica del Consejo Asesor que se creará en el marco de actuación de la entidad pública empresarial Red.es.

MEJORA DE GESTIÓN

Desde marzo, una nueva regulación está haciendo tambalearse a muchos desguaces. Si quieren seguir existiendo, estos deben convertirse en Centros Autorizados de Tratamiento de vehículos al final de su vida útil (CATs), que exige requisitos de gestión y protección del medio ambiente. Para cumplirlos, muchos CATs están adoptando un sistema informático promovido por AEDRA, Azeler y la Oficina de Apoyo para la Sociedad de la Información. Sin esta nueva tecnología, no sería posible cumplir la formativa.

SIMO 2004

Santiago Quiroga, director de SIMO TCI, ha definido de "satisfacción absoluta" lo que ha supuesto esta última edición celebrada del 9 al 14 de noviembre pasado. Según sus palabras "esta edición marcada todavía por una cierta sensación de incertidumbre ha sido capaz de transmitir confianza, optimismo e ilusión. En definitiva y por resumir lo que ha sido SIMO 2004 podría afirmar que su celebración ha sido tremendamente positiva para el sector"

IBM LÍDER MUNDIAL DE SERVIDORES

IBM ha conseguido alzarse con la primera posición en el mercado de servidores, se sitúa a la cabeza de los blade y ha crecido en UNIX.

Según datos de la consultora IDC, sitúan a IBM la primera compañía en cuanto a facturación en el mercado de servidores, alcanzando una cuota del 31,1 por ciento. Ha aumentado su cuota interanual y consigue agrandar la franja que le separa de sus competidores.

USO PERSONAL DE INTERNET EN LAS EMPRESAS

Un estudio online de NetApp desvela que la mayoría de los empleados ignora el riesgo de seguridad que podría causar a su empresa utilizando la Red por motivos personales.

Según un estudio publicado por Network Appliance, los trabajadores con acceso a Internet pueden acarrear riesgos de seguridad a su empresa de manera inconsciente. Los datos del informe, basado en las respuestas de más de 300 empleados de diferentes sectores empresariales y puntos geográficos, revelan que la inmensa mayoría de los encuestados desconoce los riesgos de seguridad de las redes corporativas derivados de la utilización personal de Internet en el puesto de trabajo.

De acuerdo con los resultados, el 73 por ciento de los participantes reconoce que "de forma rutinaria accede a Internet desde el trabajo por temas personales", de los que el 85 por ciento afirma que "de todos modos el riesgo es mínimo o no existe" en la navegación web personal.

" sitúan a IBM la primera compañía en cuanto a facturación en el mercado de servidores"

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

DEBORA CLAP

ARESTES

TLF 93-321.49.81

EMAIL: dclapl@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-