

vmware®

"La colaboración, el *cloud* y las alianzas son los verdaderos protagonistas de VMware Explore"

Una década lleva Barcelona acogiendo el evento anual de VMware. Diez años que han servido para "crear y consolidar una comunidad tecnológica alrededor del *cloud*", asegura María José Talavera, directora general de VMware Iberia. La directiva, que lleva diez años al frente de la filial en España y Portugal, destaca que este evento se haya convertido en "un punto de encuentro" en el que los verdaderos protagonistas son el espíritu de colaboración, el *cloud* y las alianzas para desarrollar una tecnología más ágil.

María José Talavera, directora general de VMware Iberia

Olga Romero

Llevan una década celebrando este evento en Barcelona. ¿Qué destacaría de estos diez años de vida para un evento de estas características en España?

Este tipo de eventos, que antes se llamaba VMWorld y ahora ha pasado a llamarse VMware Explore, siempre han tenido el espíritu de ser un punto de encuentro de toda la industria de la tecnología y así lo hemos conseguido, porque a mí me gusta decir que esto no es solamente un evento de VMware, sino que es un evento de todo nuestro ecosistema porque aquí están la mayoría de nuestros *partners*, de nuestras alianzas con los *hyperscalers* y al final hemos ido creando una comunidad, que a lo largo de estos diez años se ha consolidado, porque en la filosofía de VMware está el poder colaborar con todo el ecosistema.

VMware Explore se ha convertido en un punto de encuentro, que hacía tres años, desde 2019, que no lo hacíamos físicamente en Barcelona, en el que nosotros no monopo-



lizamos el evento y en el que hay un gran espíritu de colaboración. Además, nos ha sorprendido la acogida de este año, porque nosotros esperábamos en torno a los 4.500-5.000 asistentes y se ha rondado los 10.000. Esto nos dice que la comunidad tecnológica, creada alrededor del *cloud*, se ha

ido consolidando y evolucionando desde el concepto de virtualización, del que hablábamos hace diez años hasta llegar al concepto de *cloud*, que aparece hace unos años, y como al principio parecía que todo tenía que estar en la nube y esto ha creado cierta confusión o caos.

“En la filosofía de VMware está el poder colaborar con todo el ecosistema por el bien de nuestros clientes”

En este escenario nosotros, que somos los grandes impulsores de la adopción del modelo *cloud*, lo que queremos hacer es ayudar a tomar esas decisiones mucho más libremente y mucho más consecuentemente. Entonces, volviendo otra vez a la libertad de elección de nuestros clientes como uno de nuestros máximos objetivos, intentamos ayudarles en una evaluación de las aplicaciones para ver exactamente dónde se deberían descargar esas aplicaciones o correr esas aplicaciones, datos, cargas de trabajo. Al final lo que ocurre es que se pueden tomar decisiones que, por cuestiones económicas, hay que revertir. Nosotros hace unos años pasamos por el concepto de *cloud* híbrida, que no es ni más ni menos que un puente de ida y vuelta hacia la *cloud* pública. Tene-

mos una solución alrededor de todo esto. Por eso uno de nuestros pilares es Cloud Management que proporciona herramientas a nuestros clientes para que sean capaces de gestionar desde el punto de vista económico dónde les interesa poner las aplicaciones. Además, las regulaciones, la soberanía del dato o GDPR a veces fuerzan a revertir esas decisiones. Nosotros ayudamos con todas nuestras herramientas a decidir qué aplicaciones poner en qué *cloud* y a tener la absoluta seguridad de que esas decisiones se pueden revertir. Todo esto guardando la cadena de seguridad, porque el caos que se está produciendo en estos momentos viene de que la forma de operar las operaciones y la seguridad no son las mismas en las diferentes *cloud* y nosotros somos el nexo.

Una década marcada por su posición como directora general para Iberia de VMware. ¿Cuáles han sido sus mayores logros personales al frente de la filial ibérica, además de los inmejorables resultados económicos?

Los resultados siempre son un reto. La verdad es que lo que sí que es cierto es que nunca piensas cuando te los pones que los van a hacer y al final los acabas haciendo. Pero entre mis mayores retos personales están: lo primero de todo yo llegué a una compañía más o menos monoproducción y que se apoyaba mucho en el canal, nos seguimos apoyando mucho en el canal, pero es verdad que nosotros tratamos directamente con los clientes, entonces había que generar una cultura de venta más directa con el cliente final, una cultura más de relación que nos permitiera entender los retos de los clientes y cómo los podíamos ayudar. Por otro lado, era pasar de una compañía que era prácticamente monoproducción, con un éxito brutal, a un *portfolio* que se ha ido ampliando considerablemente

a lo largo de estos diez años. La arquitectura que tratamos de cara al cliente es muchísimo más grande que el propio hipervisor, que la propia capacidad de cómputo, y el trabajar en esa transformación suponía un reto.

Desde el punto de vista personal, muchos retos. Llegas a una compañía, llegas a una posición y te das cuenta de que la soledad del poder existe. Tienes que dirigir una empresa en España y Portugal. Pero bueno, lo primero es aprender a generar un equipo con valores humanos, eso es muy importante. Es decir, un equipo que no solo tenga capacidades profesionales, sino también valores humanos y que sean buenos de forma individual, pero que al mismo tiempo sean capaces de colaborar con los compañeros porque, al final, hay un bien último que es la compañía y todos trabajamos por eso, cada uno desde nuestra parcela, las cuales no están separadas. De hecho, cada vez que nosotros hablamos de las arquitecturas tecnológicas de los clientes y decimos que hay que eliminar silos,

yo soy la primera que le digo a mi equipo que tenemos que eliminar nuestros propios silos como organización y que tenemos que ser una organización mucho más horizontal, en la que poniendo al cliente en el centro seamos capaces de colaborar todos desde las diferentes funciones. Hay que conseguir que sea un equipo cohesionado y que trabajen conjuntamente, porque al final se aúnan muchos esfuerzos y eso es lo que te da los frutos positivos. Por eso al final, lo que parecía que no ibas a conseguir, en cuanto a resultados económicos, lo consigues. Y es que los resultados económicos son el fruto del esfuerzo conjunto con un foco fundamental, el cliente.

Uno de los propósitos de VMware siempre ha sido conseguir que las organizaciones sean más ágiles e innovadoras. ¿Cuáles han sido las grandes bazas para lograrlo?

Yo creo que hay una cosa muy importante, la cual está en la idiosincrasia de la compañía, que es invertir mucho en innovación, se

invierten 2,7 billones de dólares al año en innovación que respecto a los resultados de negocio es una parte sustancial. Además, hemos tenido grandes visionarios de la tecnología como Raghu Raghunan, CEO de la compañía actualmente.

Entonces la capacidad de innovación es una de las grandes palancas y luego ser una compañía con un estilo colaborativo, es decir, intentar ver en quién nos tenemos que apoyar del ecosistema para los diferentes retos que tiene un cliente final. Entonces esa capacidad de escuchar, empatizar con el cliente y, al mismo tiempo, dispuestos a colaborar con todo el mercado creo que son las grandes bazas que nos han hecho poder proporcionar una tecnología que realmente facilita la agilidad y la transformación, no solamente desde el punto de vista de la estrategia *multicloud*, que para mí es clave de cara a generar competitividad y eficiencia en las empresas, sino también desde el punto de vista del puesto de trabajo. Al final la pandemia la

hemos vivido todos. Nosotros como compañía, gracias a que teníamos la tecnología y el saber hacer, no sufrimos grandes cambios y esto nos permitió estar cerca de muchas organizaciones como, por ejemplo, hospitales y centros sanitarios.

Últimamente sus grandes inversiones han pasado por el edge y las aplicaciones cloud. ¿Qué ventajas aporta esto a las organizaciones?

Actualmente el mundo está absolutamente dirigido por las aplicaciones ya que son la forma en la que las empresas pueden conectar, tanto con sus empleados como con sus clientes, y estas aplicaciones generan millones de datos que son utilizados para la toma de decisiones porque, aunque la intuición siempre estará ahí, es cierto que hoy en día la toma de decisiones se basa en los datos. En un par de años, aproximadamente, el 80 % de los datos que se generen en el mundo procederán del edge, el cual está bastante

verticalizado en cuanto a la industria, es decir, los dispositivos que recogen estos datos son diferentes dependiendo si se trata de una estación eólica o de un coche. Pero es verdad que esa cantidad de datos no se van a generar dentro del centro de datos, sino en el edge, con lo cual nuestro objetivo es llevar la estrategia *multicloud* desde el centro

de proceso de datos hasta el edge y hacerlo, por supuesto, de una forma segura porque cuantos más dispositivos haya conectados y generando datos mayor es la posibilidad de sufrir un ciberataque. Por ello nosotros queremos trabajar en la seguridad *end to end*, es decir, en el concepto de seguridad intrínseca para ampliar esas capacidades de seguridad.



Por todo ello el edge es importante y vamos a invertir mucho en él.

También hay que destacar que el ciclo de desarrollo de aplicaciones ha cambiado. Antes los proyectos para crear una aplicación podían durar dos años. En el mundo actual, el *time to market* para sacar un producto o solución al mercado se ha acortado considerablemente y, además, hemos interiorizado el prueba y error, es decir, se puede lanzar una aplicación y si no funciona, desde el punto de vista del negocio, se vuelve a generar otra nueva aprendiendo de la anterior. En definitiva, la industria ha interiorizado la idea de que hay que hacer varias pruebas y para eso hay que agilizar el desarrollo. Una agilidad que se consigue con la nube. Por ello, nosotros entendemos que tenemos que trabajar en ese punto porque eso hace que las compañías puedan ser muchísimo más rápidas a la hora de entender qué soluciones van a funcionar dentro de su *portfolio* de productos y servicios. Lo que ocurre actualmente es que

“En un par de años el 80 % de los datos se producirán en el edge y no dentro de los centros de datos”

el 70 % del tiempo de desarrollo de la aplicación no está en desarrollar el código en sí mismo, sino en gestionar toda la infraestructura, las operaciones y la seguridad que hace que ese desarrollo acabe siendo una realidad. En VMware pensamos que en ese 70 % podemos acortar el ciclo para que nuestras organizaciones ganen mayor agilidad.

Conseguir una mayor productividad por parte de los empleados es el deseo de cualquier organización. ¿Cuáles son las mayores demandas que les hacen las empresas y la Administración en este sentido?

Conseguir la productividad de los empleados es muy importante, pero antes que eso tienes que confiar. Creo que el modelo de trabajo ha cambiado, el modelo presencial

ha cambiado y yo, como mujer y como madre, he sufrido ese modelo presencial. Entonces cuando llegué a VMware implementé una norma diciendo que no se pusieran reuniones presenciales antes de las 10:00 de la mañana ni después de las 17:00 de la tarde para evitar la obligatoriedad de estar presencialmente a esas horas en la oficina. Mi objetivo era subsanar el error que alguien cometió cuando yo era joven.

Entonces, por una parte, hay que confiar porque para que la gente sea productiva tienen que saber que la organización confía en ellos. Esto es fundamental y existe un aspecto cultural en ese sentido que es básico. Por otra parte, están las herramientas que te permiten trabajar desde cualquier lugar y estas herramientas hacen que te vuelvas más



productivo porque trabajas a cualquier hora. Y, por último, creo que trabajar por objetivos es importantísimo y debería enseñarse en los colegios, al igual que debería enseñarse a trabajar en equipo y colaborar.

Desde el punto de vista de España, cada vez está más encima de la mesa el debate de la conciliación, tanto para mujeres como para hombres. En definitiva, hay que buscar un equilibrio sano entre la vida personal y laboral porque cuanto más felices seamos personalmente más lo transmitiremos dentro de

nuestro entorno laboral y en este sentido uno de los grandes proyectos que tenemos es con la Administración Pública, quien ha confiado en nuestra herramienta Workspace One para garantizar el teletrabajo de más de 100.000 empleados, de los cuales, por el momento, 12.000 ya están operando con nuestra herramienta.

Creo que todo empieza con el establecimiento de unos objetivos claros y con una confianza bidireccional entre la compañía y el empleado.

Otra de sus bazas han sido sus acuerdos. ¿Con qué nos van a sorprender en este sentido?

Ya hemos sorprendido en este VMware Explore 2022 con el acuerdo con HPE GreenLake y con Equinix Metal. Además, seguimos manteniendo el acuerdo con Dell y, por supuesto, con todos los *hyperscalers* como IBM, Oracle, Azure, Google, AWS o AliCloud, que aquí nosotros no lo vemos mucho, pero en Asia tiene mucha fuerza, y estoy convencida de que seguiremos llegando a acuerdos porque en la estrategia *multicloud* cuantos

más *partners* tengamos que nos ayuden a darle esa libertad al cliente para construir su estrategia bidireccional y con todos los elementos de seguridad, mejor.

También nos seguiremos apoyando en los *services providers* porque basan en nuestra tecnología sus arquitecturas de *cloud* para dar servicios a terceros. En este sentido son más locales, como Telefónica o Arsys, y son los que tienen una mayor cercanía con el dato, una soberanía del dato que irá cobrando cada vez más relevancia.

¿Cuáles son los mensajes que quieren destacar este año y por qué?

Es el año en el que realmente se ha vuelto a la normalidad. Desgraciadamente la guerra de Ucrania ha provocado grandes parones porque creo que la sociedad en general teníamos la ilusión de recuperarnos de la época de pandemia, pero la situación en Ucrania ha paralizado la cadena de valor en muchos sentidos. En el caso concreto de España se están su-

friendo los retrasos en la entrega de determinado hardware por la falta de componentes, por los problemas en las comunicaciones o en las fábricas de diferentes partes del mundo y en la propia logística de entrega.

De todo esto destacaría que esta situación nos hace pensar que la virtualización y el modelo *cloud* nos puede abstraer de muchos de esos problemas. Uno de los ejemplos más importantes, como referencia de cliente, que hemos tenido es el de la cadena de *retail* Fozzy en Ucrania y cómo fuimos capaces en pocas semanas de sacar los servidores y la información para que pudieran seguir trabajando, no vendiendo comida sino distribuyendo comida e incluso dinero. Esto fue posible gracias a que ellos tenían todas sus cargas de trabajo virtualizadas con nosotros. Por ello creo que la guerra y la pandemia le han dado más importancia a poder tener un modelo híbrido de teletrabajo y una estrategia *multicloud* que te permita en un momento concreto mover tus cargas de trabajo para poder seguir operando.

Su año fiscal finaliza en enero. ¿Qué balance podemos hacer para VMware de este convulso 2022 a nivel mundial? ¿Cuáles han sido sus principales proyectos?

Creo que todas las compañías, no solo las pequeñas, estamos sufriendo los efectos de esa paridad del euro dólar o la inflación. Habría que tener también en cuenta los fondos de recuperación europeos que están ayudando un poco a reactivar la economía. Entonces el balance que podría hacer ahora es que hemos aprendido a manejarnos en un entorno complejo y que hay que estar preparados para cualquier cambio.

Nosotros en VMware tenemos buenas expectativas desde el punto de vista de negocio de cara al cierre del año fiscal. Pero como organización hemos aprendido, por lo menos en VMware España, a vivir con la incertidumbre y a tener agilidad nosotros mismos en la capacidad de reacción tanto para nosotros como para nuestros clientes.