

NUEVAS TECNOLOGÍAS & INNOVACIÓN

SUPLEMENTO ANUAL EDITADO POR SERVEIS DE COMUNICACIÓ EMPRESARIAL 1.060 • AÑO IV Nº 15 • ENERO 2007

Artículos

Las tecnologías aplicadas al Marketing

El impacto de las NN.TT. en las empresas

El I+D, clave de la innovación tecnológica en la empresa

Redes y Tecnologías Convergentes en SITI/asLAN'2007

La aplicación de las TIC en pymes para el desarrollo del negocio

25 años del PC, una evolución vertiginosa

Software de gestión hotelera

Informática

[págs. 5-20]

Entrevistas a:

Santiago Cortés, Presidente de **HP** en España

Alejandro Ruíz Bueno, Director de Negocios de **AMD** en España y Portugal

Antonio Guzmán, Director General de **ACER**

Norberto Carrascal, Director del Sector Público de **INTEL** Iberia

Pascual Martínez, Director de Marketing de **LENOVO**

**Telecomunicaciones,
Robótica y Automatización
Electrónica y Nuevas Energías**

[págs. 20-27]

COMUNICACIÓN
EMPRESARIAL

Producido y desarrollado por

20 ANIVERSARIO
IIR España

1 Jornada Intensiva por sólo **699 €**
con la garantía de calidad de IIR

6º Encuentro Especifico

Implementación y desarrollo de **Facturación Electrónica**
CERTIFICACION Y FIRMA DIGITAL

Culmine con éxito su proceso de sustitución *papel x documento digital*

Publicaciones OFICIALES

ALBANE ESPERANZA MECANISMO ciberUPZ Data.fi

Portales OFICIALES

GOBIERNO DE ESPAÑA GOBIERNO DE CATALUÑA

BARCELONA • 28 DE FEBRERO DE 2007

MADRID • 22 DE MARZO DE 2007

Patrocinador

séres
e-FACTURA

Inscríbese ahora **902 12 10 15** • www.iir.es

ENTREVISTAS

Justino Martínez, SOLMICRO	5
Jordi Buisán, COSTAISA	6
Pascual Martínez, LENOVO	8
Antonio Guzmán, ACER Santiago Cortés, HP	9
Alejandro Ruiz Bueno, AMD	10
Oriol Canet, INOVIX TECHNOLOGY	11
Xavier Casajoana, VOZ TELECOM Josep Pocallas, EKOPLC INTERNET Norberto Carrascal, INTEL ESPAÑA	12
Jordi Morera, DEISTER SOFTWARE	14
Luisa Méndez, A3 SOFTWARE Francisco Albarés, QUEST SOFTWARE	15
Borja Moreno, AUDEMA	16
Ignacio Orteu, XIFRA	17
Juan Larragueta, SONICWALL IBERIA Juan Martínez Doreste, CPX@Ready	18
Luigi Salmoiraghi, D-LINK IBERIA Félix Prieto, 3COM	19
Albert Nacinovic, SEGULA/ABGAM Manuel Arrevola, ZITRALIA	20
Martin Pfaff, DIRECTPARK HISPANIA	22
Joaquim Puig, DUPLICAT	23
Pascual Martínez, PARQUE CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO DE ALBACETE	24
Joaquín Juan Agüera, PARQUE TECNOLÓGICO DE FUENTE ÁLAMO Karmelo Urbina, UNITEK POWER	25
Gustavo Galván, ANOIA SOLAR	26

ARTÍCULOS Y REPORTAJES

Las Tecnologías aplicadas al Marketing. José Manuel Huidobro	2
Nuevas Tecnologías: Impacto en las empresas. José Manuel Huidobro El I+D, clave de la innovación tecnológica en la empresa. Rui Passo, HP	4
Externalización del asesoramiento y gestión de productos web, INETSYS	5
La aplicación de las TIC en pymes para el desarrollo del negocio: ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos? Andreu Bellot, EAE	6
Los 25 años del PC una evolución vertiginosa. Helena Herrero, HP	8
Redes y Tecnologías Convergentes en SITI/asLAN2007, ASLAN	13
Software de gestión hotelera, CPS	14
Tecnología para recuperar vehículos robados, DETECTOR	19
Cincuenta años creando ingeniería, SENER	23

EDITORIAL

La tecnología indudablemente cambia nuestros usos y costumbres cotidianos, quizás más de lo que somos conscientes: actualmente no concebimos nuestras vidas sin el uso del ordenador personal ni el teléfono móvil, objetos casi insustituibles hoy en día para la mayoría de la población... pero no olvidemos que no existieron hasta hace pocos años. Los cambios tecnológicos también afectan al mundo de la empresa. De hecho, los cambios y avances se han dado en los últimos años de una forma exponencial, por lo que la repercusión en el ámbito empresarial ha sido extraordinariamente importante. Como motor, por las cada vez mayores inversiones en I+D, y como consumidor, al incorporar los avances tecnológicos al sistema productivo. Con todo, no todas las organizaciones se adaptan igual de rápido a todas las novedades y, de hecho, hay voces que reclaman a muchas empresas, especialmente a las pymes, agilidad a la hora de hacer uso de las novedades tecnológicas. Es necesario un cambio de mentalidad, siempre en pro de la mejora de la productividad: efectivamente, la práctica totalidad de los expertos coincide en opinar que la tecnología no es una solución en sí misma, sino una vía para la optimización y mejora de los procesos de negocio. Un adecuado uso de los recursos tecnológicos puede proporcionar una gama de resultados de negocio más amplia, incluyendo el incremento en la rentabilidad, la mejora de la gestión, la optimización de recursos y producción, una comercialización más rápida y, por último, un aumento de los ingresos.

Un aspecto a destacar en el sector tecnológico son las llamadas "Tecnologías de la Información". Las TIC bien empleadas pueden ser una herramienta de gran utilidad que permiten aumentar la productividad y la competitividad, facilitando la transmisión del conocimiento y de la información. Pero insistimos en lo dicho: las TIC no son una varita mágica; una empresa poco tendrá que hacer si hace uso de las Nuevas Tecnologías pero no innova en conceptos empresariales, no acierta en la ejecución de sus estrategias, no invierte (correctamente) en capital humano e intelectual y, finalmente, no diseña y aplica óptimos procesos de negocio.

¿Y qué hay de las propias empresas del sector tecnológico? Dos sectores fundamentales para la economía española como son el turístico y el de la construcción pueden empezar a tener menos peso específico si, respectivamente, se fortalece la competencia en países emergentes con precios más asequibles y si se ralentiza el impulso inmobiliario. Es fundamental una mayor inversión en otros ámbitos, como el de las Nuevas Tecnologías, sector sin fecha de caducidad y, por tanto, con un horizonte siempre por delante. Es un sector, en definitiva, que no se agotará nunca, porque -y esto ya va implícito en su propio nombre- la innovación es constante y en cuanto surge una tecnología, la anterior queda desfasada, por lo que siempre habrá una "nueva" tecnología que crear y desarrollar.

En este suplemento especial queremos mostrar una serie de novedades en cuanto a Nuevas Tecnologías. Tendrá



especial preeminencia el sector informático (hardware y software) pero no queremos olvidar otros campos, como el de las telecomunicaciones, la robótica y automatización, la electrónica, las nuevas energías o la aeronáutica. Mostramos compañías que desarrollan productos, servicios y soluciones y, especialmente, el valor que aportan a las empresas. Porque, como hemos comentado anteriormente, lo importante de las Nuevas Tecnologías es cómo pueden contribuir a mejorar la competitividad de las empresas que, a su vez, deben concienciarse de la importancia de su uso y deben confiar en los productores e innovadores, creando así un círculo que contribuya al desarrollo económico y empresarial.

Especialmente interesante es constatar el importante número de empresas cuya actividad se relaciona con la seguridad, en cualquiera de los campos de las Nuevas Tecnologías. Es lógico. Si estamos en la era en la que desaparecen las fronteras y un mayor número de gente puede acceder más fácilmente a más recursos, es normal que también quien haga uso de las posibilidades técnicas se sienta más vulnerable. Es por ello que se requiere innovación técnica en este sentido y a su vez nuevos marcos legales que regulen y protejan ciertas actividades.

En definitiva, este monográfico tratará una serie de temas relacionados con las Nuevas Tecnologías, y a su vez las empresas mostrarán sus soluciones y servicios. Desde COMUNICACIÓN EMPRESARIAL no reclamamos un uso indiscriminado de la innovación tecnológica sino, simplemente, un avance en la mentalidad empresarial que abogue por el valor que las Nuevas Tecnologías pueden aportar a los procesos de negocio. Actualmente términos como PLM, VAD, B2B o PLC no pueden sonar lejanos y extraños, pero hasta no hace mucho nadie sabía lo que era Internet o el e-mail, que ahora nos parecen poco menos que imprescindibles. ●

Las Tecnologías aplicadas al Marketing

JOSÉ MANUEL HUIDOBRO
INGENIERO DE TELECOMUNICACIÓN
MASTER EN MARKETING POR EL IDE-CESEM
jhuidobro@coitit.es

El Marketing ha ido ligado a la "empresa de los últimos años", igual que Internet. Es el modo específico de ejecutar o llevar a cabo la relación de intercambio que consiste en identificar, crear, desarrollar y servir a la demanda. Es fácil pensar, a partir de la definición, que la tecnología tiene una importancia vital dentro del Marketing. La tecnología en los últimos años ha transformado la oferta a la que puede optar el consumidor; productos que hace años sólo

estaban al alcance de pocos consumidores, hoy en día son productos que se utilizan en todos los hogares. El ritmo al que se suceden las innovaciones está transformando el mercado de manera radical.

Entre los procesos normales de funcionamiento de una empresa, los procesos comerciales, de atención al cliente y marketing, mediante de un contacto directo a través de los canales habituales de ventas, o establecido por medio de un Contact Center (Call Center), son probablemente los más importantes para el éxito de todo negocio. Son los principales responsables de la entrada de ingresos, de la fidelización de los clientes y, en gran medida, de la diferenciación de la competencia. A este bloque de procesos se le puede

denominar de forma genérica como "Marketing y Ventas" y su mejora y optimización debería ser una de las prioridades de todas las empresas, y en especial de las de menos recursos como las pymes.

Procesos de marketing y ventas en las pymes

Entre las primeras soluciones en incorporarse se encuentran las que mejoran los procesos de Marketing y Ventas. Soluciones que permiten fidelizar a los clientes, como las tarjetas y los clubes de fidelización, que consiguen incrementar las ventas, como el marketing viral o las promociones, y que optimizan el conocimiento y la relación con los clientes, como el marketing de permiso.

El mobile-marketing

Gran parte de los teléfonos móviles actuales disponen de navegadores WAP para acceso a Internet, pero su uso es limitado ya que la navegación es lenta y viene condicionada por la pequeña pantalla del terminal. En combinación con otras herramientas, como el GPS, pueden ofrecer servicios basados en la localización del usuario y en la personalización (elección de perfiles de uso).

Por todo ello, las herramientas de marketing y ventas basadas en el teléfono móvil y SMS o MMS (Mensajería Multimedia), también llamadas de m-marketing, pueden efectivamente conseguir incrementar los ingresos y fidelizar a los clientes de la gran mayoría de las empresas en España hoy.

En los últimos años varias empresas se han enfocado en el mercado de las soluciones móviles de marketing, desarrollando herramientas de m-marketing orientadas a potenciar los negocios de las empresas. ●

Entrevista a Justino Martínez Salinas, Director Gerente de SOLMICRO

“La mejor tecnología es la que se usa”

La empresa Solmicro desarrolla Solmicro-eXpertis 4.0, el único ERP-CRM en 3 capas y tecnología .NET.

El aumento de la competitividad o la optimización en el control de operaciones son razones que justifican la necesidad de que las empresas cuenten con soluciones ERP-CRM, especialmente en el caso de las pymes, cuyo objetivo es aumentar la productividad con el menor consumo de recursos. En este sentido, la

empresa Solmicro se ha erigido como una completa plataforma de investigación, desarrollo, distribución, implantación y soporte de ERP/CRM, y acaba de presentar el último modelo de su solución de gestión, un potentísimo integrador de información situado a la vanguardia de las nuevas tecnologías.



En Solmicro estamos abriendo una nueva etapa de expansión, apoyada en la seguridad y proyección que nos da la experiencia durante los últimos catorce años en más de 500 empresas de nuestro país, que ya cuentan con nuestras soluciones horizontales y desarrollos verticales.

“La novedad más importante de Solmicro-eXpertis 4.0 es que se ha desarrollado una potente herramienta de gestión integral 100% .NET”

A esta nueva etapa llegamos de forma natural, y estamos convencidos de que nuestra organización cuenta con las soluciones y herramientas idóneas en prestaciones y tecnología para abordar con confianza un crecimiento notable y controlado durante los próximos años. En concreto, esperamos duplicar en este mismo año 2007 nuestro número de distribuidores en la Península pasando de 24 a 48; y en el ejercicio que acabamos de cerrar, 2006, incrementar nuestra facturación total en un 20 por ciento, cuando el sector lo hace en torno al 6%.

-Solmicro patrocina un semanario electrónico para las pymes. ¿Cómo podemos acceder a él? ¿Cuál es su objetivo?

Solmicro patrocina el semanario electrónico www.gestiondelapyme.com, un proyecto que fue concebido como una herramienta espe-

cializada de información de interés para la pequeña y mediana empresa. Nos llamó la atención de este proyecto su interactividad y formato abierto, que permite a cada visitante comentar las informaciones que lee, completarlas e, incluso, enviar sus propias noticias.

Además, creemos que es necesario contar con una herramienta de información

on-line actualizada para la pyme, en la que se puedan encontrar desde proyectos innovadores hasta ayudas y subvenciones.

-¿Qué recursos dedica Solmicro a I+D+i?

Sabemos lo complicado que es seguir el ritmo que marca la innovación tecnológica y porque buscamos la excelencia en todos nuestros productos y desarrollos, en Sol-

micro invertimos el 10 por ciento de nuestra facturación en I+D+i. Además, la empresa ha dedicado 20.000 horas de trabajo al año y un equipo de 15 personas a tiempo completo para dotar a sus soluciones de las últimas y más novedosas funcionalidades.

El objetivo es que este esfuerzo se traduzca en beneficios tangibles para nuestros clientes y en un rápido Retorno de la Inversión (ROI). Porque si la innovación no se traduce en resultados, no tiene sentido incorporarla, y más en un sector como el de las soluciones globales de gestión. ●

SOLMICRO
SOLUCIONES
INFORMÁTICAS
www.solmicro.com

Solmicro ha desarrollado una nueva solución ERP-CRM, la nueva versión de Solmicro-eXpertis .NET. ¿Qué novedades incorpora?

La novedad más importante de la nueva versión de Solmicro-eXpertis es que, por primera vez, se ha desarrollado en el mercado una potente herramienta de gestión integral 100% .NET con arquitectura distribuida en tres capas. Este hecho lo sitúa a la vanguardia de la tecnología en este tipo de soluciones, y lo dota de una flexibilidad y eficacia sin igual. Este potentísimo integrador de información ha sido diseñado también con la pyme en mente, teniendo en cuenta que su objetivo es siempre aumentar la productividad con el menor consumo de recursos, algo en lo que la solución Solmicro-eXpertis destaca especialmente.

LA EMPRESA

Solmicro nació hace catorce años y desde entonces se ha mostrado como una compañía comprometida con la pequeña y mediana empresa española, a la que pretende ayudar a modernizarse y a ganar competitividad a través de la automatización de sus diferentes procesos. En sus orígenes Solmicro comenzó creando herramientas de gestión fáciles de usar, que con el tiempo han ido evolucionando hacia modelos mucho más completos funcionalmente sin perder su característica principal: la facilidad de uso, porque, como afirma Justino Martínez, su director gerente, “entendemos que la mejor tecnología es la que se usa”. La explosión tecnológica vivida en las dos últimas décadas obligó a la empresa a evolucionar a la velocidad que le marcaba el mercado y a desarrollar aplicaciones capaces de aprovechar al máximo las posibilidades que creaba el nacimiento de tecnologías más rápidas y con mayor capacidad de proceso.

grama de expansión. ¿En qué consiste y cuál es su objetivo?

LA NECESIDAD DE UN ERP

Hay tres razones fundamentales que justifican la implantación de un ERP en una empresa. La primera es el indudable aumento de la competitividad: las empresas requieren de una continua optimización de su política de costes, ya sea de producción, comercialización o administración; si se gestionan bien esos parámetros, se traducen en una mejora constante de la productividad y, por tanto, de la competitividad. La segunda razón es la optimización en el control de operaciones: tanto en entornos multiempresa como en empresas en las que su actividad se distribuye en los distintos departamentos de negocio, resulta de vital

importancia la gestión consolidada de la información generada y la posterior tramitación a través de la aplicación correspondiente, que integre y organice los datos para que pueda apoyar y facilitar de manera ágil y fluida la toma de decisiones. Por último, un ERP es capaz de integrar toda la información generada y recibida por una empresa en sus áreas vitales como la comercial, finanzas, distribución, manufactura, etc. También hay que tener en cuenta que se deben seleccionar soluciones que permitan integrar las aplicaciones tradicionales con otras aplicaciones clave para la empresa y totalmente capaces de operar en un entorno de negocios electrónicos.

Externalización del asesoramiento y gestión de productos web

Inetsys es una compañía especializada en el desarrollo de soluciones para Internet e Intranet, especialmente para pymes.

Inetsys, fundada en el año 2000 y ubicada en Tres Cantos (Madrid), es una consultora de desarrollo de soluciones web y de ingeniería de software especializada en Open Source (Software Libre). Con el objetivo de brindar una solución global a empresas grandes y pequeñas, Inetsys se especializa en consultoría, desarrollo, hosting y mantenimiento y proporciona soluciones en cualquier ámbito, desde páginas web informativas a complejos portales B2B.

Con la integración de todas las redes, hoy en día está todo conectado, lo que empuja a las empresas a aprovechar el creciente potencial de Internet. En este sentido Inetsys asesora, analiza y desarrolla proyectos a medida, evitando así imponer al cliente una herramienta estándar que fuerce a cambiar su forma de trabajo. El servicio que ofrece es de gestión global, dado que se encarga de todos los aspectos de cada proyecto, creando aplicaciones para empresas que utilizan Internet, con la idea de dar valor añadido a su negocio; esto genera una serie de mejoras que hasta la fecha han proliferado mucho.

Hoy por hoy las empresas, sobre todo las pymes, necesitan externalizar los servicios referidos a la tecnología de la información, ya que no cuentan con un equipo dentro de la empresa. “Normalmente estos clientes quieren aprovechar las ventajas que supone hoy Internet, sin tener conocimientos sobre el tema y sin que alguien se ocupe de ello. Inetsys les ofrece la solución y les mantiene y gestiona todo lo relacionado con el producto web, o proyecto informático basado en web”, explica Aitor Grajal, Director de Inetsys.



Soluciones a medida

Hoy en día, existe mucho software Open Source de alta calidad para el desarrollo de proyectos basados en web que se pueden utilizar de forma libre, lo cual supone para el cliente un abaratamiento de los costes del proyecto. Otra ventaja es la libertad; una aplicación a medida que utilice componentes Open Source brinda al empresario la libertad de gestionarlo, de forma que “si se cae la empresa que te está dando soporte”, explica Grajal, “es muy fácil que venga otra empresa y te pueda dar soporte, ya que ese código está abierto. Si compras un software ‘cerrado’, de una determinada empresa y ésta le deja de dar soporte, quedas condenado a cambiarlo”. Ade-

más, el Open Source, a diferencia del software propietario, nos da la posibilidad siempre de ampliar sus propias funcionalidades.

La informática es un sector vertiginoso en cuanto a velocidad y cambio, por lo que en Inetsys, que trabaja en el sector de Internet, están a la vanguardia de toda la tecnología relacionada con la web, ya que existen estándares y funcionalidades nuevos que los clientes demandan cada vez más, y todos los productos involucrados en sus desarrollos los van incorporando a las diferentes soluciones. ●

INETSYS, S.L.L.
www.inetsys.es

“Si la innovación no se traduce en resultados, no tiene sentido incorporarla, y más en un sector como el de las soluciones globales de gestión”

-¿Podríamos hablar de una nueva generación de soluciones ERP?

Más que hablar de una nueva generación de soluciones ERP, preferimos referirnos a una evolución del modelo anterior basado en la arquitectura cliente-servidor. Ahora contamos con una solución global, en la que prima la adaptación a los estándares, la facilidad de uso y administración y el elevado grado de personalización. Y todo ello a un precio asequible para las pymes.

-Con la edición de SIMO 2006 Solmicro ha iniciado un ambicioso pro-

En SOFTWARE DE GESTIÓN de Empresas ERP-CRM, toda Pyme necesita...

...UNA GRAN COMPAÑÍA EN LA QUE CONFIAR.

PRODUCTIVIDAD

AHORRO COSTES

CONTROL DE NEGOCIO

RENTABILIDAD

COMPETITIVIDAD

DECISIONES EFICACES



POR SUS SOLUCIONES INNOVADORAS

- » Único ERP- CRM en 3 capas con tecnología.NET.
- » 10% de la facturación en I+D+I con 20.000 horas de 15 personas a dedicación completa.



POR SU SERVICIO INTEGRAL

- » A través de su canal profesional de socios Consultores.
- » 250 Expertos de negocio y tecnológicos.



POR SU EXPERIENCIA Y SOLVENCIA

- » Más de 500 implantaciones, 10.000 usuarios.
- » Socios: Financiero, Talde, Tecnológico, Microsoft.

902 540 362
www.solmicro.com

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

solmicro
SOLUCIONES INFORMÁTICAS