

**¿¿ TODAVIA TENEMOS DUDAS SOBRE EL  
FUTURO DEL AS/400??**

Frecuentemente nos encontramos con responsables de IT que usan el iSeries como Servidor principal o host y que a pesar de estar muy satisfechos con esta plataforma dudan de si es el AS/400 (iSeries) el servidor por el que deben seguir apostando.

Puedo asegurar que esto lleva ocurriendo desde que se anuncio el AS/400 allá por el año 1988 e incluso antes, cuando apareció en el mercado la arquitectura revolucionaria del S/38, su antecesor.



Esto es así a pesar de ser este iSeries una de las plataformas más avanzadas del mercado y de ser la única que es capaz de consolidar diferentes Sistemas Operativos dentro de la misma máquina física.

.....a pesar de que el 95% de usuarios del mismo aconsejan

y aconsejaría a otras empresas esta plataforma.

.....y que hay más de 300.000 servidores a nivel Mundial

.....con el índice de satisfacción mas alto de la industria

.....con el mayor nivel de protección a la inversión (todavía se soportan incluso aplicaciones S/36 EE ).

..... Con la mejor protección anti-virus (Object design)

y, **...¿cuales son las funcionalidades más innovadoras anunciadas últimamente y que han fortalecido su posición en el mercado ?. Citemos solo algunas:**

o Pionero en la incorporación de los Procesadores Power5

**Contenido:**

¿Todavía tenemos dudas sobre el futuro del AS/400?	1
Pymes y las soluciones 'on demand'	4
La incorporación de las nuevas tecnologías en las Pymes	6
Common Advisory Councils and Requirements	10
Eventos	18

o El soporte más avanzado de LPAR – Particiones Lógicas - múltiples en un solo procesador (micropartitioning).

o Consola HMC para la gestión del Sistema y LPAR, con una notable funcionalidad adicional en cada nueva Release.

o Nuevos adaptadores de periferia (IOA's ) que no requieren el correspondiente Procesador (IOP) tradicional del mundo iSeries.

o Soporte de diferentes Sistemas Operativos ( Linux, AIX y Windows, este último via Servidores Integrados IXA o xSeries externos via adaptadores IXS).

**En cuanto a Soluciones de Alta Disponibilidad y Contingencia, seguro que es la plataforma para la que se ha desarrollado más SW de Continuidad:**

Pools de disco independientes (IASP's) para facilitar la Consolidación de varios AS/400 en un solo Servidor, sin necesidad de Particiones Lógicas y con la posibilidad de tener Bibliotecas con el mismo nombre, hacer vary-on o vary-off de estos pools para poder conmutar Bases de Datos entre diferentes iSeries / AS/400.

Mirroring Remoto (a nivel microcódigo) entre diferentes iSeries para establecer Soluciones de Alta Disponibilidad y Contingencia (XSM = Cross Site Mirroring).

Soporte al último nivel de

Unidades de Almacenamiento externo via redes SAN y con el disco de carga (Load Source) en dicha Unidad Externa. Esta posibilidad anunciada en Octubre pasado abre un abanico tremendo de soluciones de Contingencia. ¿Se imaginan lo que supone conectar nuestro iSeries de Backup a la Unidad de Almacenamiento externo y tener on-line todos los datos sin tener que hacer ninguna restauración ?. Igual que cuando en los comienzos del AS/400 podíamos hacer con los discos externos tipo 9332, 9335, seguro que todavía algunos lo recordarán.

Múltiples fabricantes de SW (HABP = High Availability Business Partners) desarrollando SW de replicación (LakeView, Data Mirror, Vision, etc).



**Mejoras continuas en DB2 UDB,** hasta cumplir prácticamente todos los estándares DB2 funcionalidades adicionales tales como :

- Mejora continua de rendimiento en el acceso a DB2 UDB desde otras plataformas vía los estándares abiertos ODBC, OLE DB, .NET y JDBC.

“iSeries una de las plataformas más avanzadas del mercado y de ser la única que es capaz de consolidar diferentes Sistemas Operativos dentro de la misma máquina física”

- Soporte de estructuras y funciones SQL: Procedimientos Almacenados, Funciones y Tipos de Datos Definidos por Usuario, Triggers...
- Index advisor y DB2 Performance Analysis desde iSeries Navigator
- Nuevo debugger de SQL que permite ejecuciones sentencia a sentencia y evaluación de variables
- Visual Explain nos permite comprobar el plan de realización de las consultas por parte del Optimizador SQL: tablas temporales, índices, EVIs, ... y obtener datos que nos ayuden a mejorar el rendimiento.
- Y muchas funcionalidades más: Mapas de diseño de DB, ingeniería inversa, Asistente SQL, representación jerárquica en iSeries Navigator, etc.

“Porque a pesar de su gran difusión, es el gran desconocido”

**Respecto de Herramientas de Desarrollo**, todos sois conocedores del esfuerzo del Laboratorio de Rochester por mejorar de forma notable nuestro RPG, que parecía estaba destinado al olvido con la tremenda evolución del Lenguaje Java.

El ILE RPG ha evolucionado de tal manera que sigue siendo el Lenguaje preferido por los desarrolladores de iSeries por sencillez, funcionalidad y rapidez en el deployment de aplicaciones de gestión.

Sin embargo, esta protección de la inversión en conocimientos de la gran familia AS/400 se ha realizado incorporando el mundo Java de una manera sencilla, con un rendimiento excelente y con una total funcionalidad. Se pueden llamar programas RPG o funciones de un programa de servicio RPG desde Java y clases Java desde RPG.

La versión 6 del Servidor J2EE lider

en el mercado, WebSphere Application Server ya está disponible en plataforma iSeries.

IBM ha diseñado un “roadmap” para la evolución desde la programación RPG hasta puro Java. Un paso a paso que va desde la modularización de nuestros programas RPG hasta la incorporación de Web Services Java.

El iSeries dispone de entornos de “portalización” Java basadas en WebSphere Portal o Workplace Services. Podemos disponer de un Portal residente en nuestra máquina desde la cual podremos disponer de nuestro correo, agenda, control de presencia, gestión documental... sin olvidar el acceso tradicional a la emulación 5250 con iSeries Access for Web, Webfacing o HATS. Los usuarios tienen un único punto de acceso a todos los servicios que necesitan desde cualquier localización y sin instalar software cliente.

**Entonces, ¿¿ por que estas tradicionales dudas o incertidumbres respecto del Series ??.**

Mi opinión personal:

Porque a pesar de su gran difusión, es el gran desconocido. Solamente los que conocen el iSeries lo aprecian en lo que vale, su Robustez, Integración de funciones (DB2 UDB integrada y autogestionada), su diseño Orientado a Objetos (antes de que el mundo de los “objetos” fuese una realidad), el Nivel Único de Memoria que facilita la gestión del almacenamiento de modo que para el usuario es transparente, la Facilidad de Operación y Gestión, y un largo etc que hemos repetido tantas y tantas veces y que no han pasado desapercibidas para nadie.

Quién se ha preocupado de difundir la bonanza del OS/400 para que fuese conocido en el ámbito

Universitario (como Windows , Unix ó Linux), ó en el ámbito de la Consultoría. Claramente IBM no ha realizado un marketing apropiado ni invertido suficientemente en el mundo de las aplicaciones (ISV's, BP's ) para conseguir que el AS/400-iSeries fuese el más exitoso del mercado Informático. ¿Quizás porque los resultado de Negocio de esta plataforma son para IBM satisfactorios ?,o, ¿ porque a IBM le da igual vender ésta o cualquier otra de sus diferentes plataformas?.

Rochester, seguiremos viendo una tremenda evolución que hará que la plataforma siga en la cresta de la ola tecnológica.

**Pero, dará lo mismo, seguiremos hablando del "FUTURO DEL AS/400".**

**Santiago Picazo  
COMITE EJECUTIVO**

Aun así, y después de todo lo comentado, según los planes que tiene IBM y su Laboratorio de

## LAS PYMES Y LAS SOLUCIONES "ON DEMAND"

**"Una idea erróneamente extendida es la que sostiene que las ventajas de las soluciones bajo demanda están pensadas únicamente para las grandes compañías"**

Vivimos una era del mundo de los negocios, en la que el mercado pide más capacidad de respuesta y más flexibilidad que nunca. Las empresas que operan con el modelo que denominamos "bajo demanda", son aquellas organizaciones cuyos procesos están totalmente integrados (con sus socios, proveedores y clientes) para responder con flexibilidad y velocidad a cualquier necesidad interna o del mercado, ya se trate de cambios en la demanda, en los precios, en los suministros o variaciones en las preferencias de los consumidores.



Una idea erróneamente extendida es la que sostiene que las ventajas de las soluciones bajo demanda están pensadas únicamente para las grandes compañías y corporaciones. Nada más lejos de la realidad: el objetivo de este tipo de software es ofrecer una infraestructura tecnológica lo suficientemente flexible y adaptable como para permitir a las empresas, independientemente de su tamaño, enfocarse únicamente en dirigir sus negocios.

La definición legal de la Comisión Europea, considera pequeñas y medianas empresas a aquellas con una facturación de hasta 40 millones de euros y menos de 250 empleados. En España, y bajo estas premisas, actualmente hay más de 2,8 millones de pymes, que constituyen el 99% del tejido empresarial, lo cual da una idea del volumen de esta comunidad. Si

ampliamos un poco el concepto e incluimos empresas de hasta 500 o incluso 1.000 empleados (grandes en España, pero pymes a nivel internacional) el mercado es todavía mayor y lo más relevante es que se trata del segmento del mercado con mayor proyección de crecimiento.

Según diferentes estudios, publicados por consultoras como ACNielsen, las pequeñas y medianas empresas todavía utilizan la tecnología de forma muy básica (fundamentalmente en tareas administrativas y contables) y necesitan integrar las tecnologías de la información en sus procesos de negocio.



**“desafíos a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas son muy similares a los de las grandes corporaciones”**

No obstante, en esencia, los retos y desafíos a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas son muy similares a los de las grandes corporaciones. Al igual que éstas, el 75% tiene entornos informáticos heterogéneos, con diferentes plataformas y sistemas operativos y adquirieron en el pasado soluciones que funcionaban muy bien para realizar inventarios o redactar pedidos pero que ahora resultan insuficientes. Estas empresas se encuentran con la necesidad de aprovechar las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías emergentes para seguir siendo competitivas y para ello se enfrentan a la encrucijada de sustituir toda su actual infraestructura o bien aprovechar las ventajas de la informática bajo demanda e intentar integrar su infraestructura con las nuevas soluciones.

Un claro ejemplo lo constituyen las empresas relacionadas

con el área de la distribución y la alimentación, que se tienen que enfrentar con el rápido desarrollo de las tecnologías de códigos de barras e identificación por radiofrecuencia (RFID) y decidir cómo integrarlas, sin necesidad de cambiar totalmente los sistemas que actualmente están utilizando.



El modelo bajo demanda se ajusta perfectamente a las necesidades de ahorro de costes propios de las pequeñas y medianas empresas y permite adaptarse de forma flexible a las necesidades específicas de los clientes. Así por ejemplo, gracias a la iniciativa que en IBM hemos denominado “Express” ya es posible poner a su disposición configuraciones específicas de toda nuestra gama de productos y soluciones de software con características acordes con este mercado, una política de precios especialmente adecuada y grandes facilidades de financiación e instalación.

Es importante también resaltar el valor de los socios de negocio, que sin duda alguna juegan un papel fundamental, ya que por muy grande y eficaz que pueda ser una fuerza de ventas directa, resulta insuficiente para atender las necesidades de todas las pequeñas y medianas empresas en 177 países de todo el mundo. Es necesaria una amplia red de socios de negocio, desde ISVs (fabricantes

independientes de software) hasta proveedores de servicios. Las pequeñas y medianas empresas buscan relacionarse con empresas de tamaño similar al suyo y cercanas geográficamente y, además, es el canal el que al final conoce de primera mano este mercado, tanto por su dispersión geográfica como por lo heterogéneo de los sectores que lo conforman. De ahí que, por ejemplo, el 75% de nuestro software que llega a la mediana empresa lo hace a través de los socios de negocio. En este momento IBM trabaja con más de 500 socios de negocio y desarrolladores de software que acercan nuestras soluciones a las pymes. La proximidad es un factor muy apreciado por éstas en cuanto a capacidad de soporte y de comprensión de sus necesidades.



En definitiva, en los próximos años, debido a la creciente competitividad y a la necesidad de responder de forma flexible a las condiciones variables del mercado, la tendencia de las empresas a la hora de crear sus estructuras tecnológicas será sin duda la búsqueda de tecnologías que permitan el modelo bajo demanda.

**IBM**

## LA INCORPORACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGIAS EN LAS PYMES

**“Dos son los retos más importantes que las Pymes deben afrontar: el cambio tecnológico y la globalización de los mercados”**

En la actualidad, ser competitivo es vital para todas las compañías en general y más concretamente para las pequeñas y medianas empresas. Dos son los retos más importantes que las Pymes deben afrontar: el cambio tecnológico y la globalización de los mercados. Para mejorar su competitividad, tienen la necesidad de adecuar sus estrategias competitivas, sus recursos humanos y organizativos, su tecnología, sus productos y su actitud ante un entorno cada vez más dinámico y complejo.

Sin embargo, muchas empresas persisten en una actitud conservadora a la espera de observar la operatividad de determinadas estrategias para introducir cambios en su gestión. Se plantean qué acciones relativas a la innovación tecnológica, a la certificación de la calidad o a la internacionalización de los mercados,

llevan implícito un incremento de la inversión, por lo que han de asociar claramente la relación entre las mismas y su rentabilidad para afrontarlas.

Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), a 1 de enero del año 2003 había en España 2.809.385 Pymes (empresas comprendidas entre 0 y 249 asalariados). Es decir el 99,87 por ciento del censo de empresas de España, que se eleva a 2.813.120, excluida la agricultura y la pesca.

La mayoría de las Pymes ejercen la actividad en el sector de los servicios. Se dedican principalmente a las actividades inmobiliarias, a la hostelería y al comercio al por menor de alimentos y bebidas. Aunque en los últimos años el mayor crecimiento se está produciendo en el sector de la construcción.

Según la Unión Europea, una empresa debe tener menos de 250 trabajadores para ser considerada una Pyme. De manera más precisa, la Unión Europea distingue en su definición entre pequeñas y medianas empresas. Así considera que una empresa es mediana si tiene más de 49 y menos de 250 trabajadores; pequeña si tiene menos de 50 trabajadores y muy pequeña si tiene menos de 10 trabajadores.



En España, el 95% de las empresas tienen menos de 10 empleados en comparación con el 93% de media comunitaria. Además, frente al 5,9% que en la Unión Europea representan las empresas entre 10 y 49 empleados, España cuenta con un 4,4%, y frente al 0,9% comunitario de empresas medianas, España cuenta con sólo un 0,6%.

Así pues, podemos decir que el tejido empresarial español está constituido mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas, con un claro protagonismo de las muy pequeñas, las llamadas microempresas, que tienen menos de diez trabajadores, y del empresariado autónomo.

## LOS CALL CENTER Y LAS PYMES

Según un estudio de Datamonitor, los call centers que más crecerán hasta el año 2007 son los que cuentan con 1-30 posiciones, y es que cada vez hay más pequeñas y medianas empresas que apuestan por este sistema. Más de un 92% de las

empresas de menor tamaño de la economía española disponen de ordenadores fijos en sus establecimientos, lo que supone que algo más de un 7% de las Pymes no tienen un ordenador en su lugar de trabajo.



La inversión en tecnología ya es bastante accesible, la cuestión es buscar la tecnología más apropiada al mejor precio. También se pueden buscar fórmulas alternativas de financiación. Tanto para las grandes empresas como para las medianas y pequeñas, un Call Center es la solución donde convergen resultados económicos y de calidad que sirve de interfaz directo hacia sus clientes.

Por supuesto este interfaz tiene que ser rápido, independiente de la localidad y con gran facilidad a la hora de obtener información. Éste gestionará de forma eficiente su negocio, maximizando recursos, reduciendo costes, aumentando sus beneficios y aumentando el contacto con sus clientes. Gracias a esta redefinición de los procesos de negocios se puede aumentar la productividad además de conseguir un entorno empresarial mucho más estructurado.



**"Mas de un 92% de las empresas de menor tamaño de la economía española disponen de ordenadores fijos en sus establecimientos, lo que supone que algo más de un 7% de las Pymes no tienen un ordenador en su lugar de trabajo."**

**“Las Pymes españolas disponen, aproximadamente de 6 ordenadores y 4 teléfonos móviles por cada 10 empleados”**

A través de un Call Center también se puede dar servicio, no sólo a usuarios, sino a colaboradores internos y proveedores de su compañía, quienes son también clientes. La Misión principal de un call center, es lograr que los clientes sean más productivos en sus negocios a través del servicio que ofrecen. Lograr que los clientes de los Contact Centers se enfoquen más a su negocio, sean más ágiles en su operación, y más eficientes en cuanto a sus resultados.

Las Pymes españolas disponen, aproximadamente de 6 ordenadores y 4 teléfonos móviles por cada 10 empleados

Con un panorama económico como el actual, con un mercado cada vez más exigente, las pequeñas y medianas empresas se ven obligadas a concentrarse en el desarrollo de su actividad a fin de ser competitivas. Ésto les lleva a confiar a empresas externas especializadas en la gestión de determinados servicios que, aun siendo fundamentales en sus resultados, no forman parte de su actividad principal.

#### PYMES Y TECNOLOGÍA

La incorporación de las nuevas tecnologías a las Pymes españolas es hoy una realidad gracias al impulso de las instituciones públicas y privadas, que están apostando cada vez más por lo que es el principal pilar de crecimiento económico en la sociedad moderna. Dada la elevada presencia de las Pymes en el tejido empresarial español y su importancia para la creación de empleo e innovación, es necesario prestar una especial atención a estas empresas PYMES con el fin de alcanzar los niveles de informatización que ya han conseguido otros países de la Unión Europea. Y es que cada vez son más las empresas que apuestan por crear sistemas tecnológicos especialmente

diseñados para las pequeñas y medianas empresas. Landata, por ejemplo ha lanzado al mercado Businessphone 7.0, con tecnología de Ericsson, un sistema especialmente diseñado para las Pymes; una versión diseñada para mejorar la sencillez, el rendimiento y el aprovechamiento de la inversión de las Pymes de entre 8 y 250 empleados. 3Com también se ha dado cuenta de la necesidad creciente que se está abriendo en el mercado de crear soluciones específicas para pymes, por lo que ha presentado una de las primeras ofertas de la industria que integra las aplicaciones y productos basados en estándares para telefonía IP empresarial, conferencias de audio, vídeo y datos, y funcionalidades de mensajería y contact center.

Las principales barreras a la utilización de las nuevas tecnologías están relacionadas con las reticencias de los clientes, la inseguridad del medio, la falta de formación de los empleados y la insuficiente legislación



Otras empresas como Alcatel o Cisco Systems, han decidido apostar por las nuevas tecnologías adaptadas también a las pymes. Alcatel ha adquirido Right Vision, para proporcionar soluciones integradas de TI y comunicaciones a las pymes. “Alcatel comparte nuestra visión de que el futuro de las comunicaciones y de la tecnología de la información para las pymes se encuentra en suministrar soluciones

**“Las principales barreras a la utilización de las nuevas tecnologías están relacionadas con las reticencias de los clientes, la inseguridad del medio, la falta de formación de los empleados y la insuficiente legislación”**

integradas que reúnan una amplia gama de servicios para comunicaciones de voz, incluidos telefonía IP y servicios de datos”, afirmó Alexandre Krivine, fundador y Presidente del Consejo de Administración de Right Vision. Santiago López, Director de Desarrollo de Negocio de Cisco Systems, ha afirmado que los routers ISR que Cisco ha creado, para pequeñas y medianas empresas, sucursales de compañías y proveedores de servicios, permitirán a las empresas españolas conseguir mejoras del rendimiento en aspectos claves como la seguridad de entre el 100 y el 400 por ciento al integrar todas las funcionalidades de convergencia en el mismo equipo. Asimismo, las empresas obtendrán ahorros importantes en infraestructuras de entre un 30 y un 50 por ciento.

Para atender el negocio de las Pymes, que representó un 45% de las ventas de la compañía en el 2003 (319,9 millones de euros), Microsoft ha creado la nueva división de pymes, que abarca al Canal de partners o distribuidores ISV y a las Pymes como clientes finales. Su objetivo es ayudar a las pequeñas y medianas empresas españolas a ser más productivas y rentables a través del uso de soluciones tecnológicas.



La presidente de Banesto, Ana Patricia Botín y Bill Gates, Chairman & Chief Architect de Microsoft Corporation, mantuvieron una reunión el pasado 19 de noviembre en Madrid, con más de 3.000 pequeños y medianos empresarios en

una jornada de carácter divulgativo y práctico que tuvo como finalidad acercar las nuevas tecnologías a las pymes españolas. Microsoft y Banesto transmitieron la importancia de las nuevas tecnologías en el crecimiento de las pymes y el compromiso de ambas empresas de colaborar activamente en el desarrollo de las mismas, poniendo a su disposición los conocimientos y la experiencia de dos empresas líderes en la provisión y utilización de la tecnología.

“España cuenta con los recursos y el capital humano necesarios para incorporarse a la ola de la tecnología punta. En Banesto siempre hemos creído que la tecnología no es prerrogativa de las compañías grandes ni de las compañías nuevas. Es indispensable para las empresas de todos los tamaños y de todos los tipos. La tecnología ya no es sólo una ventaja adicional u optativa para las pymes, es un requisito indispensable para el éxito.” Comentó Ana Patricia Botín, presidente de Banesto.



Por su parte Bill Gates afirmaba que “La incorporación de las nuevas tecnologías en las pymes españolas es hoy una realidad y una necesidad por la que estamos apostando. Las pequeñas y medianas empresas son el pilar del crecimiento económico de la sociedad moderna y por consiguiente, la base fundamental para que España se ponga a la altura en cuanto a desarrollo en Sociedad de la Información se refiere”.

**CONTACT CENTER**

## COMMON ADVISORY COUNCILS AND REQUIREMENTS

**Artículo original publicado en el número de Agosto de 2005 de Common Connect (revista de la asociación de usuarios de Common Americas).**

En el pasado, los requirements eran una parte importante de la relación entre COMMON e IBM. Hay una larga historia de requerimientos recibidos de miembros de COMMON que se han convertido en productos de IBM. Sin embargo, en los últimos años no han habido comités de requerimientos activos en COMMON y como resultado tampoco ha habido un proceso estándar para someter requerimientos. IBM recibe los comentarios de los miembros de COMMON un par de veces al año, en las conferencias, durante el Q&A del iSeries Town Hall Meeting. Sin embargo, faltaba un proceso para que los miembros pudieran hacer llegar a IBM sus requerimientos priorizados.

### Entre en el COMMON Américas Advisory Council

El COMMON Americas Advisory Council, o CAAC, junto con su organización hermana, el COMMON Europe Advisory Council (CEAC), fueron creados en 2004 a petición de los miembros del board de COMMON Europe a ejecutivos de IBM. De hecho, los consejos (councils) fueron resucitados: Durante los primeros años de la década de los 90, IBM implementó varios "customer advisory councils" con el objetivo de recabar opiniones y reacciones a sus estrategias de producto. Estos consejos consistían

tanto de miembros de COMMON Europa como de COMMON Americas, e IBM financiaba todos los gastos (desplazamientos, alojamiento, salas de reuniones...). En 1996 IBM dejó de convocar estos consejos.

A finales de 2003, varios miembros del Board de COMMON Europe solicitaron a IBM que recreara los advisory councils con la misma misión y objetivos. Esta vez, sin embargo, sugirieron un ajuste a la realidad actual, tanto desde el punto de vista financiero como organizativo. Como resultado de esta solicitud, COMMON e IBM han creado advisory councils asociados a ambas organizaciones (America y Europa) en los que la financiación de las reuniones es compartida.



### How the Councils Work

Ambos COMMON Advisory Councils solicitaron candidatos entre sus miembros, y el criterio de selección fue similar para las dos organizaciones. Los miembros del consejo debería tener:

- \* Un conocimiento general tanto de las TI como del negocio
- \* Capacidad de liderazgo
- \* Perspicacia y visión de futuro de TI y del negocio

"faltaba un proceso para que los miembros pudieran hacer llegar a IBM sus requerimientos priorizados"

- \* Capacidad de hacer presentaciones
- \* Fluidez en Inglés (COMMON Europe)
- \* Posibilidad de estar fuera de la oficina/casa durante 2 días, dos veces al año.
- \* Compromiso para un período de 2 años.

El objetivo era crear un consejo que representara al grueso de los miembros de cada organización. COMMON Americas tiene una base de asociados de aproximadamente 80% de clientes y 20% de ISVs, business partners y consultores; mientras que COMMON Europe tiene un porcentaje más alto de partners, alrededor de un 40% , frente a un 60% de clientes. Ambos consejos acabaron teniendo un perfil bastante parecido al de sus organizaciones. Los Advisory Councils se reúnen cara a cara dos veces al año. CAAC se reúne justo antes de la conferencia bi-anual y CEAC se reúne justo después del Congreso Internacional en primavera y una vez más en otoño. Se realizan varias teleconferencias en los períodos intermedios para discutir estrategias, los temas de la siguiente reunión y otros temas del consejo.

### **Una Nueva Avenida para los Requirements**

Así pues, IBM y COMMON colaboran y lanzan dos Advisory Councils. Fantástico. Pero tal vez se estén preguntando ¿qué tienen que ver estos COMMON Advisory Councils con los requerimientos?

Durante 10 años, IBM a estado tomando el pulso de sus clientes más grandes a través del LUG (large user group). El LUG se reúne tres veces al año, y una

gran parte de cada reunión se utiliza para discutir, votar y someter a IBM los requerimientos de la asociación de forma priorizada. Los requerimientos del LUG siempre han tenido mucho valor para IBM, y el hecho de que hayan sido votados y priorizados ayuda a IBM a mejorar sus productos.

IBM captura los requerimientos de clientes a través del LUG, pero no tiene un mecanismo para obtener los de la amplia base de pequeñas y medianas empresas, que pueden ser bastante distintos a los de las grandes compañías. Con la creación de los dos COMMON Advisory Councils, IBM vió una oportunidad no sólo de obtener el feedback a las estrategias de producto y recomendaciones de los miembros, sino también de recibir requerimientos priorizados de ambos grupos. Cuando a CAAC y CEAC les fue presentada esta oportunidad de ampliar su misión, ambas accedieron a poner en marcha un proceso para los requerimientos.

Los requerimientos de los COMMON Advisory Councils tiene varios objetivos:

- \* Capturar los requerimientos de las pequeñas y medianas empresas
- \* Clarificar las necesidades reales
- \* Identificar la capacidad de IBM para su realización
- \* Comunicar los planes de IBM.
- \* Capturar la respuesta del Advisory Council correspondiente

Cualquier miembro del Advisory Council puede someter un requerimiento propuesto por miembros de la asociación. Este requerimiento se vota en el consejo y a continuación se prioriza en función del resultado del voto.

Si un requerimiento propuesto recibe un voto suficientemente alto,

“IBM entiende el valor de estos requerimientos adicionales y se toma muy en serio este nuevo proceso de requerimientos”

se somete a IBM. Una vez que IBM corrobora que es un requerimiento válido, se le asigna un responsable en el consejo, normalmente la persona que lo ha propuesto. Si es necesario, se discute para clarificar las necesidades del miembro, y al final IBM comunica sus planes al respecto.

Aunque los COMMON Advisory Councils sólo tienen poco más de un año, IBM ya ha aceptado un cierto número de requerimientos de ambos grupos. IBM entiende el valor de estos requerimientos adicionales y se toma muy en serio este nuevo proceso de requerimientos. Una nueva herramienta para los requerimientos está siendo desarrollada para que pueda ser utilizada por LUG, CAAC, CEAC, y un nuevo ISV Advisory Council que se ha creado recientemente. Una vez la herramienta esté terminada, el equipo de IBM podrá utilizarla para ver y trabajar mejor con los requerimientos sometidos por todos los clientes e ISV, al contrario de lo que sucede hoy en día, en que cada organización tiene sus propias herramientas.

Si vais a venir a la conferencia de Orlando, os animo a que aprovechéis esta oportunidad.

## LINDA GRIGOLEIT

### Acerca del Autor



**Linda Grigoleit** trabaja en IBM Rochester, en el equipo de iSeries WWW Marketing, donde es iSeries Liaison para COMMON y otros grupos de usuarios a nivel mundial. Ha estado en IBM durante los últimos 10 años trabajando en las áreas de marketing y educación, y antes de iniciar su carrera en IBM era propietaria de una pequeña empresa en el estado de Nueva York.

“Linda Grigoleit es iSeries Liaison para COMMON y otros grupos de usuarios a nivel mundial”

## CONTACTOS

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

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

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

## NOTICIAS CORTAS

### **Palm renueva su oferta**

La compañía Palm ha anunciado nuevos productos que amplían su oferta como el Palm Z22, un ordenador de mano en color, compacto y fácil de usar, diseñado para el mercado masivo, que se convierte en el organizador a color más económico que Palm nunca ha tenido. Con un precio estimado de venta al público de 119 euros, el dispositivo permite incluir miles de contactos, las citas de varios años, cumpleaños y fotos, o jugar a Astraware SuDoKu. Además, su memoria no volátil mantiene la información segura aunque el usuario se olvide de cargarlo.

Con la introducción del nuevo Palm Z22, la compañía centra su objetivo en hacerse con el mercado de las agendas de papel, cuyo volumen anual es de un billón de dólares.

Por otra parte, y pensando en la generación de profesionales móviles que quiere tener WiFi a un precio asequible para acceder a la información que les interesa, Palm ha desarrollado el ordenador de mano Palm TX, que cuenta con las tecnologías WiFi y Bluetooth integradas; una gran pantalla a color con una resolución de 320x480, y toda la potencia necesaria para acceder y gestionar de forma eficaz la información tanto en los desplazamientos como cuando se está fuera del puesto de trabajo.

### **eWEEK**

### **América Online, en el punto de mira de Google y Microsoft**

AOL copaba más de la mitad del mercado de proveedores de Internet, aunque ahora otros dos gigantes amenazan su hegemonía: Google y Microsoft.

El gigante de Redmond ha reconocido en varias ocasiones que teme más la amenaza del emergente Google que la de Linux y para hacerle frente comenzó a negociar la compra de AOL, en unas conversaciones que quedaron en suspenso.

Según publicaba 'The Wall Street Journal', las conversaciones se han retomado aunque ha entrado en juego un nuevo actor, Google en asociación con Comcast. Este rotativo asegura que estos últimos pretenden adquirir el 50 por ciento de AOL, lo cual eliminaría la posibilidad de que los pretendidos pudieran pactar con Microsoft.

Si algo está claro, es que el ganador o ganadores de esta 'subasta' se convertirían en el proveedor número uno de Internet en el mundo y con una abrumadora diferencia sobre el resto, hecho que, probablemente, las autoridades estadounidenses de la libre competencia no verán con buenos ojos.

### **Eweek**

“la compañía centra su objetivo en hacerse con el mercado de las agendas de papel, cuyo volumen anual es de un billón de dólares”

## **IBM extiende su oferta SOA(arquitectura orientada a servicios)**

Enmarcado en la estrategia On Demand y con el fin, según Juan Castillo, director de ventas de Websphere en IBM para España y Portugal, Grecia, Turquía e Israel, "de proporcionar a las empresas la capacidad de responder a sus clientes y a los cambios del mercado, gracias a una tecnología que dota a sus procesos de negocio de mayor flexibilidad, eficacia y capacidad de reacción", el Gigante Azul ha lanzado una nueva propuesta de soluciones y servicios para SOA.

Esta nueva oferta, trata de "cubrir todo el ciclo de vida de los procesos y servicios de una compañía", consiste en una serie de software, mejores prácticas y nuevas ofertas de consultoría, "nuestro objetivo es que nuestros clientes puedan trabajar en este entorno, empezando de manera modular y de forma escalable". Para ello, los pasos que propone IBM para comenzar a trabajar en entorno SOA son cuatro: modelar el proceso, lo que afecta especialmente a los profesionales de las áreas del mundo de los negocios; ensamblarlo, de modo que cada uno de los pasos se vea como un servicio; implementarlo y gestionarlo.

Los productos específicos que IBM ha diseñado para cada una de estas fases son WebsphereBusiness Modeler; Websphere Integration Developer; Websphere Enterprise Service Bus; y Websphere Business Monitor.

## **Se presentan los actos que tendrán lugar el Día de Internet**

La organización del Día de Internet, en representación de las 29 asociaciones que conforman el Comité de Impulso, ha presentado hoy los resultados y actividades previstas para la celebración en España de este primer "proyecto en red" con el objetivo de acercar a la Sociedad de la Información a los colectivos más desconectados y mejorar la accesibilidad en Internet.

La organización ha agradecido la invitación del Senado para albergar el acto de entrega de los Premios Día de Internet, el próximo martes 25 de octubre. El acto comenzará a las 12:00 horas con unas palabras de bienvenida del D. Javier Rojo, Presidente del Senado, la Conferencia Magistral de Emilio Ontiveros sobre la Sociedad de la Información y la Brecha Digital: Retos y Oportunidades, seguido de la ceremonia de entrega de los Premios 'Día de Internet'. Una vez entregados los Premios, los representantes de las 29 entidades que conforman el Comité de Impulso del Día de Internet harán entrega al Gobierno y a la Presidencia del Senado del Acta de Firmas de la Declaración de Principios contra la Brecha Digital, suscrita por miles de ciudadanos y decenas de organizaciones (ayuntamientos, comunidades autónomas, asociaciones, universidades, empresas, sindicatos). Firmas que servirán para reforzar la propuesta española, a la cumbre mundial de la SI en Túnez, de celebrar un Día Mundial de Internet el próximo año.

"con el objetivo de acercar a la Sociedad de la Información a los colectivos más desconectados y mejorar la accesibilidad en Internet"

Esta declaración, promovida en España por la sociedad civil, está inspirada en el texto que rubricaron los mandatarios de 120 países en Ginebra en 2003, con motivo de la primera Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información. Este nuevo Manifiesto contra la Brecha Digital puede firmarse online en [www.diadeinternet.es/declaracion](http://www.diadeinternet.es/declaracion), una vez suscrito por ayuntamientos, con la colaboración de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), como Segovia, Huelva, Madrid, San Sebastián de los Reyes, Anteiglesia de Iurreta, etc., además de asociaciones, comunidades autónomas (Generalitat Valenciana, Diputación de Huesca), universidades (Alicante, Santiago de Compostela), colectivos empresariales, sindicatos, ONGs, y un buen número de ciudadanos particulares. Al acto en el Senado están invitados los miembros de la Comisión del Senado para la SI y del Conocimiento, representantes de las 29 instituciones

que conforman el Comité de Impulso del Día de Internet, representantes de los promotores de eventos para el Día de Internet, y los 3 finalistas de cada una de las 7 categorías de Premios Día de Internet. Asimismo, desde la web [www.senado.es](http://www.senado.es) los ciudadanos están invitados a participar en un chat abierto con senadores de todos los partidos políticos, quienes se irán turnando para dar respuesta a las preguntas que les formulen los usuarios.

## **eWEEK**

### **Red.es 'regala' dominios para celebrar el Día de Internet**

Con motivo de la celebración del Día de Internet, ayer, día 25 de octubre, la entidad pública empresarial Red.es facilitó el registro gratuito de hasta 5.000 dominios ".es" de tercer nivel ".com.es", ".nom.es" ó ".org.es", que sean recibidos en el Registro durante el día 25 de octubre, y hayan sido tramitados a través de alguno de los Agentes Registradores colaboradores en esta iniciativa.

Esta iniciativa ha sido posible gracias a la colaboración de los Agentes Registradores Arrakis, Centrored, CDMON, Dialnic, Digival, Entorno Digital, Gravitynet, Idecnet, Interdominios, Nerion, Register.es, Tus Profesionales y Virtualpyme.

Los Agentes Registradores anteriormente reseñados ofrecerán el registro de dominios ".es" bajo los indicativos ".com.es", ".nom.es" y ".org.es" de manera gratuita, a los usuarios de Internet que así lo soliciten, sin ninguna otra contraprestación.

Los Agentes Registradores prestan servicios de registro de dominios ".es" y servicios de valor añadido de Internet, como, alojamiento web, correo electrónico, así como gestión de marcas y patentes. Para cualquier consulta puede dirigirse al 902 010 755, de 8:00 a 20:00 horas de lunes a viernes.

## **eWeek**

### **SAP incrementa sus ventas de software un 20 por ciento**

Un crecimiento del 20 por ciento en su volumen de ventas de software es el dato más significativo que arrojan los resultados financieros presentados por SAP al cierre del tercer trimestre de 2005.

Concretamente, la compañía ha conseguido alcanzar unas ventas de software por valor de 590 millones de euros, un volumen que ha llevado a SAP a replantear sus previsiones de ventas para todo el año 2005 y situarlas ahora en un incremento de entre el 12 y el 14 por ciento.

El tercer trimestre de 2005 también ha supuesto para SAP alcanzar unos ingresos totales de 2.010 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 13 por ciento respecto al mismo periodo de 2004. Por lo que respecta a los beneficios operativos, SAP ha logrado registrar la cifra de 507 millones de euros.

"El tercer trimestre de 2005 ha marcado nuevamente un periodo de fuerte rendimiento para SAP", afirma Henning Kagermann, CEO de SAP quien además señala: "hemos obtenido un record en ventas de software y hemos ganado cuota de mercado frente a nuestro grupo de referencia de

**"los ciudadanos están invitados a participar en un chat abierto con senadores de todos los partidos políticos"**

competidores. Además, hemos aumentado nuestro liderazgo en Estados Unidos".

## **Eweek**

### **Las aseguradoras dan más impulso a la contratación de servicios On-Line**

Un 72% de las compañías de seguros ofrecen la posibilidad de contratar servicios on-line. El dato, que supone un incremento del 28,5% respecto al año pasado, se desprende del VI Informe sobre el Sector Asegurador Online en España, elaborado por la compañía Capgemini.

El informe analiza los servicios ofrecidos por 37 compañías aseguradoras a través de Internet, clasificadas en cuatro categorías según los diferentes modelos de negocio: compañías aseguradoras tradicionales, aseguradoras on-line, banca-seguros, y mediadores on-line. Dentro del modelo de las aseguradoras tradicionales se han incluido las Webs que comercializan en exclusiva el ramo de salud. Para su valoración se han tenido en cuenta criterios de negocio, así como técnicos y de diseño.

Por otra parte, el estudio también revela la consolidación de otros servicios como la declaración de siniestros on-line ofrecidos por el 68% de estas compañías, frente al 60% de hace un año. Datos estos que se añaden a los obtenidos para otros ámbitos, como los servicios dirigidos a Mediadores, Agentes y Profesionales.

## **eWeek**

### **Redsinfronteras.org ofrece un servicio gratuito de tránsito de Internet para ONGs**

Con motivo de la celebración del Día de Internet el próximo martes 25, Redsinfronteras.org pondrá en marcha un servicio de tránsito de Internet gratuito para los contenidos de los portales de las ONGs. El objetivo de esta iniciativa, que consiste en un tránsito de 100 a 300 Mbps de ancho de banda de Internet, proporcionado para servicios de contenidos, es lograr que el 20 por ciento de las ONGs españolas se suscriba a la ayuda durante el primer año.

El desarrollo de la actividad comenzará el próximo martes y se desarrollará durante todo un año, plazo que podría ampliarse en función del éxito de la iniciativa. Las ONGs que estén interesadas en el proyecto pueden ponerse en contacto a través de [www.redsinfronteras.org](http://www.redsinfronteras.org)

## **eWeek**

### **IBM e ISS lanzan solución de vídeo digital y análisis de imágenes**

AzLas compañías IBM e ISS Internacional presentan en el mercado una solución de vídeo digital y análisis de imágenes, especialmente indicada para su uso en aplicaciones de seguridad, gestión de fraude e identificación de personas y objetos.

La solución, denominada IBM Real Time Video Monitoring System (rtVMS) realiza funciones de análisis óptico inteligente además de interpretar las imágenes

**"AzLas compañías  
IBM e ISS  
Internacional  
presentan en el  
mercado una  
solución de vídeo  
digital y análisis de  
imágenes"**

capturadas por el sistema. La solución puede, por tanto, utilizarse para detectar el movimiento de objetos, la identificación de matrículas, realizar seguimientos de tráfico, cálculo del número de personas que se encuentran en un determinado lugar, etc. La solución, fruto de la estrecha colaboración entre los centros de investigación y desarrollo de IBM e ISS, está basada en los servidores IBM eServer xSeries 206, 226, 236 y 346 e integra tecnologías de captura de vídeo digital y algoritmos de análisis de imágenes de ISS Internacional.

**eWeek**

### **Debuta OpenOffice.org 2.0**

La versión 2.0 de OpenOffice.org, uno de los mayores proyectos de código abierto del mundo, ya está disponible para descarga en Internet. OpenOffice.org 2.0 ofrece una alternativa gratuita a la suite de Microsoft Office que incorpora mejoras y nuevas funciones en las aplicaciones Writer (procesador de textos), Calc (hoja de cálculo), Impress (aplicación de presentación) y Base (base de datos). Además, OpenOffice.org 2.0 es compatible con Microsoft Office al proporcionar soporte de distintas plataformas como Windows, Linux, Solaris y Mac OS X.

Entre las nuevas funciones de la versión 2.0 figura la posibilidad de firmar documentos con una firma digital, el soporte de documentos en formato PDF y el desarrollo de formularios XForms.

eWEEK n° 678 incluye un análisis de laboratorio de StarOffice 8, la suite hermana de OpenOffice.org. Próximamente, publicaremos un laboratorio de OpenOffice.org.

**eWEEK**

### **American Express lanza una tarjeta pionera en facturación electrónica**

Es la primera empresa del sector en España en recibir la validación de la Agencia Tributaria para la facturación electrónica a través de sus tarjetas para compras de empresa o Corporate Purchasing Solutions (CPS).

El sistema, que cumple con todos los requisitos exigidos por la Agencia Tributaria para garantizar la autenticidad e integridad de los datos, permite a las empresas simplificar todo el conjunto de operaciones y procesos que normalmente emplean en la conciliación y pago de sus compras.

Los titulares de la Tarjeta American Express para Compras de Empresa podrán realizar sus compras directamente a los proveedores habituales de la empresa afiliados al sistema. Gracias a una aplicación basada en web y desarrollada por American Express, los proveedores inscritos en el programa podrán facturar los bienes o servicios.

Una vez al mes, la empresa recibirá un fichero automático recopilatorio de todas las facturas electrónicas generadas por sus proveedores a través del sistema de American Express.

**eWeek**

**“Es la primera  
empresa del sector  
en España en  
recibir la validación  
de la Agencia  
Tributaria”**

## Bancos de todo el mundo estudian la actualización de sus sistemas

Accenture y SAP han patrocinado una encuesta global en la que han participado más de 1.500 ejecutivos de bancos de todo el mundo. En total están representadas 43 de las 100 principales entidades bancarias. El objetivo, revisar el envejecimiento de sus principales sistemas para mejorar su ventaja competitiva.

La flexibilidad, los altos costes de mantenimiento y la falta de integración de los sistemas han sido identificados por los ejecutivos como los principales obstáculos de sus actuales sistemas de información.

Las dos razones que explican la poca flexibilidad de los sistemas bancarios son, según este estudio, lo obsoleto de la tecnología y la complejidad de los sistemas que han ido transformándose con el paso del tiempo. Para enfrentar estas preocupaciones muchos bancos están planificando la sustitución de sus principales sistemas bancarios en el plazo de los próximos

## PROXIMOS EVENTOS COMMON

“En nuestra página web [www.common-es.org](http://www.common-es.org) encontrarás más información sobre estas sesiones”

### 17 DE NOVIEMBRE, MADRID

#### ‘ DB2 Y JAVA EN ISERIES: NOVEDADES Y RENDIMIENTOS ’

Como todos los años contaremos con la presencia de los ponentes de los laboratorios de IBM de Rochester (MN). Este evento se celebrará en un único día ya que los ponentes sólo estarán unas horas en nuestro país.

### 1 DE DICIEMBRE, MADRID

Estamos trabajando para ofreceros un evento sobre impresión

En nuestra página web [www.common-es.org](http://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

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 profesionales, nacionales e internacionales, con actividades iguales o similares
- Realizar cualesquiera otras actividades que, de acuerdo con los objetivos antes enumerados, ayuden a la consecución de los fines previstos.