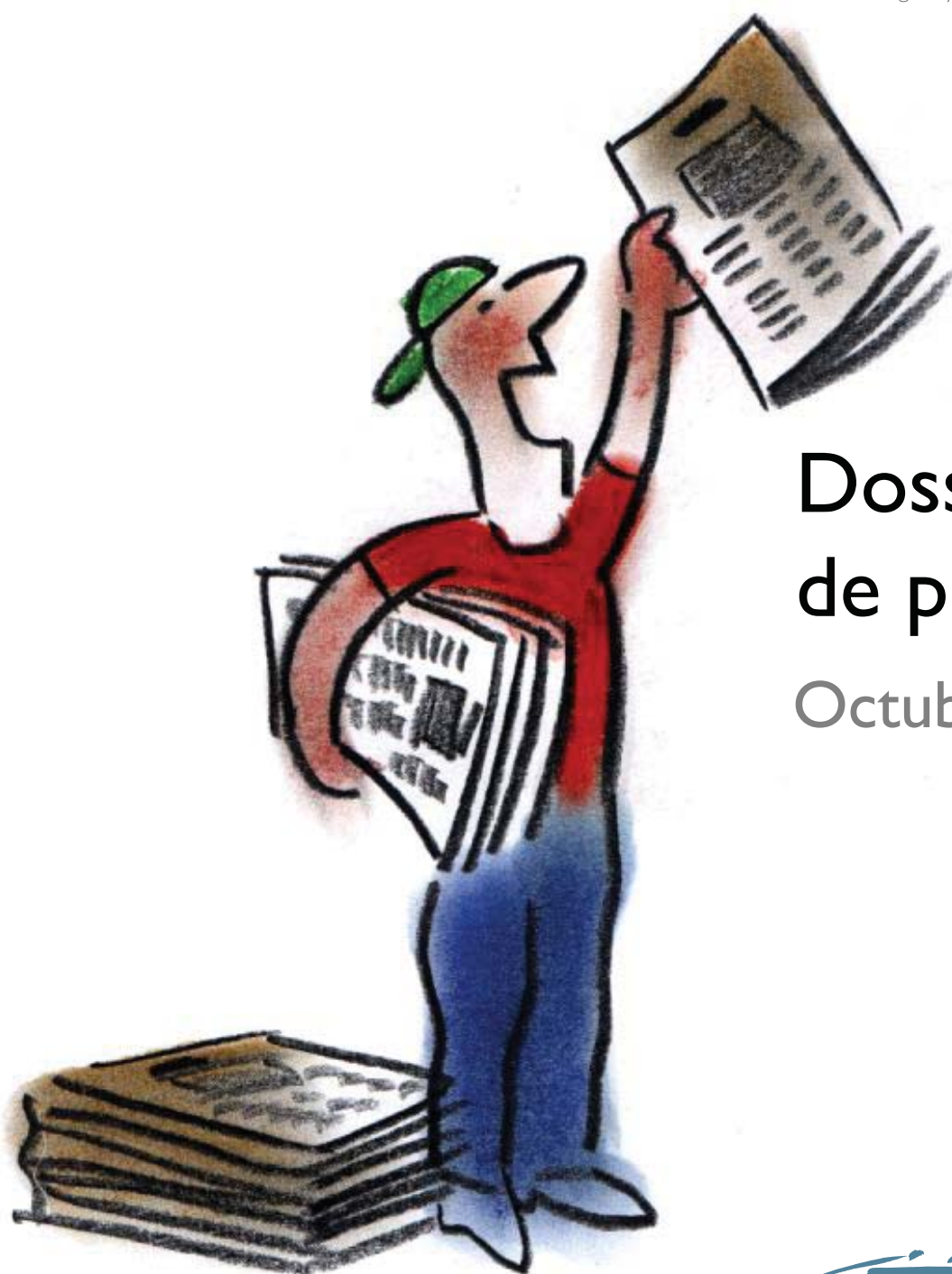


Ibermática

Tecnología y Conocimiento



Dossier de prensa

Octubre 2011





Ibermática crea el área de Sistemas Móviles

● Con el objetivo de potenciar su actividad y oferta en el ámbito de los sistemas inteligentes móviles ubicuos, Ibermática ha decidido crear una nueva área especializada en Sistemas Móviles y Ubicuidad.

El área de SIMu (Sistemas Inteligentes Móviles ubicuos) desarrolla su actividad en torno a cinco principales líneas de negocio: Geolocalización; APPS; Movilización de aplicaciones (para llevar al dispositivo móvil las aplicaciones, datos e información alojadas en el servidor corporativo y trabajar desde cualquier ubicación); Hardware para movilidad; y Captura de Datos y Telecontrol. En torno a estos ámbitos, compagina tanto objetivos comerciales y de producción propios, como de soporte y apoyo a la actividad comercial y de producción de las Unidades

de Negocio de la compañía. Ibermática trabaja ya en diferentes proyectos en torno a todas estas líneas de actuación. Es el caso de la creación de APPS personalizadas para distintos clientes, el suministro de hardware móvil con dispositivos RFID y conexiones inalámbricas (aparatos para lectura de tarjetas de crédito lejos de la tienda, lectores de códigos portátiles, gestión de almacenes en la industria, control externo de sedes...), o la configuración de programas de geomarketing, que permiten al usuario obtener información del entorno en el que se encuentra según sea su perfil, como ofertas, localización de personas, etcétera.

Con el lanzamiento de esta unidad, Ibermática espera posicionarse como referente en sistemas móviles y ubicuos en el mercado.



Ibermática oferta un área especializada en sistemas móviles y ubicuidad

E.E.

Ibermática ha impulsado una nueva área que potencia su actividad en el ámbito de los sistemas inteligentes móviles ubicuos. Esta tecnología permite a las empresas acceder a la información y a las aplicaciones corporativas en todo momento y desde cualquier lugar, por lo que también redundará en un incremento de la productividad. En concreto Ibermática centra su oferta en las líneas de geolocalización, APPS (Aplicaciones para dispositivos móviles), movilización de aplicaciones, hardware para movilidad, y captura de datos y telecontrol.

Y es que el avance desarrollado por los terminales móviles, la evolución de su tecnología y su despliegue en los últimos años han

cambiado el modelo de negocio tradicional convirtiendo las soluciones de movilidad en una necesidad estratégica de la que las organizaciones no se pueden desvincular. Este hecho ha llevado a Ibermática a potenciar su actividad y oferta con el lanzamiento de un nuevo departamento especializado en Sistemas de Información Móviles y Ubicuidad, denominado SIMu.

El responsable del área, Mikel Mabe, explica que el nuevo departamento desarrollará actividad comercial y de producción propia también en "proyectos con tecnologías avanzadas o en sectores novedosos". Con el lanzamiento de esta unidad, Ibermática espera posicionarse como referente en sistemas móviles y ubicuos en el mercado.



Ibermática entra en la órbita de Hispasat

IMPLANTA SU SISTEMA DE GESTIÓN

Expansión. Bilbao

Ibermática ha entrado en la órbita de Hispasat e implantará su sistema de gracias a la implantación de su herramienta de gestión de recursos humanos y administración de personal. Esta nueva aplicación permitirá al operador de satélites desplegar el desarrollo profesional de su personal de una forma efectiva, ya que el propio sistema ayuda a proponer las acciones de mejora y adaptación al puesto de trabajo necesarias, según destacan fuentes de la compañía

vasca. La herramienta suministrada por Ibermática permite cumplir una doble función, como gestionar de forma automatizada y centralizada las nóminas y procesos de administración de personal y además desarrollar una metodología que permita a sus profesionales mejorar en aspectos objetivos (como pueden ser conocimientos técnicos) y subjetivos (como la competencia para el trabajo en equipo) de relevancia para el desempeño de su trabajo actual.

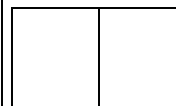


Ibermática, en la órbita de Hispasat

S.I.

Ibermática ha logrado su primera operación en Hispasat implantando su herramienta de gestión de recursos humanos y administración de personal, Iberper, en el operador de satélites. Esta nueva aplicación dará a Hispasat la posibilidad de desplegar el desarrollo profesional de su personal de una forma efectiva, ya que el propio sistema ayuda a proponer las acciones de mejora y adaptación al puesto de trabajo.

Concretamente, Iberper permite una doble función: por un lado, gestionar de forma automatizada y centralizada las nóminas y procesos de administración de personal y, por otro, desarrollar una metodología que permita a sus profesionales mejorar en aspectos objetivos.

**REDES > Más de 350 empresas se benefician de los servicios de 'cloud computing' de Ibermática y Hewlett Packard**

Ibermática y la división de Hewlett Packard ESSN (Enterprise Servers, Storage and Networking) comunicaron ayer que más de 350 empresas clientes se están beneficiando actualmente de los servicios y prestaciones en modo *cloud computing* ofrecidos por ambas compañías y operados desde una plataforma tecnológica ubicada en España. »N.G.

CAR TV crea una nube privada para dar respuesta a sus problemas de TI, fruto de su rápido crecimiento

Microsoft Windows Server 2008 R2 y System Center fueron las opciones elegidas para renovar sus servicios generales



Estudios de CARTV.

Juana Gandía.-

La Corporación Aragonesa de Radio y Televisión (CAR TV) fue creada en 2006. Su rápido crecimiento y la heterogeneidad de su *data center*, donde convivían numerosos equipos de diferentes fabricantes, le llevó a plantearse una renovación de sus servicios generales. Tras valorar soluciones de VMware, Citrix, Parallels decidieron que la solución Microsoft Windows Server 2008 R2 (Hyper-V) y su sistema de gestión con System Center era la que mejor respondía a su problemática.

En 2008, el CAR TV adquirió un *cluster* de dos nodos Windows Server Datacenter 2008 con Hyper-V 1. Con ello realizaron la migración de parte de los servidores físicos a entornos virtuales y comenzaron a crear una nube privada. Al mismo tiempo instalaron el software Microsoft System Center con los cuatro productos que integran esta solución y con los que podían gestionar la plataforma vir-

tualizada (System Center Virtual Machine Manager), así como las aplicaciones físicas y virtuales (System Center Configuration Manager), monitorizar la plataforma al completo (System Center Operations Manager) y realizar *backup* de toda la plataforma, incluidas las máquinas virtuales (System Center Data Protection Manager). Posteriormente, a finales de 2009, ampliaron el proyecto de virtualización a la mayor parte del centro de datos. Esta ampliación se ha concluido con seis nodos de Windows Server Datacenter 2008 R2 en tres *clusters* de dos nodos. Por un lado, se ha montado una plataforma de VDI (escritorios virtuales) destinada a los periodistas con Hyper-V versión 2, virtualizando aplicaciones con Microsoft App-V. En el resto de nodos se soportan todos los servidores, tanto de producción como los de pre-producción, desarrollo y de laboratorios,

con el objeto de preparar los pilotos de proyectos. El objetivo es conseguir que a finales de este año puedan disponer de una nube privada de más de 40 TB en la parte de almacenamiento y más de 115 equipos virtualizados.

La parte de gestión también fue ampliada en 2011 con System Center Service Manager con la que se ha integrado toda la parte de cumplimiento ITIL del departamento. De esta forma, al migrar todo el software a esta plataforma se ha logrado tener todo integrado en la familia System Center, lo que ha permitido también un ahorro de costes.

Este proyecto de nube privada ha tenido un coste, explica Santos Pardos Gotor, Enterprise Architect de CAR TV, de "unos 110.000 euros y se ha realizado en dos fases a lo largo de tres años aproximadamente". En este presupuesto se incluyen 40 TB de almacenamiento en tres cabinas *cluster* iSCSI, dos *chassis blades*, 12 *blades* y las licencias. "Cabe señalar que el retorno de la inversión es de unos cuatro años, porque se han sustituido mantenimientos de cabinas FC y servidores normales que era muy alto".

Se optó por la tecnología de Microsoft ya que "se comprobó que Hyper-V era la que mejores resultados aportaba. En la decisión final se

valoró el rendimiento, las prestaciones, el aprendizaje, las ampliaciones, la gestión, la automatización y el precio. Si bien es cierto que en algunas características avanzadas podía quedarse en un segundo lugar, no fueron opciones definitivas para nuestra instalación, y el balance global se decantaba a favor de la solución de virtualización de Microsoft".

Otro elemento clave es que el CAR TV lleva trabajando con Microsoft desde que se creara la empresa en 2006. "Es más, con la virtualización empezamos ya ese mismo año con Virtual Server, y pasamos a Hyper-V en 2008 en su primera versión y posteriormente a Hyper-V R2. La ampliación del proyecto de Nube Privada con Hyper-V R2 pasa por mejorar en la parte de gestión y automatización con System Center y en breve queremos mejorar aún más en la parte de orquestación con Microsoft Opalis", comenta Santos Pardos.

Ibermática y Datek, los integradores

La instalación se ha realizado con integradores como Ibermática y Datek a nivel de hardware. En cuanto a la parte de definición de proyecto, piloto y puesta en marcha, se ha puesto en marcha con personal interno. "Esto ha sido posible gracias -aclara S. Pardos- a que disponemos de varios técnicos premiados en tecnologías Microsoft que nos hace posible realizar los proyectos internamente".

Las fases de todos los proyectos de TI son gestionadas con metodología PMP, y consta de cuatro fases (inicio, planificación, ejecución-control y cierre) que son llevadas a cabo por el personal del departamento, bien internamente o con ayuda externa. A más alto nivel todos los proyectos entran en una metodología de Arquitectura Empresarial (Togaf) que gestiona el CAR TV.

Tres grandes infraestructuras

El CARTV tiene tres grandes infraestructuras de TI. Una para Aragón Radio, otra para Aragón TV y la tercera para Servicios Generales que proporciona servicios verticales tanto para sus dos sociedades como para todas las productoras y empresas subcontratadas que operan con el CAR TV. En la parte de servicios generales, los servicios de nube privada son los principales. El catálogo de servicios integra, por una parte, servicios tradicionales como compartición de archivos, impresión, fax, correo electrónico, almacenamiento, ERP, *cluster* de base de datos, *intranet* etc. Por otra parte, la nube también posee otros servicios avanzados de *streaming* de radio y televisión, portales web colaborativos 2.0 y servicios propios de radio y televisión.



EXISTE UNA PARTE COMERCIAL QUE AÚN NO HA SIDO EXPLOTADA: LA MICROEMPRESA

Diferentes mercados para ERP

En general, las empresas muestran satisfacción con todas las prestaciones de los ERP

ACTUALMENTE Y SEGÚN IDC, LOS PROVEEDORES DE HERRAMIENTAS ERP EN NUESTRO PAÍS SE AGRUPAN EN FUNCIÓN DE TRES TIPOS DE MERCADOS: GRANDES CUENTAS, CON UNA FUERTE COMPLEJIDAD EN SUS PROCESOS DE NEGOCIO, MEDIANAS EMPRESAS, CON UNA ALTA SOFISTICACIÓN, Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

En cada uno de estos segmentos se han posicionado diferentes suministradores. En el mercado de la gran empresa, SAP lidera el segmento seguida de Oracle. CCSAgresso se encuentra en una situación de alineamiento con el mercado, que le permitirá ganar cuota con la penetración de módulos funcionales. Alrededor del 70% de las grandes empresas españolas y el 55% de las medianas cuentan con algún tipo de solución ERP. Se trata de un mercado fragmentado y del que todavía existe mucho desconocimiento en las empresas, aunque los da-

tos indican que la implantación en las empresas españolas es cada vez mayor.

Grandes empresas

Según un estudio elaborado por Penteo entre más de 300 empresas españolas con una facturación superior a 20 millones de euros, el 70% de ellas cuenta con algún sistema de ERP, y un 8% espera hacerlo en breve. En general, las empresas muestran satisfacción con todas las prestaciones de los ERP, sobre todo en escalabilidad, conectividad y capacidad de actualización. Curiosamente,



La implantación de esta tecnología es cada vez mayor en las empresas.

no se aprovechan todos los recursos posibles, ya que sólo un 13% de las empresas afirma explotar completamente el potencial de sus sistemas ERP, mientras que un 33% lo considera bastante explotado, un 37% poco explotado y un 17% nada explotado.

Implantación en Pymes

CB Consulting señala que existe un alto grado de desconocimiento de la utilización de estas aplicaciones en las propias empresas, ya que en un 69% de éstas se desconoce que se utilizan dichas aplicaciones. Además, en el 73% de las empresas no existe conocimiento sobre las soluciones ERP disponibles en el mercado, mientras que en el 13% dicho conocimiento es bajo o muy bajo.

Entre las soluciones estándar se cuentan aplicaciones para las áreas de comercial, distribución y logística, recursos humanos y comercio electrónico, y

estaban implantadas en el 26% de los casos. Para el 74% restante, se aplicaban soluciones parciales o a medida, destacando las aplicaciones destinadas a la contabilidad (36% de los casos).

Microempresas

Como hemos apreciado, parece ser que en España el mercado de los ERP está muy segmentado. En el ámbito de la gran empresa, SAP es el líder. En la pequeña y mediana empresa también existe un mercado más o menos predefinido. En cambio, en la microempresa, que es el segmento mayoritario, no existe ninguna solución ERP totalmente enfocada a este ámbito, y las existentes para PYME no han conseguido un porcentaje de mercado amplio. Es por ello que se puede pensar que existe una parte de mercado ERP que aún no ha sido explotada: la microempresa.

• Estrategia Empresarial •