

CONFERENCIA

 **IDC**
Analyze the Future

Conozca todos los beneficios del nuevo modelo de contratación tecnológica

- > Ahorro de Costes > Agilidad Empresarial
- > Accesibilidad y Eficiencia > Seguridad

PLATINUM SPONSOR:



SAAS

Software como Servicio >08

GOLD SPONSOR:



Contribuyen con su experiencia

CETEL
E-CONTA
FRALUCCA
IDC ESPAÑA
KASPERSKY LAB IBERIA
NTT EUROPE ONLINE
NTRGLOBAL
POLARIS WORLD
RED.ES
SAGE ESPAÑA
SALESFORCE.COM

“ Buenas perspectivas para el mercado de las aplicaciones bajo demanda, esta alternativa a las tradicionales licencias del software crecerá en Estados Unidos un 28 por ciento entre los años 2005 y 2009. En España el crecimiento se sitúa en un 19% como mínimo ”

Fuente: IDC

SILVER SPONSORS:



Madrid 27

■ noviembre ■
Hotel Palace

Estimado
Profesional:

La revolución del Software como Servicio (SaaS) llega a las empresas españolas. La licencia por suscripción, en la que los programas están alojados en servidores remotos, permanentemente disponibles y periódicamente actualizados están ganando terreno a las aplicaciones tradicionales.

La necesidad de reducir costes por un lado, junto con la de minimizar riesgos operativos y tecnológicos, están haciendo que la marcha del mercado On Demand avance a pasos agigantados.

Según IDC, el crecimiento anual del software suministrado como servicio será del 25%, este mercado moverá más de 9.000 millones de dólares en todo el mundo en los próximos dos años. En España, el crecimiento también continúa en alza, aumentando en un 19%.

Las ventajas de SaaS son evidentes:

- Permite a las empresas escalar rápidamente, en función de sus necesidades, sin tener que añadir equipamiento, software ni personal.
- Los clientes pueden acceder bajo demanda, siguiendo un modelo de pago por uso, a un gran número de recursos informáticos, dotándose así de una enorme capacidad de procesamiento y almacenamiento sin necesidad de instalar máquinas localmente.
- Supondrá considerables ahorros de todo tipo, incluso de consumo energético.

Las ventajas para las empresas usuarias, como hemos expuesto anteriormente son clarísimas, sobre todo de cara al ahorro de costes, pero aún así quedan algunos interrogantes por resolver.

La contratación de SaaS supone un reto para los gestores tecnológicos, su implantación plantea dudas como, qué hacer ante interrupciones del servicio o cómo conseguir la integración del modelo SaaS con los sistemas ya existentes.

Para dar respuesta a todas estas cuestiones, contaremos con los mayores expertos del sector y con las experiencias prácticas más pioneras en el mercado SaaS. Esta conferencia es un evento imprescindible para su puesta al día, un punto de encuentro donde proveedores y usuarios analizarán todos los aspectos relacionados con el nuevo modelo de contratación tecnológica, al que no debe faltar.

Le esperamos en el Hotel Palace, el día 27 de noviembre de 2008

Nuria Hinojal
Project Manager
División Conferencias

Software como Servicio **SAAS**

>08

Quién debe Asistir

CIOs
Directores de Sistemas
Directores de Arquitectura
Directores de Desarrollo de Negocio
Especialistas en Infraestructuras
Responsables de Sistemas
Director de Estrategia
Business Managers

De los Sectores

Banca
Seguros
Telecomunicaciones
Administración Pública
Utilities
Farmacéutico y Hospitales
Integradores
Consultoras
Tecnología

27

noviembre

08.30 Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

Preside y modera la jornada:

Fernando Maldonado
Program Manager
IDC ESPAÑA

09.00 Software como Servicio: puntos críticos y retos del nuevo modelo

Fernando Maldonado
Program Manager
IDC ESPAÑA

09.25 ¿Por qué elegir SaaS?, ventajas que ofrecen las aplicaciones on line para la empresa y el negocio. Potencial de SaaS para reducir los costes de IT frente al modelo cliente/servidor tradicional

- Acceso on line a las aplicaciones
- Reducción de costes de propiedad
- Minimización de riesgos
- Ubicuidad y flexibilidad de los servicios on line
- Redistribución del presupuesto de IT
- Ahorro en Costes de la infraestructura y personal cualificado

Emilio Valdés
Sales Manager
SALESFORCE.COM

09.50 El papel del proveedor de alojamiento en el Ecosistema SAAS

Len Padilla
Director de Ingeniería
NTT EUROPE ONLINE

10.15 Cuando el Software es un Servicio

Montserrat Pruna
Responsable SaaS - DME
SAGE ESPAÑA

10.40 SaaS: Security as a Service

Ana Torrijos
Directora de Canal
KASPERSKY LAB IBERIA

11.05 Pausa para café y Networking

11.30 Plataformas en modo SaaS para la gestión global de la PYME: Más allá de SaaS: SoS "Services Over Services"

José Luis Albentosa
Director General
CETEL

11.50 De 0 a 15.000 clientes. Como crear un negocio SaaS y no morir en el intento

Joan Villalta Morro
NTRsupport Global Product Director
NTRGlobal

12.20 El caso de FraLucca: la externalización de servicios contables y el acceso SaaS

FraLucca, es una firma orientada a ofrecer servicios profesionales de administración y gestión integral de los procesos administrativo financieros, tanto a sociedades plenamente operativas como a sociedades instrumentales y patrimoniales

Francisco López
Presidente y Fundador
FRALUCCA

12.45 Cómo llevar a cabo la implementación de aplicaciones Saas en la empresa y conseguir la integración total con los sistemas preexistentes

- Reutilización de los sistemas ya instalados
- La integración de aspectos de seguridad, de datos y procesos
- Principales barreras en la adopción
- Las TIC como palanca del crecimiento económico en la mejora de la productividad y competitividad

Juan Antonio Esteban Villamor
Observatorio Nacional de las
Telecomunicaciones y de la Sociedad de la
Información (ONTSI)
RED.ES

13.10 La experiencia práctica de Polaris World en la implantación de SAAS: principales retos

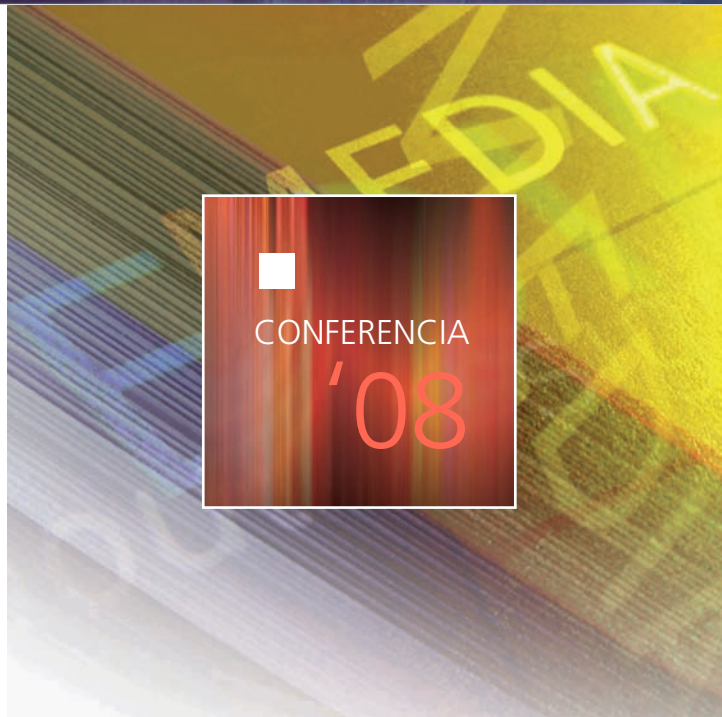
David López Toledo
Responsable del Área de Servicios
POLARIS WORLD

13.35 La experiencia de E-Conta en gestión contable online: ventajas del modelo SAAS para la empresa

Econta: Gestión contable On line del grupo BBVA ha integrado todo su conocimiento en el sector de la Asesoría tradicional con las Nuevas Tecnologías, y ha desarrollado una sencilla y potente plataforma tecnológica sobre Internet, que permite introducir y gestionar todos los documentos de la actividad de un profesional o de una Pyme de manera fácil e intuitiva, sin necesidad de disponer de conocimientos técnicos ni contables.

Carlos Tapiador
Director General
E-CONTA

14.00 Cóctel y Fin de la Jornada



“ Buenas perspectivas para el mercado de las aplicaciones bajo demanda, esta alternativa a las tradicionales licencias del software crecerá en Estados Unidos un 28 por ciento entre los años 2005 y 2009. En España el crecimiento se sitúa en un 19% como mínimo ”

Fuente: IDC

NTT Europe Online diseña, implanta y gestiona infraestructura crítica de Internet, gestión de seguridad y servicios de aplicaciones para empresas a escala global. Con una experiencia de más de una década, NTT Europe Online es uno de los proveedores líderes en servicios de hosting gestionado en Europa. Actualmente, ofrece infraestructura tecnológica y servicios gestionados para desarrollar y potenciar la actividad online de cualquier compañía. NTT Europe Online es una filial propiedad de NTT Communications, división internacional de Nippon Telegraph and Telephone Group (NTT Group). La multinacional japonesa se sitúa en el puesto 54 de la lista de la revista Fortune sobre las 500 mejores empresas de 2008.

SALESFORCE.COM es líder de tecnología y mercado en Software como servicio (SaaS) y Plataforma como servicio (PaaS). La familia Salesforce de aplicaciones on-demand disponible en <http://www.salesforce.com/es/products/>, ha revolucionado la forma de manejar y compartir información empresarial a través de Internet. La plataforma como servicio Force.com de la compañía, permite a los clientes, desarrolladores y partners construir potentes aplicaciones on-demand que aportan todos los beneficios de una plataforma multi-tenant en toda la empresa. Force.com, disponible en <http://www.force.com/es/>, permite que las aplicaciones sean compartidas, intercambiadas e instaladas sin ninguna dificultad con tan sólo unos clics, por medio del mercado AppExchange de salesforce.com, que está disponible en <http://www.salesforce.com/appexchange/>, hasta el 31 de julio de 2008, salesforce.com administra la información de unos 47.700 clientes incluyendo ABN AMRO, Dow Jones Newswires, Japan Post, Kaiser Permanente, KONE, Sprint Nextel y Sun Trust Banks. Cualquier servicio que no haya sido lanzado aún o características mencionadas en ésta o en otras notas de prensa, así como declaraciones públicas, pueden no encontrarse aún disponibles o no ser ofrecidas a tiempo. Los clientes que decidan adquirir las aplicaciones de salesforce.com deben basar su decisión de compra en los servicios que estén disponibles actualmente. Salesforce.com tiene su oficina central en San Francisco, y oficinas en Europa y Asia, y cotiza en la bolsa de Nueva York bajo el símbolo "CRM". Para más información, por favor visite <http://www.salesforce.com/es/>

CETEL Sistemas, comienza su andadura en 1993 como integrador de soluciones avanzadas de medios de pago, tanto para el sector de Banca como en aplicaciones de Petróleos. Desde estas divisiones en 1998 comienza el desarrollo y creación de la estructura de Ilión, primera plataforma para PYMES totalmente concebida desde sus orígenes en modo SaaS. Tras su despliegue comercial en diciembre de 2001, Ilión cuenta en la actualidad con más de 10.000 licencias en múltiples sectores y con gran flexibilidad de adaptación en la PYME, siendo un caso de referencia en el mundo SaaS y contando como partner de Telefónica desde 2003 con quien ha lanzado varios de sus servicios SaaS, entre ellos, recientemente, el puesto informático comercios de amplia difusión en medios. Ilión dispone en la actualidad de una gran gama de soluciones y servicios de outsourcing global de PYMES en modo SaaS. Ilión proporciona servicios de ERP, CRM, Eshopping, B2B, fidelización, medios de pago, Biometría o Movilidad sobre los que aplica una segunda capa de servicios de outsourcing empresarial como gestión fiscal, laboral o contable, invoicing, administración o formación.

KASPERSKY LAB es uno de los mayores desarrolladores de productos y soluciones de seguridad informática: sistemas de protección contra virus, spam, phishing, hackers y spyware entre otras amenazas. Los principales activos de la compañía son su gran conocimiento y la experiencia acumulada durante más de 15 años de lucha constante contra virus y otras amenazas. Los productos y soluciones de Kaspersky Lab proporcionan los mayores niveles de detección y el tiempo de respuesta más rápido frente a nuevas y actuales amenazas tanto para usuarios domésticos como para PYMES, grandes empresas y el entorno informático móvil. La tecnología de Kaspersky también se integra en los productos y servicios de otros proveedores líderes en soluciones de seguridad. Kaspersky Lab siempre se ha caracterizado por ser líder en innovación. Fue el primero en utilizar bases de datos externas de firmas en 1992, así como el primer fabricante en incluir el análisis heurístico de virus y el análisis lingüístico de textos. Su equipo internacional de expertos analiza 24/7/365 las actividades virales, lo que le permite pronosticar y predecir las tendencias de los programas maliciosos y proporcionar soluciones con un tiempo de respuesta mínimo. El objetivo de la compañía es siempre estar un paso por delante de la competencia, ofreciendo la mejor y más rápida protección contra todo tipo de ataques, con soluciones y productos a la vanguardia tecnológica.

SAGE España es el líder en desarrollo de soluciones de gestión empresarial para pequeñas y medianas empresas. Cuenta con más de 304.000 clientes, 24.000 más que en 2006. En 2007 facturó 106 millones de euros, el 16% más que en el ejercicio anterior (91,5 millones). La compañía está integrada por tres divisiones: Gran Empresa, Mediana Empresa y Pequeña Empresa, que cubren, con su completa oferta de productos y servicios, las necesidades de cualquier empresa, con independencia de su tamaño y sector de actividad. Sage ostenta el liderazgo a nivel mundial en soluciones de gestión empresarial y servicios para la pequeña y mediana empresa con más de 5,5 millones de clientes. Sus soluciones están respaldadas por más de 13.400 empleados, con un canal de valor añadido de 23.000 socios y 40.000 despachos profesionales y expertos contables. Su facturación es de 1.713 millones de Euros. Para más información: www.sage.com.

PLATINUM SPONSOR:



GOLD SPONSOR:



SILVER SPONSORS:



SAAS: Software como Servicio

Fax

Envíe su inscripción a:
91 787 21 65

Teléfonos

91 787 21 62
600 490 337

Correo

IDC Research España
Plaza Colón, 2
Torre 1 - Planta 4
28046 Madrid

Internet

<http://www.idc.com/spain/events/saas08.jsp>

DATOS DEL ASISTENTE

Nombre	Cargo	
Correo electrónico		
Empresa	Denominación Social	
Sector	CIF/NIF	
Dirección		
Población	C.P.	Provincia
Teléfono	Fax	
Departamento		
Nombre de la persona que rellena el formulario si difiere del asistente		

Firma _____

Estoy de acuerdo con los términos de pago de IDC

Nº. de empleados: 1-19 20-49 50-99 100-199 200-499 500-999 1.000+

Por favor, indique si se ha registrado ya por Teléfono Fax Email Internet

Lugar de celebración del evento:
Madrid: Hotel Palace, Plaza de las Cortes, 7

SUSTITUCIONES
Es posible la sustitución de un participante por otra persona que pertenezca a la misma empresa, comunicando por escrito la variación a la Secretaría Organizativa de IDC España al número de fax: 91 787 21 65.

CANCELACIONES
Las peticiones de cancelación que lleguen a la Secretaría de Organización antes de las 14:00 horas del 25 de Noviembre de 2008, podrán recibir el reembolso parcial de la cuota. Será cargado sólo el importe de 180 € por el reembolso de costes de administración y envío de la documentación. Después del 25 de Noviembre de 2008 no será posible ningún reembolso.

CAMBIOS DE PONENTES
Podría ser necesario, por motivos que no dependen de la Secretaría Organizativa, cambiar el contenido y/o horario del programa y/o los ponentes.

MODIFICACIÓN DE DATOS
Por favor, póngase en contacto con Laura Torrejón, Tel.: 91 787 21 62, e infórmele de cualquier error en sus datos y procederemos a la corrección oportuna.

PROTECCIÓN DE DATOS
De conformidad con la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, Ud. queda informado que sus datos de carácter personal van a formar parte de un fichero del que es responsable IDC RESEARCH ESPAÑA. Asimismo, al facilitar los datos solicitados, Ud. presta su consentimiento para poder llevar a cabo el tratamiento de los datos personales para la asistencia al evento para el que se envían los datos y otros futuros que puedan organizarse. Le informamos que sus datos serán cedidos a los patrocinadores para el envío de promociones relacionadas con el sector de las tecnologías de la información o con el que corresponda a cada patrocinador y en particular en este caso se cederán a: NTT EUROPE ONLINE, SALESFORCE.COM, CETEL, KAPERSKY LAB y SAGE. Del mismo modo, le informamos que otorga su consentimiento para la cesión de sus datos a IDC Corporation para informarle de posibles eventos internacionales, pudiendo ejercitar sus derechos de acceso rectificación o cancelación, así como revocar su consentimiento para la cesión o tratamiento de sus datos enviando una comunicación a la dirección abajo indicada o a través del procedimiento de baja de cada patrocinador.

IDC RESEARCH ESPAÑA • Plaza Colón, 2 - Torre 1 - Planta 4 • MADRID • e-mail: ltorrejon@idc.com

CUOTA DE PARTICIPACIÓN

Incluye inscripción, documentación, almuerzo y pausas para café.

Cuota de participación: 299 € + 16% IVA

Descuentos:

- 20% de descuento para antiguos asistentes a Conferencias de IDC

FORMAS DE PAGO

El pago de la inscripción será efectuado mediante:

Transferencia bancaria a favor de IDC Research España, S. L.

BANKINTER: C/ SANTA ENGRACIA, 97 - MADRID
CUENTA: 0128-0038-13-0502425626

La inscripción se considerará válida una vez que IDC reciba el resguardo de la transferencia vía fax: 91 787 21 65

Tarjeta de crédito:

Por favor, cargue a mi tarjeta de crédito:  

Nº Tarjeta

Fecha de caducidad

Titular de la tarjeta _____

Teléfono _____

Firma del Titular _____

Para más información y puesta al día de la agenda, consulte nuestra página web:
<http://www.idc.com/spain/events/saas08.jsp>, o llame a Laura Torrejón.
IDC ESPAÑA, Tel.: 91 787 21 62

