

Revista **trendTIC**

Tendencias Tecnológicas para la Empresa

PRESENTA



INNOVACIÓN

IN CONCERT

TRENDTIC.CL



POR QUÉ SU
CIO
NO PUEDE
PERDER UN
MINUTO EN
LA NUBE

INVITADO ESPECIAL



PERFILES
CONOCE A LA
PERSONA DETRÁS DEL
TÍO WOM

DESDE
BRASIL
VTEXDAY
EL EVENTO
E-COMMERCE

EDICIÓN
16
MAYO
JUNIO



Nuestra línea de servicios de **Cybertrust Academy** tiene como finalidad entregar educación continua en los diversos temas de nuestra especialidad, de esta forma cumplimos en nuestra visión y compromiso con nuestra gente, nuestros clientes y el mercado en general. El aprendizaje que tenemos planificado junto a nuestros **Partner** para este año se refiere a:



- Curso Ethical Hacking
- Curso Seguridad en Tecnologías Operacionales (SCADA, PLC)
- Curso Hacking Web



- Certificación C|CISO
- Certificación Forense C|HFI
- Certificación C|HE v10
- Certificación C|ND
- Certificación ECSPA
- Certificación E|CSP .NET
- Certificación E|CSP JAVA



- Auditor Líder ISO 27.001
- Auditor Líder ISO 22.301
- Implementador Líder ISO 27.001
- Implementador Líder ISO 22.301



- Information Privacy Technology

CALENDARIO CURSOS CYBERTRUST 2018





www.cybertrust.cl - contacto@cybertrust.cl

Av. Apoquindo 4775. of. 302 - Las Condes. Santiago de Chile. Teléfono_ +562 3224 3551 | +562 3224 3552



EDITORIAL

Por Isabel Morell
Directora trendTIC

El año sigue avanzando, nos encontramos ya en días más fríos, donde la lluvia ya realizó la tan esperada visita otoñal; y es en esta etapa del año que hemos querido abordar como tema central de nuestra revista, la importancia que representa la innovación. Cual lluvia de ideas, y con un trabajo en equipo, en donde todos los actores de una compañía reman en la misma dirección, resume como analogía la importancia de innovar ahora ya, entendiendo que la línea de tiempo del negocio, nos muestra la caída de importantes compañías, en donde la innovación no tuvo la importancia que requiere esta industria.

Buscando ser un aporte en el mundo de las TI mediante información de calidad, hemos realizado una interesante entrevista central, en donde importantes actores del negocio nos entregan sus opiniones en base al significado de lo que ha sido innovar para sus compañías.

Con el fin de hacer más participes a los actores del negocio, es que en esta edición de perfiles, hemos conocido más de cerca a la persona detrás del CEO de WOM, Chris Bannister más conocido como el tío WOM. Pudimos ahondar en su vida personal, de sus gustos, sus aciertos, errores y mucho más.

Sin estar ausentes de la contingencia internacional, compartiremos con nuestros lectores la experiencia trendTIC en el Vtex Day 2018, evento que se realiza tradicionalmente en Sao Paulo, Brasil, siendo este el evento más importante de e-commerce en Latinoamérica, y que en esta ocasión contó con la presencia de más de 15.000 personas, incluyendo asistentes de más de 20 países de todo el mundo.

Por otro lado, en esta edición hemos querido aportar a nuestros lectores con columnas de opinión en temas que están en boga: la deuda pendiente que tienen los medios de pago con los emprendedores y por otro lado, también tenemos una columna que explica el porque su CIO no puede perder un minuto en la nube durante este 2018.

Por supuesto, hemos querido hacer algo variado e interesante, por lo que hemos desarrollado distintas temáticas que abarcan telecomunicaciones, educación, innovación en salud, retail y más, destacando una columna de Florencio Utreras, Profesor de la Universidad de Chile y el único chileno en el "Salón de la Fama" de Internet, en donde nos cuenta de la oportunidad que genera para Chile Copernicus.

Me despido invitándoles a que lean y disfruten de esta edición, que compartan con nosotros sus opiniones y que también nos sigan a través de las diversas plataformas que trendTIC dispone; y así se mantendrán al tanto de todas las tendencias de la industria.

Queremos agradecer a cada uno de nuestros lectores que nos siguen, ofreciéndoles el compromiso constante de nuestro equipo en ofrecer contenidos de calidad que nos diferencien, y que estos contenidos sean un verdadero aporte en la toma de decisiones. 📍



Consejo Editorial
Isabel Morell
Alejandro Soler
Pablo Antillana
Periodista
Matías Contreras
Fotografía
Ricardo Zuñiga

Colaboración
Christian Molinari
Imágenes
123RF
Flick
Mineduc
Diseño
David Muñoz

Agradecimientos
Rosario Navaro
Mauricio Torres
Javier Cueto
Francisco Lozano
Víctor García
Cesar Maldonado
Tómas Sánchez

Si deseas comentar algún artículo y/o compartir con nosotros tus dudas o sugerencias, ingresa a nuestra página web: www.trendtic.cl o escríbenos a contacto@trendtic.com y nos contactaremos contigo a la brevedad. Es muy importante para nosotros conocer tu opinión.

TrendTIC - Teléfono: +562 24405103 Avda. Nueva Providencia 1881, oficina 1620. Providencia. Santiago. e-mail: contacto@trendtic.com



CLUB CIO	RETAIL	SALUD	SEGURIDAD
Desarrollando la Innovación Tecnológica	Estudio sobre Investigación de Consumidores	Desarrollo E-HEALTH en LATAM	El CIO no puede perder un minuto en la Nube
7	10	26	32
PERFILES	OPINIÓN	EVENTO	CIENCIA Y MÁS
Conoce a la persona detrás del "Tío WOM"	Medios de Pago: La deuda con el emprendimiento	Dede Brasil #VTEXDAY 2018	Copernicus Una oportunidad para Chile
34	42	44	46

Se dijo en las redes sociales...

Pamela Gidi @pamgidi

We are looking forward to keep working with @teresacarlson's team at @awscloud. Thank you for your visit! Vamos a seguir trabajando de la mano con Amazon para su instalación en Chile. Gracias por la visita!

Subsecretaría de Telecomunicaciones @subtel_chile
Subsecretaría @pamgidi se reúne con @teresacarlson VP sector público de @amazon @awscloud. La compañía ha mostrado su interés por invertir en Chile gracias a su importante ecosistema digital!

16:45 - 24 may, 2018

Hector Escalona @Hector_Escalona

WOW todos gritan Hackeo sin mas información, andan demasiado saltones, por las pantallas negras que circulan por hay, lo de #BancodeChile mas bien parece un problema de corrupción durante una actualización de algo tipo parche, antivirus o encriptación de PC's, mejor esperar y ver

13:04 - 24 may, 2018

Edson Vittoriano Director en Cloud Security Alliance 3 días • Editado

Lecciones del día de hoy.

1. Mantener la calma en situaciones de crisis.
2. Contener a los usuarios con una buena mesa de servicios.
3. Permitir a los técnicos trabajar tranquilos para contener el incidente.
4. NO divulgar rumores.
5. Entregar comunicados por conductos formales.
6. Ser solidarios con los colegas. Mañana podrías ser tú el del incidente.
7. Compartir la experiencia en el foro adecuado cuando todo termine.

Claudio A. Núñez Montecino Manager IS & Cybersecurity Advisory Services PwC

El problema de este tipo de situaciones es que nunca la información es transmitida de forma completa, de manera que les pueda servir a otros para tomar medidas preventivas. Es decir, que si el problema se produjo por error de un software de cifrado, o por un ransomware, otras organizaciones se podrían ver igualmente expuestas a la misma situación. Uno de los hábitos que debemos mejorar en temas de seguridad es la colaboración mutua. Ojalá internamente el Banco y los otros Bancos tengan equipos de atención de incidentes que les permita trabajar en forma colaborativa estos temas. Aprendan que "La debilidad del otro no aumenta mi fortaleza".



Thomas Fruin Instructor DevOps AWS ITIL PMI Lean RESILIA (freelance)

"Tal vez no sería una locura pensar en un data center ubicado en la zona de Coyhaique, que es de temperaturas bajas y menor costo de suelo, y que ya tiene buena conectividad de fibra óptica hacia el norte de Chile."

Andres Bustamante Valenzuela @abustamante_tic

Se borrarán de la faz de la tierra proyectos TI en el Estado: caros, poco útiles, sin diseño centrado en ciudadanos, sin salir a terreno, largos, con gantts y sin varios productos funcionales intermedios. Solo proyectos que generen valor y luego. Ayudaremos para que así sea 😊

Nicolás Lavín Doy tranquilidad a TI y TU empresa 1 día

¿Sabes qué pasó con el BANCO DE CHILE el ayer ?? Te comparto algunas pistas:

Lo que pasó fue grave y tiene algo ESPECIAL 🤖 ...

Escuché rumores de hackeo. Incluso de Ransomware. Pero creo que la realidad es otra...

Fuentes internas y externas al banco me contaron que ocurrió por un sistema de seguridad de McAfee llamado "Solidcore".

Al parecer se activó, por error, un protocolo de seguridad que elimina o congela la información de los equipos.

¡Podrían ser más de 13.000 estaciones de trabajo! 🤖

En tu empresa... ¿Debes prevenir o estar preparado?

AMBOS

No todas las fallas que podrían afectarte las puedes prevenir en un mundo de cambios tecnológicos rapidísimos.

A cualquiera le podría pasar...

Me pregunto:

- ¿Tenían RESPALDO de la información que se pudo haber PERDIDO?
- ¿Cuánto demorarán en volver a la normalidad?
- ¿Sabían el esfuerzo para levantar todo de nuevo, en caso de falla?

Tú y yo debemos difundir la importancia de tener seguridad y respaldos informáticos efectivos, para un Chile más competitivo y tecnológico

De hecho...

Sé parte TÚ también de esta causa:

COMPARTÉ o HAZLE LIKE a este post para que ayudes a otros a recordar la importancia de prever este tipo de fallas y ayúdame también en mi misión de lograr que nuestro país cuide mejor nuestros datos.

Desarrollando la Innovación Tecnológica usando conceptos de Industria 4.0

El 17 de mayo tuvo lugar el tercer desayuno del Club CIO. Contó con la exposición de Esteban Villaseca, Gerente de TICA en ENAP, quien habló sobre el exitoso proceso de innovación implementado en la refinería estatal en el marco de la era de la transformación digital.

La innovación es una meta que cada vez más empresas parecen perseguir en esta cuarta revolución industrial centrada en la transformación digital. Pero cómo se lleva a cabo este proceso, qué significa y cuál es su objetivo, para muchas organizaciones sigue siendo una interrogante.

Un ejemplo exitoso expuso Esteban Villaseca, Gerente de TICA en Enap, con la presentación "Desarrollando la Industria

Tecnológica usando conceptos de la Industria 4.0". Esteban estuvo a cargo de este proceso que cambió el paradigma: pasar de hablar de innovación como meta a considerarla como un proceso que lleva a la refinería estatal a alcanzar sus objetivos en el marco de la transformación digital.

El desafío con el que se encontraron fue cómo hacer este proceso de adopción digital eficiente para una empresa Oil&Gas, considerando que la innovación significa una mayor competitividad en el mercado de las refinerías. Esteban explicó que, para llevar a cabo este proceso, crearon su propio modelo de innovación en el cual definieron qué significaba innovar y establecieron sus propios límites. Se acordaron roles, definieron alcances, se analizó la sustentabilidad y se diseñó la metodología.

El modelo estratégico se compuso de tres niveles: uno puramente estratégico, otro central, y un último habilitador. El objetivo era lograr una vinculación con los distintos ecosistemas -start-ups, investigación, empresas, gobierno y regulación- para formar parte del desarrollo país. Los pasos a seguir en el planteamiento de proyectos en el contexto de industria 4.0, según Esteban, vienen de una conversación que sea atractiva para los stakeholders, con

formación y procesos. Esto ayudó a tener más velocidad, más seguridad en la información en línea y mejor calidad de esta, siendo una revolución al incorporar eLTE en hidrocarburos.

Un ejemplo en robótica fue el oleoducto de San Fernando - Hualpén, el cual por medio de drones, georreferenciación y analítica de imágenes, permitió aumentar la seguridad. Un último ejemplo fue el uso de realidad aumentada para la refinería Aconcagua, donde a través del uso de RA pudieron hacer las tareas más eficientes y tener reportes de desempeño de la planta en minutos, en vez de semanas.

Para finalizar, Esteban puntualizó que el músculo de innovación y su desarrollo exitoso tiene que ver con un involucramiento organizacional heterogéneo que constantemente incorpore a altos ejecutivos en la creación de una cultura de innovación. También con el desarrollo de un buen esquema de gobernanza que permita una medición y evaluación de los procesos de innovación, con un comité estratégico y uno operativo, y un buen liderazgo. Por último, enfatizó que en todo este proceso la transformación digital no debe ser el fin en sí mismo, sino el medio para alcanzar el desarrollo que requiere la industria y posicionarla como un agente líder en innovación.



Ministra de Transportes y Telecomunicaciones llama a duplicar la inversión en el sector y a superar la brecha digital existente en el País



Un llamado a duplicar la inversión en el sector de las Telecomunicaciones, y a superar la brecha digital existente en el país, realizó ayer la Ministra de Transportes y Telecomunicaciones, Gloria Hutt, en el marco de la cena organizada por las empresas del sector para celebrar el Día Mundial de las Telecomunicaciones.

La autoridad sostuvo que las telecomunicaciones inciden en la vida cotidiana de los más 17 millones de chilenos, y están presentes en el 87 % de los hogares del país, por lo que es relevante seguir invirtiendo. "No hay mejor señal del éxito de una política pública y de la certidumbre jurídica de

largo plazo, que las inversiones y el crecimiento de la industria. La inversión sectorial alcanzó en los últimos 10 años más de 18 mil millones de dólares y con más de 49 millones de servicios activos, ubicando a las telecomunicaciones entre los sectores de la economía nacional de mayor dinamismo y crecimiento", señaló.

Sin embargo, también hizo un llamado a trabajar en conjunto para superar la brecha digital que hoy tiene a buena parte de los hogares del país sin conexión a la red. "Todos los actores del sector debemos hacer nuestro mejor esfuerzo para reducir la brecha digital que existe en el país, y que mantie-

ne a más del 44% de estos sin acceso a internet fijo. Hoy en Chile tenemos 200 comunas que cuentan con menos del 20% de penetración de internet fija en el hogar, 110 comunas que tienen menos de 5%, y 55 comunas que tienen menos de 1%. Hoy, todas ellas están muy lejos de poder formar parte de la revolución digital", sostuvo.

La Ministra agregó que para conseguir estos desafíos es importante que el país avance en el despliegue de redes convergentes de alta velocidad y que "bajo este gobierno queremos ser el primer país de la región en desarrollar y disponer comercialmente de una red de con tecnología 5G".

Industria de telecomunicaciones expresó su disposición para avanzar en eliminación de roaming con Argentina



Una reunión informativa y de trabajo sostuvo la Subsecretaria de Telecomunicaciones, Pamela Gidi, con representantes de la industria de telefonía móvil, respecto de la eliminación del roaming con Argentina.

En la ocasión, la Subsecretaria Gidi explicó a los representantes de Movistar, Entel, y Claro los alcances de la reunión que sostuvo el pasado 10 de mayo con autoridades del Ministerio de Modernización de Argentina, y del Ente Nacional de Comunicaciones (Enacom) de ese país.

"Con las autoridades argentinas acordamos que en 2019 eliminaríamos el cobro de roaming entre ambos países. Para conseguir este objetivo, necesitamos del trabajo, la opinión, y las propuestas de

todas las empresas del sector, para que logremos que este proceso traiga beneficios para todos los ciudadanos de Chile y Argentina, y a las empresas del sector", sostuvo la Subsecretaria Gidi.

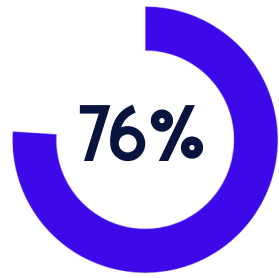
En la reunión, los representantes de las empresas de telefonía móvil opinaron respecto de este acuerdo, y de los principales aspectos a considerar para alcanzar un proceso exitoso de eliminación del roaming. Sin embargo, consolidarán todas sus observaciones en documentos que deberán presentar ante Subtel el próximo 12 de junio de este año, y en las que deberán incluir propuestas para el proceso.

"Fue una reunión muy interesante, con el objetivo de promover algo que puede ser muy beneficioso para los consumido-

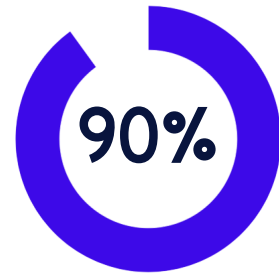
res, como es la progresiva eliminación del roaming entre Chile y Argentina. Entendemos que hay mucha voluntad de las autoridades para que se provean las cosas necesarias. Hay varios pasos que dar, pero estamos muy expectantes, y dispuestos a trabajar en conjunto", dijo Antonio Büchi, gerente general de Entel.

Por su parte, el director legal y regulador de Claro Chile, Cristián Salgado, señaló que "en el caso del esfuerzo de los gobiernos chileno y argentino por aplicar el fin al roaming, ciertamente estamos disponibles para colaborar en aquellas políticas que potencien el servicio a los usuarios, entregando nuestra experiencia con "Roaming Sin Fronteras" y participando activamente en todo lo que se nos requiera".

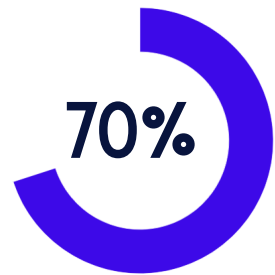
¿Sabías que en Chile?



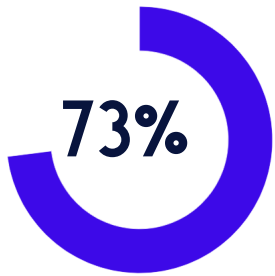
Investiga en Internet antes de realizar una compra



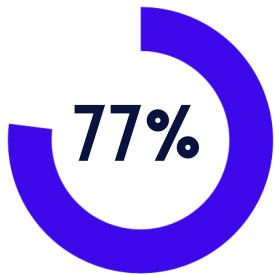
de los que investigaron en Internet para comprar en Retail considera que esto influyó en su compra final



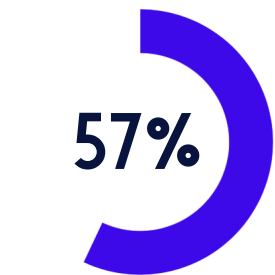
de los que investigan en Internet para comprar en Retail acuden a buscadores para obtener información



que investiga en Internet para comprar en Retail, considera interesante tener un asistente digital que lo ayude a hacer compras, monitorear precios y/o pedir comida a domicilio



señaló que si compran un producto online y quieren devolverlo, esperarían poder hacerlo en cualquier sucursal.



afirmó que si empezaron a llenar el carrito y lo dejaron sin confirmar en la compra online, al llegar a una sucursal sería bueno que el vendedor pueda ayudarlos para retomar desde donde dejaron

Fuente: Google/Kantar TNS, Estudio: "¿Cómo asistir a los chilenos en la compra en Retail?"

eBD y Alcatel-Lucent Enterprise realizan evento para instituciones educativas



Con el objetivo de mostrar el amplio portafolio de soluciones de networking y de voz de su representada Alcatel-Lucent Enterprise para el sector de educación, eBD realizó un evento el pasado 19 de abril en el Hotel Solace de Santiago. La actividad, que contó con la asistencia de profesionales encargados de TI de importantes universidades del país, tuvo como relator a Jorge Alberto Villa, Líder de la vertical de educación para Latinoamérica en Alcatel-Lucent Enterprise, quien se desempeñó por más de una década en la Dirección de Tecnolo-

gías de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia. En este sentido, el ejecutivo se refirió a cómo la tecnología de la marca puede ayudar a estas instituciones a satisfacer las necesidades de sus estudiantes, académicos y profesionales de investigación, con servicios en la nube y diferentes aplicaciones.

En la oportunidad, Emilio Díaz, Gerente de Cuentas Corporativas de eBD, explicó que "muchas entidades educacionales se encuentran hoy evaluando cómo enfrentar el nuevo modelo de educación

interactivo, creativo y de colaboración que se está imponiendo en el mundo. La solución que cada una de estas entidades elija, presenta varios desafíos, entre ellos la seguridad, la confiabilidad, la priorización de las aplicaciones dependiendo del perfil del usuario, ciclo de vida y el soporte local con el que deben contar para lograr la mayor rentabilidad posible en términos de los beneficios obtenidos. La oferta de Alcatel-Lucent Enterprise y eBD aúna todas esas necesidades en una única solución de comunicaciones".

ANTE EL DESAFÍO DE LA

TRANSFORMACION DIGITAL

DE LAS COMUNICACIONES EN SU EMPRESA

- Asesorías
- Comunicaciones Unificadas
- Contact Center y Redes Sociales
- Networking
- Seguridad y Redes
- Speech Analytics
- Servicios Profesionales
- Mesas de Dinero

CONFIE EN UN EXPERTO

ventas@ebd.cl

www.ebd.cl

f in t



Carlos Hinrichsen, Vicerrector Académico U. Tecnológica de Chile INACAP; Karín Quiroga, Directora área académica Informática y Telec. U. Tecnológica de Chile INACAP; Hilary Foster, Gerente de Programas Sector Público de AWS; José Ramón Valente, Ministro de Economía; Aisen Etcheverry, Public Policy AWS Chile; Gonzalo Vargas, Rector de la U. Tecnológica de Chile INACAP y Hugo Jofré, Vicerrector de Vinculación con el Medio U. Tecnológica de Chile INACAP.



Ramón Valente, Ministro de Economía



Gonzalo Vargas, Rector de la U. Tecnológica de Chile INACAP



Hilary Foster, Gerente de Programas Sector Público de AWS

Lanzan plataforma AWS Educate en la Universidad Tecnológica de Chile INACAP

En la Universidad Tecnológica de Chile - INACAP, se realizó el lanzamiento de AWS Educate en español. La plataforma de Amazon Web Services que ofrece herramientas y capacitaciones, para fomentar el aprendizaje y el uso de la computación en nube de las instituciones de Educación Superior.

En la ceremonia de lanzamiento, efectuada en Sede Santiago Sur de la institución, el Rector de la Universidad, Gonzalo Vargas, valoró la importancia de que los estudiantes y académicos accedan a AWS, pues pone a su alcance herramientas para la innovación tecnológica, contribuyendo al sello tecnológico de la Institución. "Es un orgullo para nosotros contar con Amazon Web Services entre los líderes del sector de las TIC -junto con Oracle, Cisco, Microsoft y Red Hat, Telefónica I+D, Emerson y ABB, entre otros- que nos apoyan día a día en el perfeccionamiento de nuestros académicos y en la provisión de una formación más completa y pertinente para nuestros estudiantes, especialmente en aquellas tecnologías clave para la Industria 4.0 que se está instalando fuertemente en el sector productivo".

Por su parte, Jeffrey Kratz, Director General del Sector Público de AWS, señaló: "Estamos orgullosos de hacer más accesible AWS Educate a los estudiantes en Chile. La computación en la nube tiene el potencial de cambiar la vida de las personas de muchas maneras y lo que ofrece este programa a los estudiantes chilenos dará lugar a la creación de nuevos servicios que beneficiarán a todos".

La Universidad Tecnológica de Chile - INACAP comenzó la evaluación para incorporar a AWS Educate en enero de 2018, bajo la dirección del Área Informática y Telecomunicaciones, con el objetivo de integrar contenidos en algunos programas de asignatura y desarrollar actividades curriculares que potencien el uso de estas tecnologías.

Al evento también asistió el Ministro de Economía, José Ramón Valente, quien señaló que "en Chile tenemos muchos espacios ganados para ser parte de este mundo nuevo que se nos presenta con la revolución digital y tecnológica". En ese sentido, agregó que "iniciativas como esta que nos convoca hoy, donde dos grandes instituciones aúnan esfuerzos, nos ayudan a cerrar la brecha del conocimiento y nos acercan al mundo digital".

Javier Cueto,
Gerente General
Imagine Lab

Victor García
Subgerente Emprendimientos
Rayen Salud

César Maldonado
IT Service Manager
AES Gener

Mauricio Torres
Gerente General
IBM Chile

Tomás Sánchez
Director de Innovación
Accenture Chile

Francisco Lozano
Gerente de Innovación
Arauco

Rosario Navarro
Vice Presidenta
SONDA

INNOVACIÓN

IN CONCERT



Rosario Navarro
Vice Presidenta
SONDA

La música apela a las emociones, tiene capacidad de generar ciertos ambientes, acompaña. Diversos estudios han tratado de dar con las razones del por qué produce sentimientos intensos y diversos; y hasta el momento, la real razón de su impacto y de las sensaciones que puede llegar a generarnos, sigue siendo un verdadero misterio.

Hay melodías que coronan momentos alegres, tristes, románticos, canciones que levantan el ánimo y otras que nos hacen llorar, canciones que cantamos en la ducha o que bailamos en una fiesta.

“La vida sin la música es sencillamente un error, una fatiga, un exilio”, le señaló el conocido filósofo alemán Friedrich Nietzsche a su amigo Peter Gast.

No importa qué tipo de música nos guste, ahí está, presente en cada etapa de nuestras vidas, marcando instantes, lugares, películas. Un ejemplo simple: se nos hace prácticamente imposible pensar en una película como Star Wars, sin que se nos venga a la cabeza “La Marcha Imperial” y que rápidamente comencemos a tararearla aunque sea mentalmente. ¿Qué piensa si decimos “Rocky”? Seguramente recordará el tema con el que Balboa (Stallone) termina levantando las manos; un verdadero clásico.

Sin embargo, para que nosotros podamos contar con estos registros musicales, hubo alguien que concibió esa melodía, en el caso de Rocky fue Bill Conti que compuso “Gonna fly now”, tema central de la película. Conti tuvo

que crear e innovar una melodía única y original para ese film.

El crear nuevas melodías, requiere de innovación, y esto a partir de los elementos con los que contamos: instrumentos musicales, notas, músicos, etc. Muy similar a la innovación en las empresas, en donde con algunos componentes existentes, debemos crear, ya no una melodía nueva, pero sí un nuevo servicio, un nuevo producto o forma de hacer las cosas.

Aunque, como señala Mauricio Torres, gerente general de IBM Chile, la innovación va más allá de crear y lanzar un nuevo producto. Más que nada se trata de un cambio en la mirada, en el espíritu, en la forma en como tú y la organización hacen las cosas. Una empresa, da lo mismo su tamaño, si



Mauricio Torres
Gerente General
IBM Chile

“la innovación va más allá de crear y lanzar un nuevo producto. Más que nada se trata de un cambio en la mirada”

desea innovar tiene que tener claro que el cambio es constante, un día puede ser A y otro puede ser B, hay que mostrar flexibilidad para afrontar los desafíos. Lo que haces, no lo haces solo por el bien de tu empresa u or-

“Las industrias se están viendo afectadas por nuevas tecnologías y modelos de negocios”

ganización, sino que también lo haces pensando en tus clientes.

Lo único constante es el cambio,

y este será cada vez más rápido. El transporte, el retail, la banca, todas las industrias se están viendo afectadas por nuevas tecnologías y modelos de negocios, que amenazan la forma tradicional de hacer las cosas. Por lo tanto, hoy es necesario evolucionar y adaptarse a los tiempos, o morir. Enfatiza Tomás Sánchez, Director de Innovación de Accenture Chile.

Es ese cambio constante el desafío al que las organizaciones se ven constantemente enfrentadas, además, “pensemos que, como el corazón de la innovación son las ideas, es muy difícil gestionarla. Por ello, las empresas que quieran comenzar a canalizar y profesionalizar su innovación, deben modelar el proceso por el cual se evaluará su factibilidad y se transforma-

rán estas ideas en proyectos viables”. señala, Víctor García, Subgerente de Emprendimientos Tecnológicos de Rayen Salud y líder de Rayen Lab.

La innovación es un proceso creativo, que al igual que el hecho de producir nuevas melodías musicales, puede partir de una inspiración, de una idea; pero que para concretarla, requiere de intérpretes, instrumentos y tiempo.

“Al igual que una empresa que desee innovar, deber manejar tres aspectos claves: Inversión, Capital Humano y Cultura Organizacional. El paso siguiente es entender que la innovación es una transformación completa para el negocio, donde las herramientas tecnológicas son aceleradores claves y estratégicos, pero como sabiamente nos decía un profesor en la Uni-



César Maldonado
IT Service Manager
AES Gener

versidad, "La innovación NO ocurrirá espontáneamente, es el resultado de un proceso que hay que gestionar", es una tarea de todos en la organiza-

“La innovación NO ocurrirá espontáneamente, es el resultado de un proceso que hay que gestionar.”

ción, que debemos estar convencidos respecto del presente y futuro que deseamos para la compañía, solo así se pueden generar cambios, permanencia y una transformación que asegure una continuidad en el tiempo respecto a los competidores. Destacó, César Maldonado, IT Service Manager Regional South America de AES Gener. Agre-

gando que Michael Porter dijo "La verdadera competencia consiste en crear valor y no en vencer a los rivales".

Comenzar con urgencia.

La aventura de aprender a manejar un instrumento musical, requiere de etapas, generalmente se comienza a tocar en grupos de amigos o familia, para luego aventurarse, porque no, en una presentación contando con público desconocido. Es en esta etapa, que se requiere de cierta disposición al riesgo, lo que nos adentra en un escenario con mayor nivel de dificultades. Atreverse a innovar en Chile, tampoco es fácil. Una muestra clara de ello, es que sólo se utiliza en torno al 0,36% del presupuesto del estado, en ciencia, tecnología e investigación (CTI), ocupando el último lugar entre los países pertenecientes a la OCDE, los cuales ocupan en promedio el 2,4% de sus presupuestos.

Año tras año, la mayoría de las compañías continúan asignando su capital a las mismas actividades, sin tomar en consideración inversiones en innovación. Esto debería cambiar ya que las plataformas digitales no son solo redes generadoras de datos, sino también sistemas que se nutren de datos. Los operadores de estas plataformas son consumidores de tecnologías que ayudan a compartir y darle sentido a los datos, particularmente dispositivos IoT, nube, inteligencia artificial, soluciones cognitivas y blockchain. Indica Torres, agregando que "en este minuto los consumidores se encuentran interactuando con las empresas como nunca, y la cantidad de información que las empresas están recibiendo y acumulando es incalculable, todo esto gracias a las tecnologías de la información que están procesando los datos convirtiéndolos en soluciones que puedan ayudar a ambas partes a con-



Javier Cueto,
Gerente General
Imagine Lab

seguir sus objetivos. El trabajo de las organizaciones es categorizar esta información, y de esta manera llegar a conclusiones que se podrán convertir en innovaciones, muchas de estas ideas probablemente nunca verán la luz, pero es parte de los desafíos que te impone innovar.

¿Pero por qué las empresas no están innovando? De acuerdo a lo señalado por Rosario Navarro, Vice Presidenta de Sonda, "los principales obstáculos son la autocomplacencia cuando tenemos muy buenos resultados y uno se pregunta para qué cambiar, o el temor cuando estás con malos resultados y que en muchos casos te inmoviliza, pues el cambio no garantiza una mejora. Por otro lado, al ser un país aislado, somos un poco reticentes al cambio".

Lo que es ratificado por Francisco Lozano, Gerente de Innovación de Arau-

co, "desde mi punto de vista, el principal obstáculo para la innovación es el status quo, para mucha gente, es más fácil decir que no a tomar un riesgo. Esto debe cambiar sumado a un aumento de actores en el ecosistema, necesitamos más emprendedores, innovadores, fondos de riesgo y empresas que abran sus puertas a los emprendedores

Ejemplos de empresas que se relajaron en los buenos resultados, son varios, Kodak es uno de ellos. Otro ejemplo muy utilizado es el de Nokia, y de cómo desmoronó la posición de liderazgo que ostentaba en torno a los celulares. Si seguimos en torno a la música, también podemos ver como la industria discográfica vivió su crisis.

La industria de la música durante muchos años experimentó un constante crecimiento y era prácticamente imposible plantearse que un negocio de

esta magnitud, pudiese llegar a su fin. Pero en el año 1995 el crecimiento se estancó, el punto de inflexión llegó en el 2000 y al año siguiente, se presentó

“Los principales obstáculos son la autocomplacencia cuando tenemos muy buenos resultados y uno se pregunta para qué cambiar...”

una baja del 5%, iniciando así la caída libre, de la que todo el mundo fue testigo.

Para innovar se hace importante contar con un sentido de urgencia, te-

niendo en cuenta que lo no nos afecta ahora, si nos podría afectar en cinco años más y que para ese entonces, ya sería muy tarde tomar medidas de mitigación.

Es ese sentido de urgencia que estamos viendo en estos días en el retail chileno, que se encuentra en el afán de tomar todas las acciones posibles ante la inminente llegada de un gigante como Amazon. Quizás si hubiesen tenido esa urgente necesidad de innovar a priori, hoy el escenario les sería mucho más amigable.

Por eso la recomendación unánime es comenzar a innovar ahora ya, y como

“Se aprende innovación haciendo innovación... el mayor aprendizaje estará haciendo innovación”

dice Lozano de Arauco, “se aprende innovación haciendo innovación, no leyendo libros, esto ayuda, pone en contexto, amplía la mirada, pero el mayor aprendizaje estará haciendo innovación. Y para partir, recomiendo un consultor que ayude a alinear la innovación con los desafíos estratégicos de las compañías, la innovación no es un ente ajeno a la estrategia que tenga la compañía, es más, hacemos innovación para aportar a la estrategia de la compañía”.

Pero para innovar, ¿es indispensable un Gerente de Innovación? A lo que Navarro, responde, “ la innovación no pasa solamente por tener o no tener un gerente de innovación, esta debe ser empujada por el Directorio, pues el rol de estas instituciones es participar en la generación de estrategias a largo plazo, y construir las de manera



Víctor García
Subgerente Emprendimientos
Rayen Salud

colaborativa con los equipos ejecutivos, quienes deben liderar el día a día del negocio”.

A lo que Lozano agrega, La innovación en una empresa debe ser una actitud que parte del gerente general, entender que las compañías deben explorar muy bien lo que hacen y a la vez explorar nuevas oportunidades, es

fundamental para innovar. La función del gerente de innovación es sistematizar los esfuerzos que se hagan, apoyar la sinergia entre ideas-proyectos, no pretender hacer toda la innovación de la compañía dado que la innovación la hacen las personas, no las compañías, están deben generar los ambientes para que esto ocurra, es decir desarrollar una cultura de innovación.



Francisco Lozano
Gerente de Innovación
Arauco

Otro aspecto que entrega Javier Cuello, Gerente General de Imagine Lab, es el como las empresas se plantean frente a la innovación: “las empresas deben tener claro que no todas las personas inteligentes trabajan en su compañía, que para innovar tienen que conectarse en el ecosistema y buscar colaboración con actores claves y con experiencia para poder guiarlos

y acompañarlos en este proceso de innovación.

Para innovar hay que experimentar, es imposible lograr el éxito en el primer intento, hay que saber lidiar con la incertidumbre y tener claro que se va a fallar, pero que fallar es clave para innovar porque nos entregará un aprendizaje muy valioso y toda la organi-

zación tiene que aceptar esto y crear una cultura en la que se validen los riegos, fallas, aprendizajes y éxitos”.

Trabajo en equipo.

En la música hay un sin número de ejemplos, en donde el trabajo en equipo es fundamental, muchos grupos musicales, bandas de distintas épocas y estilos musicales, pero quizás hay un grupo que destaca, por su longevidad arriba de los escenarios. Es cosa de pensar en todos esos años componiendo, tocando, haciendo giras alrededor del mundo y siguen ahí, vigentes. Es lo que en tono de broma se suele decir del vocalista de The Rolling Stones, el cual debería ser un caso de estudio de la ciencia.

“hay que saber lidiar con la incertidumbre y tener claro que se va a fallar, pero que fallar es clave para innovar”

Estar en un concierto de ellos, escuchar como estalla el estadio al sonar los primeros acordes de “Start Me Up” y ver a esa banda legendaria y a todo un estadio gritando la canción, es una de esas experiencias que se atesoran a fuego lento en los recuerdos de aquellos que disfrutaron del rock.

Hay un tema compuesto por Mick Jagger y Keith Richards en el año 1978 que aún genera emociones y que cada vez que es interpretado por la banda, es una muestra inequívoca de un buen trabajo en equipo.

“La innovación se basa en la co-creación y esta se logra con la suma de capacidades”. Destaca Lozano. Por lo



Tomás Sánchez
Director de Innovación
Accenture Chile

que armar un buen equipo, pasa a ser una condición importante no sólo para la creación, sino también para la ejecución y la permanencia en el tiempo de la innovación.

Navarro destaca que "Hay evidencia empírica en cuanto a que contar con ambientes más diversos, heterogéneos e inclusivos es un factor que incide positivamente en la productividad, eficiencia y capacidad de innovación en las empresas".

Uno de los integrantes fundamentales del equipo de innovación es el CIO, el cual "debe cumplir un rol clave en la aceleración de la transformación di-

"dándole espacio a toda la organización para que participe, como también a los clientes u otros actores"

gital e innovación, reportando directo al Gerente General o Presidente de la Compañía, participando de la estrategia, estando en línea con el core del

negocio y ser un catalizador con las áreas claves del negocio" señala Maldonado de AES GGener.

"Recomendaría generar espacios de innovación abierta, no acotándola a un número determinado de personas, sino que dándole espacio a toda la organización para que participe, como también a los clientes u otros actores y el ecosistema relevante de su industria", indica García.

Y en la misma línea, Sánchez señala, "las startups por naturaleza son innovadores, y ya han creado soluciones que están listas para implementar. Por lo tanto, la oportunidad es clara: hay



We're all about the apps.

YOUR SECURE APPLICATION SERVICES COMPANY

www.a10networks.com



Proteja su negocio frente a amenazas emergentes



Entregue aplicaciones, con seguridad y analytics desde la nube



Aplicaciones disponibles a velocidades inigualadas



Proteja su red frente a ataques DDoS multi-vectores

Nuestras soluciones permiten a las empresas, organizaciones gubernamentales, proveedores de servicios de telecomunicaciones y compañías Web 2.0 acelerar, proteger y optimizar el rendimiento de sus aplicaciones y redes de centros de datos en entornos tradicionales, Cloud privado, público o híbrido.

A10 Networks tiene oficinas en Brasil, México, Chile, Colombia y partners en todos los países

Contacte con A10 Networks Latam por eMail: latam_sales@a10networks.com

Síguenos en Twitter: @A10Networks y @A10_LATAM

Web: www.a10networks.com | Blog: www.a10networks.com/blog



10 elementos para considerar en la Innovación de tu Modelo de Negocio

Por Freek van Laar
Gerente de Seidor Digital

que aprender a trabajar con ellos e incorporarlos dentro de la cadena de valor de las grandes empresas. Son soluciones que tienen mayor flexibilidad y mayor velocidad de implementación”.

Y Cueto destaca, “las startups son claves en los procesos de innovación, de hecho Barclays midió que para las empresas es 5 veces más barato y 3 veces más rápido innovar de mano de startups. Agregando, “los procesos de innovación abierta de mano de startups están cada vez más populares, pero es importante que estén acompañados de levantamiento de necesidades, diseño

de procesos, metodologías, preparar a las empresas y sus colaboradores a trabajar mano a mano con los emprendedores. No basta con conectar a los startups con las corporaciones, un demoday no es la solución, nos deja en lo estético, lo efectivo es poder definir mecanismos de generación y captura de valor en esta relación”.

Conclusión.

La innovación no necesariamente debe ser relacionada con Netflix, Uber o AIRBNB, ejemplos que ya están bastante explotados en cuanto charla de innovación se lleva a cabo.

El asunto pasa más bien por salir de la zona de confort en dirección a un lugar de co-creación de trabajo en equipo, sin temor a estar en nuevos escenarios y con la resiliencia necesaria para aguantar las pifias de un público hostil. Hay que atreverse ahora ya, antes que sea demasiado tarde y nos bajen del escenario, cambiándonos por otra buena banda.

Hacer una buena canción de nuestra vida, ese es el gran desafío.

Hacer de la innovación un motor de nuestra empresa, ese es apenas el comienzo de un desafío. 🔗

Independiente de que todas las industrias deberán pasar por una transformación digital, no significa que el paradigma hiperdigital llevará a que todas las empresas evolucionen a una realidad de mercado inestable por la (des)aparición continua de modelos de negocios nuevos.

Varios mercados se mantendrán relativamente estables y homogéneos, pero esto no quita que la vigencia de un modelo de negocio actualmente no supere los 5 años, versus 15 años hasta hace un par de décadas. Por tal motivo, innovar el modelo hoy es una actividad crítica de las empresas para reaccionar y mantenerse relevante, al igual que detectar nuevas oportunidades para ofrecer servicios y productos diferenciadores, adoptando una estrategia centrada en innovación.

Existen diferentes modelos y metodologías para innovar el modelo de negocio, pero podemos ver que hay elementos que se repiten en el proceso, como por ejemplo:

1. Agilidad: encontrar rápido el camino correcto a seguir, lo que muchas veces se malinterpreta como trabajar rápido.

2. Reflexión centrada en el Negocio: siendo el modelo de negocio actual tu marco de referencia, debes analizar la oportunidad de innovación revisando tus servicios, productos y procesos.

3. Relevancia: analizar permanentemente las necesidades del consumidor para entender cómo generar valor añadido con sus servicios o productos.

4. Abrir la mente con foco: definitivamente el proceso tiene que forzar a abrir tu mente para permitirte ver las cosas de manera diferente, pero el proceso también debe obligarte a tomar decisiones sobre en qué deseas enfocarte y cómo puedes probar tus hipótesis.

5. Proceso no lineal: hay que ser consciente y aceptar que una iniciativa se debe redefinir o abortar cuando se ha demostrado que una hipótesis básica es incorrecta.

6. Desaprendizaje: para llevar a cabo un proceso de innovación es esencial que al inicio se produzca una etapa de desaprendizaje. La idea es lograr identificar las posibles inconsistencias y contradicciones en las que incurre la mesa de trabajo cuando analizan su

mercado y modelo de negocio actual y así limitar contribuciones sesgadas o erróneas durante el proceso de conceptualización inicial.

7. Diversidad: necesitas integrar en tu proceso de innovación un grupo de personas con diferentes antecedentes. De lo contrario, no desaprenderás, y tener un equipo con miradas diferentes definitivamente ayuda para lograrlo.

8. Conocimiento del cliente: para descubrir cómo mejorar la relevancia de tu marca en el mercado, debes investigar a tus clientes y entender que necesidades tienen mal o no resueltas.

9. Conocimiento Tecnológico: Comprenda las soluciones tecnológicas disponibles, pero más que desde una perspectiva de arquitectura técnica, desde una mirada de cómo resuelven los desafíos que tiene tu negocio y/o tus clientes.

10. Táctica de Prototipos: considerando que el proceso de innovación contempla un conjunto de suposiciones, debes lograr probar su validez de la forma más ágil posible, prototipando y testeando en las fases iniciales. 🔗

El necesario camino de la colaboración para el desarrollo de la **E-Health** en Latinoamérica

El progreso de la Transformación Digital en Salud requiere de aunar las competencias, conocimientos, desarrollos e innovaciones de los distintos actores interesados en mejorar la gestión sanitaria.

Por Víctor García

Subgerente de Emprendimientos Tecnológicos de Rayen Salud

E-HEALTH

El futuro de la eHealth lo construiremos todos y todas. Eso es lo que me repito a diario, para recordar que la tecnología no es más que una herramienta para aportar al desarrollo del sector salud, por tanto, hay que hacer uso permanente de su potencial para innovar en Salud Digital y resolver los problemas reales de la gestión sanitaria.

En Chile, por ejemplo, tenemos un gran desarrollo en materia de sistemas de registro clínico electrónico (Electronic Health Record o EHR) y su integración por medio de estándares de mensajería y canales seguros, que permite potenciar el trabajo en red. Similar situación pasa con las herramientas de Inteligencia Sanitaria,

que trabajan sobre el Big Data generado por los sistemas de EHR, obtenido de los millones de datos que se registran a diario en los centros de salud.

También tenemos avances importantes en soluciones de Administración Clínica, Softwares Departamentales o Especializados y Comunicaciones Médicas Móviles (o Telemedicina), que han logrado éxitos particulares. Pero la eHealth es mucho más que ello.

Hoy, en Latinoamérica y el mundo, existen múltiples actores -públicos, privados, desde la Academia e, incluso, desde las mismas comunidades de pacientes- que están emprendiendo y aportando desde distintos frentes al ecosistema eHealth, con, por ejemplo,

Dispositivos Médicos Digitales, Gamification, Comunidades de Salud Online, Services Search, Redes Digitales de Profesionales Clínicos, Internet of Things (IOT), Aplicaciones Móviles, Bots, soluciones de Monitoreo Remoto, Genomics y Marketing Sanitario; entre las muchas iniciativas que se pueden mencionar.

Urge, entonces, promover un trabajo colaborativo, donde el desarrollo de la tecnología y sus potencialidades se pongan al servicio de la gestión sanitaria y tengan como sus principales objetivos: mejorar la experiencia de los pacientes, antes, durante y después de sus prestaciones; educar y promover el autocuidado; entregar información relevante para


la mejor toma de decisiones, ya sea al equipo médico, como a los pacientes y sus familias; mejorar la eficiencia y los tiempos de respuesta en todos los procesos; generar sinergia entre los prestadores, con un historial clínico compartido; etc.

Hacer que la Industria eHealth converse y se ponga de acuerdo en un objetivo común, compartido y por el beneficio de las personas, no está tan lejos y es lo que nos mueve a muchos. Todos y todas tenemos distintas experiencias y hemos vivido lo que significa implementar tecnología en la salud, desde distintos frentes, por lo que podemos aportar a las nuevas ideas y emprendimientos el conocimiento para disminuir los

errores y potenciar sus resultados. Los principales beneficiados serán los pacientes.

Recuerdo que, durante uno de mis viajes, visité la principal feria de emprendedores de Europa: VIVA-TECH, en París. Aquí se mostraba cómo las grandes compañías albergaban a un sinnúmero de pequeños emprendedores, que resolvían algún problema recurrente de su industria, de alto impacto y replicable. Al alero de una marca reconocida y con experiencia, se generaban sinergias, en términos de optimización de recursos y cobertura comercial, que ayudaban a los emprendedores a dar el salto necesario para constituirse como PyMes. Mientras que a las empresas grandes les per-

mitía convertirse en portaviones, diversificando su matriz de soluciones por medio de partners, de negocios dinámicos y específicos.

Ese es el fin último de la creación de Rayen Lab, la aceleradora de negocios corporativos que promueve Rayen Salud y que pone a disposición los más de 15 años de know how en incorporación de tecnología sanitaria al servicio de las nuevas ideas, innovaciones y emprendimientos, que -estamos seguros- serán un aporte al ecosistema eHealth de Latinoamérica y beneficiarán directamente a millones de personas. Esperamos que estas iniciativas se multipliquen, puesto que sabemos que la tecnología es una gran aliada de la salud de las personas. 

Lanzan la Alianza Chilena de Ciberseguridad

En la Cámara de Comercio de Santiago, el miércoles 30 de mayo, se realizó el lanzamiento de la Alianza Chilena de Ciberseguridad. Evento que contó con la participación de las máximas autoridades de las instituciones fundadoras, además de invitados especiales como el Senador Felipe Harboe, impulsor de iniciativas legislativas relacionadas con la seguridad y datos personales; y Carlos Landeros, jefe del Departamento de Informática del Ministerio del Interior y Seguridad Pública.

La Alianza Chilena de Ciberseguridad fue creada con el propósito de promover el desarrollo y fortalecimiento de este ámbito en el país. Entre sus objetivos se encuentran fomentar la educación y el uso responsable de las tecnologías, articular canales de comunicación entre los privados y el gobierno, la cooperación con autoridades en la definición de iniciativas regulatorias, el desarrollo de redes de colaboración y alianzas nacionales e internacionales, y la promoción de contenido relevante en temas de ciberseguridad. A lo anterior se suma el objetivo de posicionar a Chile

como un referente a nivel latinoamericano en esta materia.

La entidad está fundada por nueve instituciones que representan importantes sectores del país y que comparten un profundo interés por el desarrollo y promoción de la seguridad en el ciberespacio. Éstas son la Asociación de Aseguradores de Chile; la Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de Información; la Cámara Chilena Norteamericana de Comercio (AmCham Chile); la Cámara de Comercio de Santiago; el Colegio de Ingenieros de Chile; la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile; la Fundación País Digital; el Instituto Chileno de Derecho y Tecnologías; y la Universidad Tecnológica de Chile Inacap.

Karin Quiroga, Directora Área Informática y Telecomunicaciones de la Universidad Tecnológica de Chile INACAP, destacó que "el ser una de las nueve instituciones fundadoras de esta alianza, refleja la importancia que tiene para la Universidad Tecnológica de Chile - INACAP, el tema de la Ciberse-

guridad y nos permite desde la academia contribuir para tomar conciencia de la importancia de la protección de la información y datos, como un activo fundamental para las organizaciones y apoyar el desarrollo de las políticas públicas al respecto".

Por su parte, José Lagos de Cybertrust, uno de los asistentes al lanzamiento, señaló que "El hecho de tener un marco de encuentro entre los distintos sectores es fundamental para avanzar en la problemática de la ciberseguridad, entendiendo que este tema no es sólo un tema tecnológico, sino también económico, político y social".

Entre las actividades claves de la Alianza para el año 2018 se encuentran el desarrollo de tres seminarios que estarán enfocados en instituciones financieras, el área de la salud y las pymes. Estos encuentros se desarrollarán en los meses de agosto, octubre y noviembre respectivamente.

Durante el año la Alianza Chilena de Ciberseguridad abrirá sus puertas a la integración de nuevos socios y colaboradores.



SECURITY
CONGRESS

LATIN
AMERICA
2018

25 - 26 Julio • Santiago, Chile

Sheraton Santiago Hotel and Convention Center

ENRICH
ENABLE
EXCEL

La conferencia de 2018 aportará sesiones educativas presentadas por expertos internacionales y líderes de pensamiento. A medida que las amenazas y los ataques cibernéticos continúan creciendo, nuestro objetivo es colaborar con el desarrollo de los profesionales de ciberseguridad, proporcionando los conocimientos, herramientas, orientación y habilidades que les permitan proteger a sus organizaciones.



Seguridad en la Nube



Dispositivos Móviles
Gestión de Seguridad



Gov., Regulación
& Compliance



Garantía de Software,
Segurança de Aplicativos



Malware



Amenazas



Desarrollo Profesional



Repuesta a Incidentes
& Investigación Forense



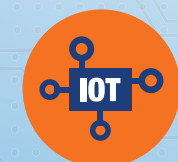
Seguridad en Salud



Privacidad



Gestión de
Identidad / Acceso



Internet de las Cosas



Ciberdelitos



Infraestructura Crítica



Personas & Seguridad

Expertos internacionales analizan en Chile entrada en vigencia de la GDPR y los desafíos en la protección de datos en Latinoamérica

En el mismo día de la entrada en vigencia del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) de la Unión Europea (UE), en Chile se realizaba la conferencia, UE – América Latina sobre privacidad: “La convergencia como oportunidad”, una de las tres conferencias oficiales de llevaba a cabo la Unión Europea, junto con las de Bruselas y Nueva Delhi.

El evento reunió a expertos internacionales en protección de datos del sector público, privado, académico y de la sociedad civil, para analizar la situación actual y los desafíos pendientes en protección de datos en Latinoamérica, con motivo del comienzo de la aplicación de la nueva legislación europea de protección de datos y las implicancias que tendrá la regulación chilena que se encuentra en tramitación en el Senado.

La apertura del encuentro estuvo a cargo del Ministro de Hacienda, Felipe Larraín,


la Jefa de la Sección Política, Prensa e Información de la Unión Europea en Chile, Ruth Bajada -en representación de la Embajadora de la Unión Europea- y el Secretario Ejecutivo Adjunto (a.i.) de la CEPAL, Mario Cimoli.

En la conferencia se realizaron tres paneles, el primero de ellos denominado “Estableciendo el marco: Chile en la encrucijada”, contó con la participación de Jorge Jaraquemada Roblero, Comisionado, Consejo para la Transparencia, Felipe Harboe Bascañán, Senador (co-ponente del Proyecto de Ley de Protección de Datos, Catherine Tornel León, Responsable de Mercados de Capital del Ministerio de Hacienda y Jessica Matus, Presidenta de Fundación Datos Protegidos.

En el segundo panel sobre “Nuevas leyes de protección de datos: de la convergencia regional a la convergencia global”, participaron: Luis Gustavo Parra Noriega, Secretario de Protección de Datos, Ins-

tituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales de México; Eduardo Bertoni, Director, Agencia de Acceso a la Información Pública de Argentina y Bruno Gencairelli, Responsable de flujos internacionales de datos y Protección de Datos de la Comisión Europea.

Y un tercer panel sobre “La Protección de Datos como oportunidad comercial y de negocio” con la participación de Lorena Donoso Abarca, Profesora, Facultad de Derecho de la Universidad de Chile; Fernando Gonzalo Saíz Maregatti, Director de Estrategia, Regulación y Asuntos Corporativos de Telefónica Chile; Asier Crespo, Director Jurídico Ibero América, Microsoft, España y Cristian García Huidobro de la Cámara de Comercio de Santiago

El encuentro terminó con las palabras del Ministro de Justicia, Hernán Larraín Fernández. 



Edgar Reyeszumeta, Regional Channel Sales, Latin America & Caribbean de Palo Alto Networks:

“El mayor desafío es la prevención, el cómo puedes tomar todas las medidas para que realmente no te afecte un ataque”

¿En Latinoamérica siguen existiendo muchas empresas que piensan que su corporación no será afectada por un ciberataque?

Efectivamente, todavía hay muchas empresas que piensan de esta forma y nuestra misión está en educarlas, cuando podemos demostrarles que tan cerca están los ataques de ellos, ahí es donde se dan cuenta de que ninguna empresa está exenta de este tipo de amenazas.

La buena noticia, es que hemos visto un crecimiento importante dentro del sector público en América Latina, gobiernos a nivel federal y regional, entidades gubernamentales que se han estado protegiendo; entidades educativas tanto privadas como públicas, ya están en un proceso de adaptación y de educación. Por lo que veo con optimismo este proceso y creo que cada vez serán menos las empresas que piensen que el tema de la ciberseguridad no les afecta.

¿Cuál es el mayor desafío que tienen las empresas hoy respecto a la ciberseguridad?

El mayor desafío es la prevención, el cómo puedes tomar todas las medidas para que realmente no te afecte un ataque.

Es un gran desafío considerando que

por un lado, los atacantes están innovando constantemente, por lo que las organizaciones deben evaluar e implementar rápidamente nuevas capacidades que detecten y prevengan ataques cibernéticos de una manera altamente ágil y automatizada.

Pero, por otro lado, hay muchas tecnologías que están actuando de manera individual, lo que significa que existan muchas personas y demasiados procesos para controlar todas esas tecnologías individuales que se han estado adquiriendo. Cada nuevo producto desplegado aumenta la complejidad, dificulta la automatización e impone una carga adicional a los encargados de la ciberseguridad, lo que da como resultado una seguridad degradada.

Por lo que nuestra propuesta es trabajar con un sólo framework, que pueda centralizar todos esos esfuerzos de manera mucho más automática, y así ayudar a las empresas en la reducción de costos, aumentando la calidad en el servicio de ciberseguridad.


¿En qué consiste este framework?

El framework es una plataforma de seguridad que va mucho más allá de un firewall. Dentro de esta plataforma está: la protección de los servidores, de la red, del end point y la protección de las inversiones en la nube, enton-

ces obtienes una adopción completa de aplicaciones que están en esos puntos, sin importar en donde residan los datos del cliente. Y puede ser tan granular que es a nivel de aplicaciones.

Lo que nosotros proveemos es esa automatización a nivel de las aplicaciones de negocios que tengan las empresas, de la forma más sencilla posible, automatizada y centralizada; realizando toda la administración desde esa plataforma. Y con una implementación sobre un sistema operativo único, con procesos únicos, lo cual te permite que esas adopciones de tecnologías sean mucho más efectivas y eficaces al momento de ser implementadas en las empresas.

¿Y cuál es la estrategia de Palo Alto para que los clientes cuenten con un ecosistema confiable?

Nosotros tenemos una política de canales enfocada en la calidad de canales más que en la cantidad de canales, eso garantiza, por un lado, un ecosistema de canales lo suficientemente experto en ciberseguridad y en nuestros productos, para poder llevar ese conocimiento a los clientes. Y por otro lado, también le garantiza a nuestros canales un masa crítica de negocios lo suficientemente atractiva para que puedan seguir invirtiendo por ejemplo en capacitación. 

Por qué su CIO no puede perder un minuto en la nube en el 2018

Por Alain Karioty
Director regional para Latam de Netskope



Es más que probable que, en este momento, sus trabajadores estén cargando, descargando o compartiendo documentos en la nube. Así, por ejemplo, mientras el equipo financiero accede de forma simultánea a una hoja de cálculo, el área de mercadeo comparte archivos de vídeo con un cliente. No obstante, ¿qué más podría estar pasando en este mismo momento en la nube?

Claramente, en la nube hay mucha actividad. Sin embargo, y pese a este torrente de dinamismo, la mayor parte de lo que allí sucede queda fuera de control. De este modo, ni el departamento de TI ni el mismo CIO tienen conocimiento de qué datos se están compartiendo, y, mucho menos, de si son seguros. Los empleados acceden a miles de aplicaciones y participan en actividades cloud, proporcionando puntos de acceso vulnerables que los piratas pueden utilizar para entrar en la red empresarial, por ejemplo utilizando archivos infectados en sistemas de almacenamiento en la nube.

Ahora bien, con el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR por sus

siglas en inglés) entrando en vigor el 25 de mayo, es imperativo que los CIOs y los departamentos de TI puedan demostrar que tienen el dominio sobre los datos de los que son responsables. El volumen de actividad de la nube dentro de la empresa es inestable y queda fuera de control, por lo que la seguridad cloud es posiblemente el mayor talón de Aquiles para el cumplimiento.

A este respecto, existen cuatro áreas principales que los CIOs y responsables de Seguridad pueden analizar para reforzar la seguridad en la nube de sus organizaciones durante 2018.

RR.HH. y Marketing, en la línea de fuego de la seguridad cloud

Según el último informe cloud de Netskope, los departamentos de RR.HH. y Marketing son los que utilizan la mayor parte de los servicios cloud, concretamente 139 y 121 aplicaciones de media respectivamente. Por tanto, la preocupación por la posición de liderazgo que ostentan tanto uno como otro es totalmente fundada, máxime por lo sensible de la información

que gestionan. Las áreas de finanzas y la contabilidad también se encuentran casi al nivel de RR.HH. y Marketing, con un promedio de 63 servicios, el 94% de los cuales no son adecuados o no están preparados para la empresa.

"Not enterprise ready"

En el último informe cloud (febrero 2018), las empresas utilizaron, de media, 1.181 servicios cloud, frente a los 1.022 registrados en el trimestre anterior. Lo más sorprendente es que el 93% de esos servicios son considerados como no aptos para la empresa (not enterprise ready).

Para abordar tan lóbrega área y alcanzar un punto de cumplimiento, los CIOs deberían comenzar a introducir políticas contextuales de nivel de actividad. Un gateway de seguridad de acceso a la nube (CASB, por sus siglas en inglés) puede mejorar el nivel de seguridad en las aplicaciones no preparadas para la empresa, proporcionando controles de grano fino sobre los datos compartidos, y educando a los usuarios hacia el uso de las herramientas corporativas.

En el cuarto trimestre de 2017, el 54% de todas las infracciones que repercutieron en pérdidas de datos se cometieron en aplicaciones de almacenamiento cloud. Teniendo en cuenta este aspecto, los CIOs deberían ser conscientes de que el panorama de amenazas para 2018 está repleto de ataques dirigidos contra la nube.

El tsunami de la GDPR

GDPR aplica a cualquier empresa que tenga filiales en Europa, o que procese datos de ciudadanos europeos.

A medida que la ola gigante de GDPR se hace más visible, las empresas se preparan para su impacto el próximo 25 de mayo y en adelante. Sin embargo, mientras que los líderes empresariales hacen lo posible para que sus organizaciones logren el cumplimiento, mientras se enfrentan al resto de desafíos, la seguridad cloud puede ser la pérdida de muchos.

Por poner un par de ejemplos, sobre los clientes analizados, el 68% de las aplicaciones cloud usadas a espaldas del departamento de TI hacen dueño del dato al

proveedor de la aplicación. Así mismo, el 81% de ellas no cifran los datos en reposo una vez subidos al cloud.


GDPR es prioritario para los responsables corporativos, especialmente para los CIOs, y resulta que la seguridad en la nube es débil en varias formas diferentes. Por eso, es esencial que los CIOs tengan conocimiento de todos los datos empresariales, ya que cualquier piedra no volteada podría ocultar una brecha peligrosa para el cumplimiento.

El aumento del malware relacionado con criptomonedas

Un tipo de ataque que está demostrando ser persistente y se espera siga siéndolo durante todo 2018 es el malware cloud relacionado con la banca y las criptomonedas. El malware de PowerShell también se está utilizando y tiene un gran efecto contra las organizaciones que cuentan con soluciones antivirus para endpoint, ya que con este tipo de protección, no se consiguen resultados efectivos de escaneo y remediación.

Las organizaciones deben desplegar múl-

tiples capas de protección contra amenazas. Con numerosos puntos de control de seguridad implementados, cada vez será más difícil para estos atacantes disimular su actividad entre los volúmenes masivos de tráfico cloud, a los que los usuarios acceden desde dentro como fuera de la red y todos con tráfico encriptado. Otro enfoque táctico eficaz para crear un punto de estrangulamiento para defenderse de estos ataques es la aplicación de políticas sobre cargas y descargas de datos para buscar malware en los mismos.

Este año, la seguridad de la nube simplemente no puede ignorarse, el panorama de amenazas está plagado de peligros y debe recordarse que GDPR infringirá un castigo rápido a aquellos que dejen la puerta abierta. Los CIOs pueden reducir significativamente el riesgo siguiendo una serie de consejos: incorpore políticas de seguridad contextuales y de nivel de actividad, controle el uso de los servicios no preparados para la empresa, proteja su información sensible y actualice su protección contra amenazas con una plataforma de seguridad única para SaaS, IaaS y Web! 

Perfiles

Chris Bannister

Por Isabel Morell

En esta edición conversamos con un carismático e interesante protagonista de las Telcos: Chris Bannister, CEO de WOM, también conocido como “el Tío WOM”, queriendo conocer a la persona detrás del personaje, ahondando en pasajes de su vida personal, como también, en su filosofía de vida con la que día a día enfrenta su quehacer profesional.

Sabemos que eres inglés, pero ¿En dónde fue específicamente que naciste?

Nací a 20 km de Manchester en una ciudad de 100,000 personas. Una ciudad muy industrial, ahí es donde crecí, ¡Y Alexis Sánchez jugando en Manchester United! Me decepcionó que no haya marcado más goles.

¿Está casado, soltero, tiene hijos?

El matrimonio no ha sido fácil. Me divorcié tres veces.

Como una estrella de rock

Bueno, he pasado los últimos 30 años no precisamente haciendo giras, sino ideas de negocios. La gran noticia es que tengo dos hijos fantásticos. Mi hijo mayor nació en Singapur, y mi hija nació en Malasia. Ahora ambos viven en el Reino Unido, uno está en la universidad y mi hija se encuentra pronto a ingresar a la universidad también.

Has vivido en muchos países, ¿Cuántos en total?

Diez países. Y tengo que decir que ha

sido una gran aventura. Asia en términos de Singapur, Malasia y Vietnam fue en la década de 1990. Luego volví a Europa, a Suecia y Austria, y luego a Polonia. Después fui a África, puntualmente a Nigeria. Después de eso fui a Azerbaiyán, que es Asia Central. Luego estuve en Myanmar, país que ustedes conocen como Birmania. Todas estas experiencias en Asia fueron maravillosas. Luego vine a Chile...¡Ahh! anteriormente a Chile, estuve en Suecia por siete años.

De todos estos países, ¿qué fue lo más interesante para ti?

¡Oh, wow! Cada país tiene una gran cantidad de emoción y adrenalina. Es por eso que he disfrutado vivir en cada país. Disfruto viendo distintos países, pero vivir allí y experimentar todo es mucho mejor. Te podría decir que lo más interesante probablemente fue Myanmar (Birmania). Este país había estado cerrado durante 55 años al comercio mundial y querían abrir la telefonía móvil. Entonces, una de las compañías que ganó la licencia me preguntó si yo crearía una empresa

allí -esta no fue una “Consumer Experience”, no hay tiendas y el 70% de las personas vivía sin electricidad- Así que ir y vivir en ese tipo de entorno y establecer una empresa llevando las redes sociales y la conectividad a la gente, fue un gran desafío y también personalmente algo muy satisfactorio.

También introdujimos aplicaciones de salud en un dispositivo móvil: si una mujer embarazada y tenía un bebé con alguna limitación, en el ultrasonido se podía ver dónde estaba el problema y luego se hablaba con un médico en Tailandia, que finalmente ayudaba en el parto. Esa es una de las cosas tremendamente satisfactorias que puede brindar la telefonía móvil y la tecnología; cuando se puede ayudar a personas que no tienen acceso a un hospital. La tecnología realmente puede ayudar a brindar comodidad y calidad de vida a muchas personas. No se trata sólo de las redes sociales, se trata de áreas de la vida real y la muerte a veces.

Mi estilo de vida y los lugares donde he vivido realmente han ayudado a

mejorar el estilo de vida de las personas. No se trata solo de Facebook o Twitter. Es algo real donde he visto mejoras. He tenido mucha suerte en los últimos 30 años.

Y en cuanto a tú país ¿Qué es lo que más extrañas?

La verdad es que no extraño mi país. Salí del Reino Unido en 1995 y comencé una búsqueda de querer explorar diferentes personas, diferentes entornos y realmente disfruto ver otros estilos de vida. He sido muy afortunado, tiendo a trabajar y vivir en buenas condiciones, pero también vuelvo a mi país, para traer nuevas tecnologías para todos. Así que no puedo decir que extraño al Reino Unido. Extraño a mis hijos, esto ha sido una parte difícil en mi vida, pero nos escribimos por WhatsApp como cinco veces al día, hablo con ellos cada dos días, y ya tenemos planeada una aventura juntos para este año. Mis hijos vienen a Chile y queremos viajar; la idea es hacer un circuito desde San Pedro a las salinas bolivianas, sobre los Andes, lo que nos va a tomar alrededor de siete días. Es genial experimentar eso con los hijos. Hay muchos padres que viven todos los días con sus hijos, pero no tienen una relación tan cercana con la mía por el tipo de estilo de vida que vivimos. Disfrutamos el tiempo juntos, hacemos cosas juntos, no sólo nos relajamos y vemos televisión. Así que echo de menos a mis hijos, pero no al Reino Unido.

Cambiando de tema, ¿Tienes algún hobby?

Yo diría que soy un poco fanático de la aventura. Disfruto visitar lugares exóticos, también disfruto el escalar volcanes, por eso Chile es un país tan hermoso para mí. En particular, disfruto el norte de Chile y te cuento que ya he realizado excursiones a tres volcanes y tengo dos más por explorar. Así que disfruto el trekking duro y los pa-

seos largos en bicicleta. Hace dos años recorrí todo el Reino Unido en bicicleta, desde el norte de Escocia hacia el sur, que es de 1.500 km, para luego hacer esto mismo nuevamente con mis dos hijos. Eran como 140 km todos los días. Me mantengo en forma y trato de estar saludable.

“Extraño a mis hijos, esto ha sido una parte difícil en mi vida”

Chile tiene un entorno tan hermoso y por eso en este momento, mi gran lema es “sin bombillas de plástico”. El plástico es un problema para el medio ambiente y Chile tiene parajes hermosos. Creo que todos debemos ser conscientes de ello y de cómo podemos hacer nuestro pequeño esfuerzo. Aquí en el trabajo, tenemos lo que llamamos WOM Respects, donde intentamos educarnos sobre cómo proteger el medio ambiente.

Antes tenía un jeep grande y devorador de gasolina, pero iba en metro al trabajo el 90% de las veces, así que pensé: “¿Por qué tengo este jeep?”. Así que justo antes de Navidad hicimos una rifa en la que podías comprar un boleto de 5.000 pesos para ganar mi jeep. Recaudamos algo menos de 11 millones de pesos, y uno de mis empleados en Talca ganó un gran jeep por 5.000 pesos. Con esos 11 millones de pesos, estamos plantando árboles en la Patagonia. Es verdad que alguien está manejando mi jeep, pero los árboles que estamos plantando hacen que el jeep sea sostenible, es una especie de compensación de carbono. Y las personas que plantan los árboles son parte del personal, por lo que todos los meses vemos quién hizo más

por la sostenibilidad en las tiendas y les permitimos ir a la Patagonia a plantar árboles. Esto permite educar y hacer conciencia para cuidar el país y el planeta. Ese es uno de mis grandes pasatiempos, hacer que la gente tome conciencia. Si puedo hacer que la gente cambie un poco puedo decir que estoy ayudando, entonces si logro que se produzcan cambios en las empresas, e idealmente hacer que los gobiernos cambien y modifiquen las regulaciones, entonces el planeta estará a salvo. Si no lo hacemos, el planeta está en problemas, entonces tenemos que ver lo que cada uno de nosotros puede hacer para protegerlo.

¿Qué significa para ti no solamente ser el CEO de WOM sino también el “Tío WOM”?

(Risas) Tengo que ser honesto, me siento un poco avergonzado por el reconocimiento positivo. Incluso en Nike, estaba buscando un par de zapatillas y la asistente, que tenía aproximadamente unos 21 años me dijo: “¡Es el Tío WOM!” Y había otras cuatro personas ... Es agradable ser reconocido y si eso ayuda a proteger el planeta, más otros mensajes que queremos entregar, entonces es genial.

Me sorprende un poco la positividad y la forma en que la gente en Chile lo ha tomado. Me permite escuchar y saber si algo anda mal con WOM, porque me escriben, entonces me aseguro de priorizar las sugerencias para poder hacerlo bien. Y a nivel personal, es muy halagador.

¿Se parece el tío WOM a Chris Bannister?

Lo que ves es lo que obtienes. Hablamos sobre el medio ambiente, hablamos de salud, creo que puedes hacer que todas las cosas sucedan. Como mencioné anteriormente, viví en Suecia y en ese entonces me hice un tatuaje de un símbolo vikingo que bá-



sicamente dice: “Donde hay voluntad, hay una manera”.

Soy un gran creyente de que puedes cambiar tu vida personal, por ejemplo, puedes ingresar en un país como Birmania y decir: “Puedo crear una compañía de telefonía móvil en seis meses”. No es imposible. Soy un gran creyente en que la pasión puede hacer que las cosas sucedan. Y si ha-

ces las cosas correctas, constantes y consistentemente, entonces suceden cosas buenas. No se trata sólo de dirigir una empresa, sino de dirigir tu vida. Cuando te levantas por la mañana, tienes que mirarte en el espejo y decir “¿Tomé las decisiones correctas ayer, tanto en los negocios como en lo personal?” No si fueron buenas decisiones, sino las decisiones correctas sobre la información que tenías en

ese momento. Mientras te sientas bien con eso, entonces puedes tomar decisiones difíciles en los negocios y en la vida. Por ejemplo, tuve tres divorcios en los que a nivel personal, no funcionó para ninguno de los dos, así que hice algo al respecto. No puedes ser miserable, tienes que hacer que el cambio suceda. He vivido así y creo que WOM tiene esos valores, donde intentas decir “¿Podemos hacer las cosas correctas?” Idealmente los hacemos bien, pero no siempre; hemos cometido algunos errores, pero no ha sido por deliberadamente engañar o ser deshonestos, son circunstancias en las que no éramos tan buenos como deberíamos haber sido.

“Soy un gran creyente en que la pasión puede hacer que las cosas sucedan... No se trata sólo de dirigir una empresa, sino de dirigir tu vida.”

Al vivir mi vida personal con mis propias convicciones, quiero siempre ser sincero conmigo mismo. Quiero mirarme al espejo y pensar: “Tomé las decisiones correctas ayer”. Algunas de esas decisiones son difíciles, no agradables, pero siempre debes preguntarte si fueron las decisiones correctas. Mientras lo haces, estás avanzando y aprovechas al máximo el mañana, sin tener que estar preocupado por el pasado. Si tomaste decisiones incorrectas en el pasado, toma decisiones correctas ahora, pero siempre toma la decisión con el mejor conocimiento

que tengas, basada en los valores que tenemos como personas, después de eso, hay que seguir adelante.

¿Cuáles han sido tus principales aciertos y éxitos en lo que a tu carrera se refiere?

Uno de los éxitos o satisfacciones, te puedo decir que he vivido en países ricos y pobres, en países cristianos, musulmanes y budistas, y he visto los valores humanos de: pasión, valentía, honestidad, respeto, he visto trascender a ricos y pobres y trascender la religión.

Siempre pienso que si puedes conseguir estar en una organización en la que puedas vivir bajo tus valores humanos, entonces serás exitoso, porque estás viviendo valores que todos nosotros como seres humanos conocemos. Entonces sabes cuando estás trascendiendo y sabes cuando los estás viviendo y para esto no importa en qué país estés, puede ser musulmán,

cristiano, budista, rico o pobre. Este ha sido el éxito de las diez compañías de las que he formado parte: las diez continúan fuertes, ninguna ha quebrado y ninguna ha dejado de vender. Todos tienen éxito después de 30 años, ¡Eso está bastante bien!

“muchos CEOs, simplemente se aferran y no se vuelven parte de la solución sino parte del problema”

Entonces ¿Cuál ha sido el paso más importante que has dado en tu carrera?

Creo que siempre he sabido cuando ha llegado mi momento, cuando ya no es-

toy agregando valor. Si miras mi carrera, hago lo que llamo el trabajo pesado: la fase de inicio, la fase de transformación, y me apasiona eso. Establecer la cultura, establecer la dirección de la empresa, garantizar que las personas, ya sean cinco o dos mil personas, conozcan la cultura de la empresa. Entonces el saber cuando mi papel ya está hecho y no tener que estar haciendo algo que no me hace feliz o que no me entrega satisfacción. Sólo digo “Ya terminé, mi papel está hecho” Y luego lo entrego, lo suelto.

Creo que muchas personas, muchos CEOs, simplemente se aferran y no se vuelven parte de la solución sino parte del problema, porque los CEO no se cambian a sí mismos. Así que creo que mi fortaleza ha sido establecer la cultura de la empresa y saber cuándo es el momento de irme, cuando me convierto en parte del problema y antes de que eso suceda, definir el próximo desafío. Siempre buscar el próximo desafío.



trendTIC.CL

Tendencias Tecnológicas para la Empresa

#1

En Chile

En portales webs especializados en tendencias tecnológicas para Empresas.

Website Analysis Overview Report
May 2018

Website Audience

Total Visits

Feb 2018 - Apr 2018, Worldwide

Domain	%	#
trendtic.cl	34.566	
infoweek.biz	22.014	
gerencia.cl	< 5,000	
revistait.cl	< 5,000	

Engagement

Feb 2018 - Apr 2018, Worldwide

Domain	Monthly Visits	Unique Visitors
trendtic.cl	11,522	5,560
infoweek.biz	7,338	< 5,000
gerencia.cl	< 5,000	< 5,000
revistait.cl	< 5,000	< 5,000



Y en esa autocrítica, ¿cuál ha sido el mayor error en tu carrera?

Soy el tipo de persona que puede hacer y hacer cosas, y en cada compañía, en las 10 compañías en las que he estado, siempre he tenido muchas ideas. Entonces, una de mis debilidades es que quiero presionar muy rápido y ser receptivo todo el tiempo. Y para ser honesto, es fácil como CEO decir "¡Haz esto!" "¡Adelante!" Pero luego debes implementarlo. Así que creo que a medida que envejeces, se hace más fácil entender que la implementación lleva más tiempo que la idea. Creo que una de mis debilidades con las que trato de lidiar es no cambiar todo; todo el tiempo.

Creo que mis búsquedas buscando cambios, es muy grande. Raramente estoy satisfecho en términos del progreso del negocio. Pienso que si algo ya está implementando, posiblemente pueda presentar otros desafíos que desconozco. Si estás conmigo en el negocio puede ser desalentador la intensidad del cambio que WOM o cualquiera de las otras nueve compañías que he comenzado, han tenido. Estoy aprendiendo a obtener ese equilibrio, pero todavía es algo en lo que tengo que trabajar.

Cambiando un poco de tema ¿Cuál es tu opinión sobre esta "guerra" que lleva WOM con Entel en los tribunales?

Tu pregunta es una, pero quiero responderla en dos partes.

Llevamos a Entel a los tribunales anticompetitivos, debido a los precios discriminatorios extremos contra los clientes de WOM. Tenemos grabaciones claras enviadas por nuestros clientes donde hacen una oferta a un cliente, que es significativamente diferente si tú estás en Movistar o en Claro. Eso es una fijación de precios clara y anticompetitiva. Es un alegato muy serio que debería ser investigado por un tercero -el tribunal- para asegurarse de que Entel no intenta atacar al competidor WOM, para así lograr volver al status quo, donde sólo había tres simpáticos jugadores en el mercado.



En la segunda parte, ¿Entel presenta un reclamo contra WOM? Mi respuesta oficial a partir del 23 de abril, es que todavía no he visto la notificación oficial. He leído sobre esto en la prensa, parecen estar diciendo que les gustaría que los trate con respeto. (RISAS) No parece haber muchas razones para ellos, el ver que no respeto a Entel. En mi mundo debes ganarte el respeto. ¿Se lo han ganado o no? Veremos a su debido tiempo y dejaremos que los abogados debatan si se trata de una ofensa criminal.

El primer caso es claro, el segundo ... No estoy completamente consciente de tratar a Entel con falta de respeto. Creo que intentaron unir los dos, pero son dos cosas muy separadas. Y nuestros abogados las tratarán por separado. Continuaremos trabajando en lo que somos buenos: hablando con los clientes y aportando innovación a Chile. No nos distraeremos con las tontas de Entel.

Tomando este hilo conductor, el crecimiento de WOM no sólo ha

significado el tema positivo de conseguir más clientes, sino que también presenta varios desafíos, como por ejemplo, la calidad del servicio. ¿Cómo enfrentaste estos desafíos?

En los primeros seis meses fuimos lentos para reaccionar a los problemas relacionados a la calidad. Hemos aprendido desde entonces y, por lo tanto, estamos reclutando más clientes cada mes. El gran problema es tener más red y ya estamos construyendo más redes. Tenemos cerca de 3.000 de nuestras propias estaciones base. Hemos invertido US \$ 600 millones para mejorar la calidad. En diciembre de 2017, mis accionistas estaban tan satisfechos con los resultados que acordaron invertir otros 350 millones de dólares, destinados principalmente a hacer crecer la red aún más rápido.

Estamos trabajando con gente como la Subtel, sobre cómo podemos construir la red más rápido. Tenemos el dinero para construir, tenemos los clientes que quieren que construyamos, y aho-

ra necesitamos el proceso que nos permita construir más rápidamente. Estoy contento de que una de las iniciativas clave de la Subtel sea facilitar el proceso que permita la inversión en infraestructura. Eso también ayudará a nuestra calidad.

Si observas las estadísticas de la Subtel, si observas encuestas independientes como Open Networks, y observas el NPS de Cadem, la calidad de WOM es la número uno o la número dos en prácticamente todas las categorías. Reconocemos absolutamente que en los primeros seis meses de este proyecto, no fuimos buenos. Ya hemos invertido y mejorado mucho, pero aún tenemos un largo camino por recorrer, pero a pesar de eso, las encuestas independientes muestran que somos uno o dos de calidad, y es por eso que los clientes siguen creciendo tanto. Pero aún tenemos que hacer más, y es por eso que estamos invirtiendo una cantidad mayor y significativa de dinero en la calidad de la red también.

Para finalizar, ¿Cuál ha sido tu libro favorito?

Me gusta Catch-22, es un libro muy viejo que trata el tema de querer cosas que parecen imposibles de obtener y del como entonces comenzamos a dar vueltas en círculos para obtenerlas. Toda la vida puede ser un Catch-22. No sé si es un dicho conocido aquí el decir: "Lo quiero, pero no puedo." Este libro trata de como haces que las cosas sucedan en un entorno Catch-22.

También tengo una gran debilidad por Harry Potter, porque solía leerle esto a mis hijos. Mirando hacia atrás debo decir, que este es un mundo mágico, incluso siendo adulto nos podemos perder a nosotros mismos. Se lo leí a mis hijos mientras crecían, así que eso significaba mucho para mí.

Luego hay algunos libros de liderazgo. El que estoy leyendo en este momento se llama Grit, y es acerca de ser persuasivo y apasionado. Y sobre ser obstinado en ser apasionado, y el cómo eso puede cambiar el mundo. Es un libro con el que puedo hacerme eco porque es muy similar a mi estilo de vida. Tengo un título de química de una universidad terciaria, y nací en un pueblo minero cerca de Manchester. No creo que mi éxito en Chile tenga que ver con el no haber ido a las diez mejores escuelas o las tres mejores universidades, superé esa adversidad a través de mi propio talento y mi propia capacidad de persuasión de "Puedo y lo haré". Me gustaría aprovechar esta oportunidad y dar un mensaje a 17 millones de chilenos de decirles: ¡i cree en ti!!

Algunos de los libros que leo son acerca de cómo proponer a las personas este mensaje "creen en ti" para que este cambio suceda. Cambio en la sociedad, pero también cambio en ti como individuo. Mis hijos pasan por eso, tienen 20 y 22 años y son personas seguras. Cada persona tiene la capacidad de cambiar su mundo. No necesariamente el global, sino tu propio mundo. Tienes que creerlo. 📌

¿Estás preparado para enviar Documentos adjuntos?



Reduzca los costos y mida los resultados

Responda a los desafíos de entrega segura de todos sus documentos electrónicos a través del email.

Con MasterBase® usted podrá manejar el proceso de generación, despacho y respaldo de todos sus documentos de manera rápida y automatizada.



MasterBase®

Aprenda más en <http://cdea.masterbase.com/trendtic/adjuntos>

Más de 900 clientes



en 16 países

Chile - Argentina - Perú - Uruguay - Brasil - Bolivia - Ecuador - Colombia - Venezuela - Panamá - Costa Rica - Guatemala - Nicaragua - México - EE.UU. - España

www.masterbase.com

MEDIOS DE PAGO: La deuda pendiente de Chile con el emprendimiento nacional.

Por Roberto Moreno
Regional Sales Manager de A10 Networks

Líder tecnológico de la región...

A los chilenos nos encantan las cifras económicas, índices financieros, tablas de rankings, estadísticas de consumo, gráficos, OCDE y frases como "líderes de", "a la cabeza de", etc. Es cosa de ver los encabezados de cualquier medio de prensa local, escrita o digital, donde siempre nos esmeramos por mostrar algún punto exitoso de nuestro largo país y más aún si se trata de compararnos con los vecinos. Pero como ocurre con la mayoría de los países aventajados, dada la apertura y gran adopción que estamos viviendo del comercio electrónico, de la mano del desarrollo aparecen brechas importantes y en particular una muy grande que tiene que ver con los medios de pago existentes.

Chile es tierra fértil para el desarrollo del comercio electrónico, debido a que cumplimos con un sinnúmero de variables favorables que permiten que la ecuación sea positiva. Como por ejemplo, alta penetración per capita de banda ancha (fija y móvil). Somos un país con libertad económica y muchos tratados de libre comercio, economía estable, y bancarización en aumento y con

una capital financiera dinámica. Tal vez sea por el frío pero nos encanta el delivery a domicilio, y también somos reyes de los descuentos y ofertas. Las nuevas generaciones son más individualistas, no hay mucho tiempo libre dada las jornadas largas de trabajo y parte de las generaciones mayores está haciendo un esfuerzo importante para subirse al carro de los smartphones y relacionarse de mejor manera con los nativos digitales.

Nuestro país ha adoptado el comercio electrónico como un modelo de vida que llegó para quedarse, con adquisiciones de plataformas locales por parte de multinacionales, Aliexpress firma acuerdos locales y Amazon amenaza al retail dejando de cobrar aranceles aduaneros. Hoy en día, el proceso de compra online hace pasar al usuario por diferentes intermediarios, donde cada eslabón es muy relevante en la experiencia, siendo el más crítico el cierre o definición del medio de pago. Es justo aquí, donde tenemos una brecha digital enorme y mucho por mejorar.

Emprendimiento vs chilean way...

Por algún motivo, cuando las cosas lle-

van funcionando por años de la misma forma, siempre hay algún osado que te lanza "¡Es lo que hay!" o el clásico "hay que remar con las herramientas que están disponibles". Más allá exponer la realidad criolla y evidenciar nuestra miopía tecnológica. Hay algo indiscutible en nosotros y es que el sistema bancario nacional con sus tarjetas de débito y crédito "atentan directamente contra el emprendimiento".

Es así y aunque suene inquietante esta aseveración, el sistema tradicional de tarjetas de crédito como lo conocemos hoy en Chile, con dos líneas internas (dólares y pesos) y una tarjeta de débito que sólo sirve para sacar plata del cajero y pagar con Redcompra...en el resto del mundo no es así. De hecho -desde mi punto de vista-, está estructurado de esta forma, exclusivamente por conveniencia directa de la banca y la gente como es lo que conoce no tiene otra opción.

En Europa o Estados Unidos, la gente opera con tarjetas de débito con numeración de crédito, permitiendo comprar online en cualquier parte siempre y cuando el saldo en la cuenta lo permita.

Las tarjetas de crédito tienen una única moneda y se usan para cosas muy puntuales o bien para el pago en cuotas como estamos acostumbrados. En cambio en Chile, la mayoría de las tarjetas de débito también tienen numeración de crédito pero el banco no te entrega el número verificador o CCV (card verification value), obligándote a usar la tarjeta de crédito como medio de pago. Dicho de otro modo a endeudarte o caer en la trampa de las dos líneas porque te cobran en dólares y luego si existe retraso la deuda se pasa a pesos.

Es de conocimiento público que estos últimos años hemos sido polo de atracción de muchos extranjeros. La industria de e-commerce nacional, se está perdiendo millones en ventas sin saberlo por operaciones que no pudieron cursarse, esto debido a que WebPay no acepta el pago de tarjetas extranjeras si es que el comercio no paga un adicional que permita hacerlo.

"...si emprendimientos mundialmente reconocidos como LinkedIn, Uber, Netflix o Spotify hubiesen sido gestados en Chile, habrían fracasado rotundamente"

Nuestro país tiene grandes desarrolladores y parte de las innovaciones vienen dadas por el mundo mobile. Existe otro talón de Aquiles muy nefasto respecto al sistema tradicional, que impide a los emprendimientos optar por suscripción online con tarjeta de crédito localmente. Es decir, en Chile no se puede hacer "In-App purchase" o desarrollar modelos de negocios basados en suscripción, porque tenemos un sistema precario, obsoleto y muy cuestionado como el PAT o PAC.



En resumen, si emprendimientos mundialmente reconocidos como LinkedIn, Uber, Netflix o Spotify hubiesen sido gestados en Chile, habrían fracasado rotundamente debido a la regulación existente que hoy favorece a la banca, perjudica económicamente a los usuarios y boicotea al emprendimiento.

La carrera por el medio de pago ganador...

Nuestro país cada año repite la misma y vergonzosa historia digital caídas de servicios en fechas clave. Con pérdidas millonarias por el aumento explosivo en la demanda como día de la madre, Cyberday, impuestos, épocas electorales y ofertas de fin de año entre otros. Siendo nuestro medio de pago online estrella (WebPay), en muchos casos el principal cuello de botella del e-commerce de todo Chile.

La idea no es hacer un juicio de valor respecto al hecho de tener un medio de pago dominante. Dado el escenario existente, el mercado tecnológico y los diferentes proveedores como Multicaja

están en una carrera sin precedentes para ganarse una tajada de esta industria de pagos que mueve millones.

La tendencia explosiva de crear medios de pagos privados seguros es enorme. Donde se mejore la experiencia del usuario, disminuyendo pasos y aumentando la conversión como se hace en gran parte del mundo. Incluso, estamos viendo el ingreso muy agresivo de emprendimientos "fintech" que proponen saltar el proceso bancario regular y operar con cryptomonedas, recargas prepagadas e incluso con puntos de fidelización.

Chile está en un punto de inflexión, se está innovando como nunca. Y definitivamente, aunque gremios tradicionales reaccionen operando como verdaderos carteles, apelando al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, aplicando barreras y resquicios contractuales intentando evitar lo inevitable. Aquí no hay vuelta atrás y mientras los usuarios sean los beneficiados, ¡que gane el mejor! 🏆

En el VTEXDAY 2018 realizado en Brasil: Industria debatió sobre las últimas tendencias de e-Commerce de la región

Por Isabel Morell desde Brasil.

El Vtex day 2018 prometía ser un evento referencial en cuanto al conocimiento profundo del comercio electrónico, y sin duda lo logró. Con una convocatoria que superó los 15 mil asistentes y la presencia de delegaciones de más de 20 países a nivel global, sin duda ha dejado un precedente en lo referente a conferencias, en lo que es nuestra región.

El inicio de la conferencia estuvo marcado por la presencia del multifacético vocalista de Iron Maiden, Bruce Dickinson, el cual expuso desde su sólida faceta de empresario. Sus diversificados emprendimientos incluyen el mundo de las cervezas, negocio de aviones y video juegos, todo esto con su marca y sello personal. La presencia de Bruce Dickinson, fue sin duda uno de los platos fuertes de este Vtex Day, el sólo hecho de que integrara el selecto grupo de speakers, otorgó un matiz energético adicional; esto sumado a todo el aporte que entregó en su charla tipo motivacional. Entre sus declaraciones cabe destacar: "La clave del éxito es la actitud que se tiene frente al fracaso" y que para alcanzar el éxito, hay que pensar "Out of the box" y creer en los sueños. "La creatividad es el mejor camino para quien quiere emprender"

Otro de los speakers estrella fue Marc Randolph, cofundador de Netflix, empresario, asesor e inversor de Silicon Valley. "Netflix generó una disrupción en el mercado", dijo Randolph y contó

que la idea de la empresa se le ocurrió en un local de videos.

Randolph agregó que "No hace falta estar en Silicon Valley ni un diploma especializado para tener éxito. Lo que se necesita es tolerancia al riesgo y una idea y no es necesario tener una gran idea, sino probar muchas malas", cerró.

En cuanto a los contenidos generales, el foco fue en relación a los intereses de la industria: mercados B2B, presentaciones sobre omnicanalidad, market place, estrategias, cross border, marketing TI y casos de éxito.

Una de las finalidades del evento se centró en que los participantes pudieran conocer de manera eficiente nuevas prácticas, nuevas perspectivas, para luego poder aplicar este conocimiento en el día a día de sus funciones profesionales, ante lo cual el presidente de Vtex Mariano Gomide, declaró: "El Vtex Day permite que las personas salgan como profesionales más calificados" y una de las estrategias para este resultado, fue que los asistentes pudieran tener la experiencia de conocer a los profesionales que desarrollaron las soluciones expuestas.

Las aspiraciones del Vtex Day son altas. En este momento están en el orden del tercer evento de e-commerce en relación a importancia en el mundo, de acuerdo a lo señalado por Geraldo Thomaz Co Ceo Vtex: "Cada año vamos a sor-

prender más y más, Vtex day va a ser el corazón del e-commerce del mundo" recalando que esta posición se debe al respaldo de calidad que ofrece Vtex al usuario final, el cual siempre tendrá una experiencia eficiente, "usted siempre va a comprar en la empresa más barata, más rápida y Vtex ofrece esto". Los garantes de esta calidad de la cual Vtex hace gala, estaría fundada en la integración de sus soluciones, como Google Merkat Center (GMC) y Google Adwords (GAW), lo cual permite la actualización automática de cuentas, esto sumado a las campañas de Shopping que se realizan diariamente en la plataforma Software As a Service (SaaS), convirtiéndola de esta forma en la primera plataforma brasileña que distribuye esta solución a todos sus usuarios en América Latina.

En el boarding de los clientes, la gestión es realizada mediante una aplicación que va creando las cuentas del GMC y Adwords por medio de APIs abiertas en Google y en la plataforma. Con un billing unificado, se realizará apenas una cobranza a los clientes por los servicios de Vtex y Google. La solución quedará disponible para todos los usuarios en sus áreas de extensión dentro de la plataforma de Vtex.

La compañía asegura mejorar la experiencia de las compras en línea, entendiendo que por un lado tienen a un cliente queriendo realizar sus compras online y que al mismo tiempo se en-



cuentran los minoristas buscando formas, procesos y tecnologías para perfeccionar el servicio a sus clientes y aumentar sus ganancias.

De acuerdo a lo señalado por Adriano Nasser, Head of Channel Sales de Google Brasil: "Estamos bastante entusiasmados de poder participar de este proyecto, lanzando en Brasil una herramienta que ya se mostró eficaz en el mercado americano. Los clientes de Vtex podrán tener una solución completa y fácil, combinando atributos que generan ventajas competitivas en el mercado actualmente"

Un diferenciador importante de la compañía correspondería a la integración online y off line de los stocks, entregando la posibilidad de que los minoristas puedan supervisar en tiempo real y de forma centralizada, todo el inventario disponible, de esta forma tienen la capacidad de poder dirigir el pedido a la locación más cercana en relación con la ubicación del usuario, lo que permite bajar los costos en transportes, como también reducir los tiempos de entrega.

"Más que dar la opción de realizar el pedido en línea y retirar en la tienda, está el probar el pro-



ducto en vivo, realizar la compra vía internet, tener un servicio personalizado, con las recomendaciones de productos que están en tiendas físicas, esto es posible con la base de datos obtenidos online. Para que esto funciones se hace vital una total visibilidad del stock de la tienda y una gestión eficiente de pedidos en cualquier lugar que se haga o se entregue la solicitud. Además, es necesario tener centralizada y actualizada la información de los clientes, esto es fundamental para entender su comportamiento y así aumentar las ventas, optimizando la gestión de los stocks" explicó Alessandro Gil; Chief Experience Officer (CXO) de Vtex.

Copernicus una oportunidad para Chile

Por Florencio I. Utreras
Profesor Titular, Centro de Modelamiento Matemático
Universidad de Chile



El 3 Abril DE 2014 fué lanzado desde Kourou en la Guyana Francesa, el Satélite Sentinel 1A, el primero de una serie de Satélites de Observación de la Tierra que la Unión Europea se encuentra en camino de poner en órbita para contribuir a proveer en forma continua de información de calidad sobre nuestro planeta, su medio ambiente y los sistemas que sustentan su funcionamiento. Este satélite ha sido seguido por otros 6 satélites (Sentinel 1B, 2A, 2B, A, 3B y 5P), para ir conformando un

total de 12 satélites, los que, en alianza con otros sistemas satelitales Europeos, constituyen el Programa de Observación de la Tierra de la Unión Europea, el Programa Copernicus.

El conjunto de satélites de éste sistema provee datos que permiten la observación de los sistemas que hacen funcionar nuestro planeta, así como la actividad humana y su interacción con dichos sistemas. Mediante los sensores instalados en estos satélites, los

que van desde sistemas ópticos de alta resolución que permiten fotografiar el planeta con resoluciones de 10m, o visualizar la calidad de la vegetación, distinguir el agua de la tierra o de hielo, hasta sistemas de radar que penetran las nubes y altímetros para medir la altura del mar, o instrumentos para determinar la capa de Ozono o la calidad del aire.

Probablemente Uds. pensarán que este tipo de sistemas ya existen y que servicios en base a este tipo

de datos están disponibles para ser comprados por quienes deseen hacer uso de ellos, principalmente entidades de gobierno, para fines de planificación urbana, reacción temprana ante desastres naturales, supervigilancia de volcanes, seguimiento de la pérdida de agua de los glaciares, etc. Uds. tienen razón, sistemas similares existen, incluso existen algunos satélites de uso gratuito. Lo que hace único al sistema Copernicus es que la Unión Europea ha declarado que todos los datos de sus satélites Sentinel son de uso abierto y gratuito, sin importar que el usuario sea un individuo, una entidad de gobierno o una empresa que desea proveer un nuevo servicio usando los datos provistos por dichos satélites. No

existe restricción al uso, si Ud. desea desarrollar un nuevo servicio, por ejemplo para la agricultura de precisión, lo puede hacer, no existen regalías ni pagos que hacer a Copernicus. La Unión Europea piensa que el beneficio para todos consiste en que dichos servicios existan, contribuyendo a acelerar el desarrollo de la industria de servicios basados en datos espaciales o Industria de Observación de la Tierra cuyo valor es estimado en US\$ 50.000 Millones en 2016, estimándose que alcanzará los US\$ 75.000 Millones el año 2020, con un crecimiento estimado en 14,5% anual.

Chile está presente en forma incipiente en esta industria, existiendo un manajo de pequeñas empresas que proporcionan servicios a la agricultura, la minería y el sector forestal, entre otros. Sin embargo la participación de América Latina en este mercado es aún muy pequeña, sólo un 5,5% del total mundial incluyendo en este porcentaje a Brasil que tiene la industria espacial más consolidada del continente. Más aún, el crecimiento de esta industria para los próximos años en América Latina se estima en sólo 3,8% (Todos los

datos numéricos provienen de GeoBuizReport 2018).

Chile tiene excelentes ingenieros y profesionales que sólo necesitan su imaginación y los datos para participar en esta industria. Es aquí donde Copernicus es clave, la materia prima para la provisión de una miríada de nuevos servicios está disponible en forma gratuita, un regalo para nuestros jóvenes emprendedores y un desafío a su creatividad.

Chile ha decidido integrarse con fuerza a Copernicus, firmando con la Unión Europea un acuerdo que le permite mantener todos los datos de los satélites Sentinel en línea, en Chile, disponibles para todos los que deseen hacer uso de ellos. La Universidad de Chile, asumiendo su rol de entidad pública que aporta al beneficio del país ha ofrecido su ayuda y ha firmado un convenio con el Estado de Chile para mantener y operar esta base de datos para beneficio de nuestro país. Ya no hay excusas, los datos estarán disponibles en Chile a distancia de una buena conexión a Internet nacional, sin ocupar las conexiones internacionales, cualquiera podrá acceder a estos datos. La tarea ahora es construir con ellos una economía de servicios que participe con fuerza de este nuevo y pujante sector. 🇨🇱

imagine⁷ Lab

La incubadora y Microsoft por medio de su nuevo programa, Latam Innovation Circle, buscan ser un puente de conexión para las empresas que necesiten satisfacer sus problemáticas de manera más eficiente y a menor costo.


Hace unos meses, Imagine Lab en conjunto con Microsoft, crearon Latam Innovation Circle, un nuevo programa con el objetivo de impulsar la transformación digital en las empresas, a través de la participación y colaboración activa con entidades líderes en innovación corporativa, governance innovador y conexión con startups.

El programa buscará apalancar, apoyar y acelerar el proceso digital de medianas y grandes empresas de las diversas industrias existentes, por medio de subprogramas y workshops en donde se trabajarán importantes aspectos como, analizar temas estratégicos de alto nivel, descubrir tecnologías disruptivas, creación de talleres de cultura innovadora, con el fin de facilitar la interacción y match entre las Empresas y Startups. Además, de formar y certificar intrapreneurs para realizar mentorías al interior de las organizaciones.

Javier Cueto, Gerente General de Imagine Lab, destaca que *"parte de nuestro elemento diferenciador, es conectar grandes corporaciones con startups a través de procesos de innovación abierta, pero sabemos que no todas las empresas tienen la capacidad o están listas para correr este tipo de procesos. Gracias al Latam Innovation Circle, ahora existe una nueva opción que les va a permitir involucrarse en el mundo de la innovación de la mano de startups, aprender cómo trabajar con ellas y lograr casos de éxito con impacto en sus organizaciones. Nos dimos cuenta que no basta con solo conectar una startup con una empresa a través de un demo day o evento, ya que hablan en un lenguaje distinto, tienen expectativas diferentes y es necesario asegurarse de que se integren y trabajen en conjunto, y para eso es clave que este programa les enseñe las mejores alternativas y metodologías para lograr co-*

nexiones exitosas y darle proyección a este trabajo".

En el programa, las empresas tendrán una participación activa permitiendo a diferentes roles (Tecnología, RRHH, Comercial, Operaciones) participar en programas de cultura innovadora, actividades del ecosistema, formación de mentores al interior de las empresas y una serie de iniciativas que buscan que la transformación logre permear en toda la organización y no sólo en el área de tecnología o innovación.

Imagine Lab destaca que dentro de sus beneficios, está lograr una participación colaborativa con empresas líderes de distintos rubros en temas de transformación digital, innovación corporativa y conexión con diversos emprendimientos. Y de esta manera, lograr identificar oportunidades de negocio en conjunto a través de sus canales ya establecidos, generando y capturando valor. 

Brasil y México concentrarán el 66% de la inversión esperada en ciberseguridad para 2018 en Latinoamérica

El gasto en ciberseguridad en Latinoamérica, durante 2017, fue de 3.03 MMDD (Mil Millones de Dólares), y se prevé un crecimiento del 12.5% para finales de 2018, con una inversión de 3.4 MMDD. IDC, la principal firma de inteligencia de mercado, servicios de consultoría y conferencias para el sector de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones, presentó los resultados del Semiannual Security Spending Guide, su investigación más reciente sobre el mercado de ciberseguridad en la región.


"En cuanto a los países que conforman la región, Colombia es el país que tiene la mejor tasa de crecimiento proyectada para 2018, con 16%, y se prevé que, tanto Brasil como México, crezcan alrededor de un 13%", comentó Carlo Dávila, Analista Senior para IDC Latinoamérica. Actualmente, IDC pronostica que Brasil y México concentrarán el 66% de la inversión esperada para finales de 2018.

La inversión en seguridad ha continuado creciendo, de la mano de la inquietud de las empresas debido al compromiso de cumplimiento de las regulaciones que existen en cada país de América Latina, y del impacto que produce la búsqueda de eficiencia para proteger información sensible, tanto de los clientes como de las compañías.

El continuo acercamiento entre information technology (IT) y operational technology (OT), aunado al desarrollo de proyectos de IoT, es otro factor importante que impacta el gasto en seguridad, principalmente en el sector de manufactura. Las plataformas de software y servicios crecerán aceleradamente hacia finales del presente año, con un promedio de 14.3%, mientras que hardware, se prevé, incrementará sólo un 5.6%.

La plataforma de servicios para la en-

trega de soluciones de seguridad continúa incrementando su importancia y se proyecta que, hacia finales de 2018, significará un 55% del total de la inversión en ciberseguridad; esta proporción está impulsada por la existencia de un número significativo de diferentes fabricantes dentro del ecosistema de una compañía, lo que hace que la gestión y la administración de estas soluciones se haga más compleja y con mayor costo, pues actualmente se observa una falta de profesionales que puedan cubrir las necesidades del mercado en materia de ciberseguridad. Las empresas están tomando en cuenta modelos en los cuales requieren de menos expertise in house y considerando entrar a un modelo que requiera menos inversión directa en productos y mayores capas de servicios.

Los tres principales sectores en el mercado de ciberseguridad son finanzas, manufactura, y distribución y servicios. De acuerdo con IDC, dichos sectores concentran el 70% de la inversión en la región. "En cuanto al sector financiero, en la medida en que siga integrando, a sus ecosistemas, tecnologías como nube y movilidad e implementado modelos de Transformación Digital, requerirá un mayor nivel de inversión en seguridad avanzada", concluyó el analista. 

Telepizza trae a Chile el programa de innovación Excellence Lab


Telepizza anunció el lanzamiento de su programa internacional "Telepizza Excellence Lab 2018", un laboratorio de ideas que busca potenciar la creatividad de las nuevas generaciones.

Excellence Lab pretende generar nuevos canales de comunicación directa, promover la creatividad, la innovación y la



calidad, para llegar de manera oportuna a los nuevos públicos que están en el radar de las marcas a nivel global.

Por tal motivo, la empresa concretó un convenio con las universidades de Chile y del Pacífico, con el objetivo de incorporar a sus alumnos ingeniería comercial a esta iniciativa.

El programa consta de cuatro etapas, entre las que se cuentan la presentación de un brief, sesiones de trabajo con los alumnos, semifinales en cada universidad y, por último, una gran final en la que se seleccionarán los mejores proyectos de cada país, ya que la iniciativa se está llevando a cabo de forma simultánea en España, Chile y Ecuador. 

Iniciativa “Mujeres Programadoras 2018” se instala en Quilicura

Con el objeto de incentivar la entrada de mujeres de Quilicura al sector tecnológico y nutrir una industria en constante necesidad de profesionales capacitados, Kodea anuncia la llegada a la comuna de su iniciativa “Mujeres Programadoras 2018”. Con una duración de cuatro meses, este programa capacitará a 30 becadas de entre 25 y 40 años en habilidades que les

permitirán trabajar en oficios tecnológicos y de esa forma entrar en un proceso de reconversión laboral con alto impacto tanto para ellas, como para su entorno inmediato.

Las beneficiadas fueron elegidas dentro de 361 postulantes, las que pasaron por pruebas de lógica y entrevistas psicológicas. Entre las becadas hay mujeres con estudios anteriores como diseño gráfico publicitario, técnico en enfermería, auxiliar de párvulos y administración de empresas, que están interesadas en rediseñar sus vidas con esta capacitación.

El programa pionero en el país, implementado por la Fundación Kodea tiene a 127 programadoras trabajando en la industria tecnológica luego de sus ediciones 2016 y 2017, lo que se traduce en una tasa de empleabilidad del 90% de las egresadas.

“Mujeres Programadoras 2018” se enmarca en el Programa de Apoyo a la Comu-

nidad, compromiso adquirido por Google Chile en 2015 con Quilicura luego de la instalación de su data center en la comuna. De esta manera, la compañía entrega fondos dos veces al año para financiar iniciativas en tres pilares fundamentales: la conectividad, la conservación del medioambiente y el incentivo al aprendizaje de disciplinas STEM (ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas). Tamar Colodenco, gerente de Políticas Públicas y Asuntos Gubernamentales de Google para el Cono Sur, hizo hincapié en el compromiso de la compañía con los habitantes de la comuna de Quilicura para generar impacto real y a largo plazo: “Buscamos involucrarnos con proyectos que puedan apuntar a las necesidades de esta comunidad y también a factores clave que puedan impactar de forma positiva. Este programa no sólo apoya la reconversión laboral de mujeres en Quilicura, sino que incentiva la inserción femenina en una industria dominada por hombres”.

Mujeres de Huechuraba se certificaron en alfabetización digital

Los principales ejecutivos de empresas Como una forma de reducir la brecha de género digital que existe en el país, Aula Móvil de Claro Chile llegó a Huechuraba, de la mano de la organización Girls in Tech, para capacitar en alfabetización digital a 50 mujeres de la comuna.

Aula Móvil es una sala itinerante de computación que cuenta con equipos de última generación conectados a internet y que recorre el país capacitando de forma gratuita en herramientas básicas de computación, con cursos validados por el SENCE.

Inició su recorrido en noviembre de 2016 y hasta la fecha ha capacitado a más de 2.300 personas pertenecientes

a más de 30 comunas del país. El jueves pasado instaló en la Plaza Cívica de Huechuraba, frente de la municipalidad para impartir dos capacitaciones, de 25 alumnas cada una, donde adquirieron herramientas básicas como utilizar documentos de Word y Excel, enviar correos electrónicos, elaborar un currículo y tener una plantilla de cálculo para llevar las cuentas de una microempresa.



Leonardo Cerda, Gerente de Asuntos Corporativos de Claro Chile, afirmó que “para nosotros es muy importante ser un aporte en la reducción de la brecha digital femenina e impulsar, a través de diversas iniciativas, la participación de este segmento en el mundo digital”.

En esta ocasión, el Aula Móvil tuvo una característica especial. Gracias al apoyo de Girls in Tech –organización que da visibilidad a creadoras de tecnología en el país-, la capacitación estuvo dirigida exclusivamente a mujeres.

La directora ejecutiva de Girls in Tech, Maitetxu Larraechea, señaló que “las

mujeres han comenzado a posicionarse en el rubro tecnológico, llegando a desempeñar altos cargos en grandes empresas como IBM, YouTube, Yahoo!, Apple, Facebook, Hewlett-Packard, entre muchas otras. Darle a las creadoras de tecnología la visibilidad que se merecen es indispensable para que esta tendencia se potencie aún más”.

Y no solo las profesionales se están abriendo camino en este ámbito. Mujeres con distintos niveles de educación y experiencia laboral están buscando insertarse en la tecnología, partiendo desde distintos niveles. Un ejemplo de ello es la alta participación femenina en los cursos que Aula Móvil, superando el 80%.

SIMPOSIO SALUD 2018

14 DE JUNIO

VISIONES Y PERSPECTIVAS 2018-2022 EL EVENTO MÁS IMPORTANTE DE SALUD DIGITAL EN CHILE

¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS EN SALUD DIGITAL PARA EL PERÍODO 2018-2022?
¿CÓMO LO DIGITAL TRANSFORMA LA RELACIÓN CON LOS PACIENTES?
¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS PARA SER COMPETITIVOS EN SALUD DIGITAL?

PARTICIPA E INSCRÍBETE EN: SIMPOSIO.SALUD.PAISDIGITAL.ORG
CENTRO DE CONVENCIONES HOTEL W, ISIDORA GOYENECHEA 3000, LAS CONDES



Acelera tu Negocio con Innovación