

Tribuna

Fernando García Iglesias

Director - Gerente de Artaiz Asesoría Tecnológica

La ventaja de su empresa en tiempos de crisis: adelantarse a la competencia

Artaiz Asesoría Tecnológica pone en el mercado el servicio "Dale un Valor" o "DUV" con el que pretende facilitar la puesta en marcha de aquellas soluciones NTIC que pueden suponer la diferencia entre superar la crisis o salir preparados para afrontar el nuevo entorno que nos espera.

En los momentos actuales de incertidumbre económica, la mayoría de empresas contienen la respiración y confían en poder superar la época de vacas flacas con los menores daños colaterales posibles. Pero si queremos tener éxito, si queremos ser de las empresas que salgan reforzadas de la crisis y preparadas para la economía del siglo XXI, es necesario hacer algo más.

Vivimos en una sociedad en la que la tecnología lo impregna todo y su empresa no puede permitirse el lujo de ignorarlo. Las empresas ya están tomando posiciones para la post-crisis, adoptando soluciones que las hagan más competitivas, mientras que las que simplemente "esperan sobrevivir" pero no hacen nada se encontrarán con una competencia que estará más al día y

que realizará su trabajo de forma más rápida, más eficiente, con mejor atención al cliente y que les supera en todos los aspectos.

En Artaiz Asesoría Tecnológica sabemos que a menudo las empresas quieren mejorar sus procesos, pero no saben cómo hacerlo, no tienen un dominio adecuado de la tecnología y se sienten perdidas. Si usted coincide con nuestro punto de vista, le ayudamos a poner en marcha aquellas soluciones tecnológicas que pueden suponer la diferencia entre simplemente superar la crisis o salir de ella preparados para el entorno en el que todas las empresas se van a mover. Nuestros veinte años de experiencia asesorando a todo tipo de empresas nos dan un know-how del que se benefician nuestros clientes, simplificando la puesta en marcha

de herramientas que ayudan a las empresas, pequeñas, medianas o grandes, a reducir costes, agilizar procesos, controlar la gestión de su negocio y destacar en las redes sociales, que es donde se está moviendo la economía de un futuro que ya está aquí.

Sabemos que muchas veces el día a día nos come y nos impide tomar decisiones que pueden ser vitales para el futuro del negocio. Por eso en Artaiz Asesoría Tecnológica le ahorramos tiempo, que podrá dedicar a las tareas importantes para su empresa: analizamos su forma de trabajo para detectar aquellos procesos que pueden ser mejorados, le recomendamos las mejores herramientas tecnológicas y estamos presentes durante todo el proceso de implantación para que todo vaya sobre ruedas.

¿Qué le podemos ofrecer? En pocas palabras, todo lo que su empresa pueda necesitar y esto incluye soluciones que muy probablemente no conozca y que le harían trabajar de una forma más eficiente. En el área de gestión, es básico hoy en día disponer de un ERP para controlar la gestión integral del negocio y conocer la rentabilidad por cliente, producto o departa-

mento; la factura electrónica, que permite a cualquier empresa ahorrar en costes de facturación o herramientas para la gestión documental que nos permite gestionar eficientemente todo el papel que mueve la empresa.

En la parte de sistemas, vemos que las empresas a menudo no están organizadas eficientemente, muchas veces porque el crecimiento se ha producido sin una clara estrategia tecnológica que lo acompañe, instalando equipos y herramientas inconexas y que obligan a un alto coste de mantenimiento. Aquí es donde le podemos ofrecer desde un mantenimiento básico de sus sistemas informáticos hasta soluciones de virtualización de servidores y puestos o infraestructuras más avanzadas, para dotar de la seguridad adecuada al corazón informático de la empresa: los servidores que alojan los datos y aplicaciones de los que depende el funcionamiento de cualquier negocio, y que a menudo no cuentan con las instalaciones adecuadas.

Y no debemos olvidar la importancia de las redes sociales, el marketing ya del presente porque la economía, los clientes, las empresas... se están moviendo en Internet, y

muchas empresas no saben cómo entrar, como formar parte del volumen de negocio que se está generando en la red.

Detrás de cualquier negocio hay personas y queremos que conozca las ventajas de trabajar con Artaiz, de poder comunicarnos en cualquier momento sus inquietudes y necesidades, en la confianza que pondremos todos nuestros medios para darle la mejor solución.

Por todo ello, estamos tan seguros de que valorará nuestra labor de asesoramiento que hemos creado la estrategia DUV (Dale un Valor), mediante la cual son nuestros clientes quienes, una vez terminada nuestra labor de asesoramiento, deciden el precio a pagar.

DATOS CLAVE

EMPRESA

Artaiz Asesoría Tecnológica S.L.

DIRECCIÓN

San Martín, 16 E
31422. Artaiz. Navarra

TELÉFONO

948 113 208

CORREO ELECTRÓNICO

informacion@artaiz-asesoria.es

PÁGINA WEB

www.artaiz-asesoria.es

Tribuna

Estamos viviendo el auge de nuevos productos y servicios TIC que tienen como base Internet. Unos se dirigen al público general (Web, correo, chat, redes sociales), y otros, de ámbito profesional o empresarial. Aquí hay novedades en la cantidad y tipo de servicios ofrecidos y que tienen que ver con Servidores, acceso remoto, Externalización, Virtualización y, ahora, la Nube. Al final no son más que servicios que hacen uso de la infraestructura que es Internet. Porque, ¿qué es Internet? Un medio de comunicación de equipos, que usamos los usuarios. Ahora que se empieza a hablar de la neutralidad de la red, o que determinados proveedores de servicios paguen por el uso que puedan hacer los usuarios o el hecho de pagar los usuarios por contenidos "Premium", deberíamos de preguntarnos qué es lo que nos venden y qué necesitamos.

A los usuarios nos venden velocidades de "xxx" Mbits, lo cual está bien, si luego cuando hacemos uso las sesiones nos permiten disfrutar de esas velocidades, que no es así, la agregación realizada por los operadores limita el rendimiento,

todos lo hemos "sufrido". Bajar un contenido de 300 Mbytes, y tardes una hora, aceptamos y pagamos. En una empresa, no podemos esperar una hora, ¿Cinco minutos? Si, existen esas conexiones, y hablo de los mismos "xxx" Mbits, pero garantizando el caudal al cien por cien, no lo que tenemos que es la sincronización del Modem, y no la velocidad de acceso al contenido.

Una reflexión que intento realizar a las empresas es que necesidad tienen de comunicación y que en función de sus requerimientos ajus-

Julio García

Masbytes

Hasta el infinito y más allá

ten la misma. Algunas veces es mejor disponer de tres líneas que no de una. Tres líneas de dos Mbits por 0,3Mbits, serían seis-Mbits por 0,9Mbits de subida frente a una línea de diez Mbits por 0,5Mbits.

Si cuando la empresa necesita mover datos hacia el exterior, y cada vez es más necesario, los números empiezan a decir otras cosas.

Los números están ajustados a las mismas escalas, para que digan lo que realmente dicen y no nos engañe nuestro subconsciente.

Qué sentido tiene el que como usuario pague por mi conexión a Internet, cuarenta Euros, para un uso particular. Y que en MI empresa, que los posibles usos y requisitos sean PROFESIONALES, este pagando una cantidad SIMILAR.

En un producto, el precio puede ser una variable que nos decante por uno u otro.

En un servicio, el precio no puede ser una variable para la contratación, sino el valor de este servicio si cubre nuestras necesidades.

No puede ser lo mismo, si quiero

disponer de aquellos nuevos productos que me está ofreciendo la red, el tener una conexión similar a la residencial y pagar lo mismo. Otra cosa es el coste y sobre todo las posibles dificultades de cobertura por parte de los operadores.

Hay que empezar a olvidarse del ADSL, y empezar con otras tecnologías de conexión que permitan a las empresas de disponer de servicios de conectividad simétricos que les permitan acceder con garantías a estos nuevos productos.

Nuestra propuesta

Desde MasBytes, generamos nuevos servicios y productos con nuestros colaboradores y clientes, que solventan necesidades específicas, pero la conectividad, lamentablemente no.

Y seguimos trabajando e innovando en soluciones y servicios. Ahí están, sin ir más lejos:

- Securecopia, en dos años supera hay los dos Terabytes de almacenamiento

- ECOpfn, servicios de facturación electrónica

- Sinespam, nuevas tecnologías de filtrado neuronal en el tratamiento del SPAM.