



DESAFÍOS DE LA BANCA DIGITAL

Perfiles
Mónica Retamal

Fibra Óptica
Edificios Multifamily
y el aumento de GPON

e-Salud
Inteligencia Sanitaria

Ciberseguridad
Amenazas en el
Tráfico cifrado

m-Commerce
Desafíos en Chile

Redes Sociales
Fuente de Información
para la Empresa



EDITORIAL

Por Isabel Morell
Directora trendTIC

Estamos ya finalizando marzo, en donde el otoño ya se acerca dando inicio a un 2019 con muchas novedades para la industria de la tecnología. En esta ocasión queremos compartir con nuestros lectores la tendencia de los edificios multifamily, realidad que está comenzando a crecer en Chile y está generando una mayor demanda de redes GPON.

Buscando ser un aporte en el mundo de las TI mediante información de calidad, es que hemos desarrollado en este número el especial de Desafíos en la Banca Digital, por lo que se hace necesario destacar que el crecimiento de la banca digital en Chile es permanente y significativo en el tiempo, así lo demuestran las estadísticas y las cifras de la Superintendencia de Banco e Instituciones Financieras (SBIF) las que señalan que el 2018 se llegó a la cifra de 10,58 millones de clientes digitales, cantidad que prácticamente duplica los 5,54 millones de clientes existentes el año 2013.

Sin estar ausentes de la contingencia internacional y de la mano de la temática de ciberseguridad, presentamos un interesante estudio sobre la cultura de ciberseguridad en la industria financiera chilena y en algunos países de Iberoamérica, un tema realmente interesante, puesto que se aborda la temática de ciberseguridad desde uno de sus puntos más importantes para generar verdaderos cambios en protección de la información: la cultura.

En la misma línea de ciberseguridad planteamos la pregunta: ¿Y tú CISO, tiene un plan estratégico de Ciberseguridad? En donde se indica la importancia de la definición de una estrategia de ciberseguridad que responda a las necesidades de la organización, en concordancia con los objetivos del negocio y que a la vez disminuya al máximo los riesgos de un ciberataque, convirtiéndose en uno, sino el más grande desafío para los CISOs.

En la misma temática de ciberseguridad, presentamos una interesante entrevista a Carlos Landeros, Director del programa Red de conectividad del estado y quien lidera el equipo responsable de avanzar en la estrategia de ciberseguridad del gobierno, en donde conversamos sobre las distintas iniciativas del gobierno en materias de ciberseguridad y de la ausencia hasta la fecha del reemplazante de Jorge Atton como Asesor Presidencial de Ciberseguridad

Por otro lado, en el sector salud abordaremos el concepto de Inteligencia Sanitaria: una potente herramienta para la toma de decisiones en el sector.

Con la finalidad de hacer más participes a los actores del sector tecnológico de nuestro país, es que en esta edición de perfiles entrevistamos a Mónica Retamal Fundadora y Directora Ejecutiva de Fundación Kodea, que con una infancia en donde las mudanzas formaban parte de la rutina, esta emprendedora social se familiarizó con el cambio y los desafíos.

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. 

Consejo Editorial

Isabel Morell

Alejandro Soler

Pablo Antillanca

Periodista

Matías Contreras

Fotografía

Ricardo Zuñiga

Colaboración

Loreto Santelices

Imágenes

123RF

Flick

Diseño

David Muñoz

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

trendTIC
Tendencias
tecnológicas
& negocios



eSALUD	ESPECIAL	SEGURIDAD
Inteligencia Sanitaria	Banca Digital	¿Y tu CISO, tiene un plan estratégico de Ciberseguridad?
8	10	20
ENTREVISTA	Redes Sociales	m-Commerce
Carlos Landeros	Fuente de Información para las empresas	Los desafíos del m-Commerce en Chile
28	32	35



Edificios Multifamily aumentan demanda de GPON en Chile



La nueva tendencia en Chile de edificios multifamily, propone la construcción de departamentos que pertenecen a un solo dueño - que puede ser una inmobiliaria, un inversionista o un fondo de inversión - y está desafiando a la industria tecnológica al proveer de una infraestructura de telecomunicaciones que permite entregar de manera centralizada los más diversos tipos de servicios.

Aunque a diferencia de países como Estados Unidos el negocio inmobiliario de destinar edificios completos para el arriendo lleva poco tiempo de desarrollo en nuestro país, se prevé una importante expansión en los próximos años.

Actualmente, existen casi 30 torres de departamentos en la Región Metropolitana que pertenecen a diversos inversionistas que operan de esta manera y que significan unas seis mil unidades residenciales, lo que equivale al 1% del mercado de viviendas en arriendo en Santiago. Sin embargo, en los próximos cinco años la cantidad de edificios se cuadruplicará, ya que entrarán unas cien nuevas torres, las que sumarán 25 mil departamentos en comunas como La Florida, San Miguel, Estación Central, San Joaquín y Macul.

Si bien es cierto, esta nueva modalidad que está ganando terreno en Chile, también ha generado nuevos desafíos para poner a disposición de dichas construcciones, servicios centralizados tales como:

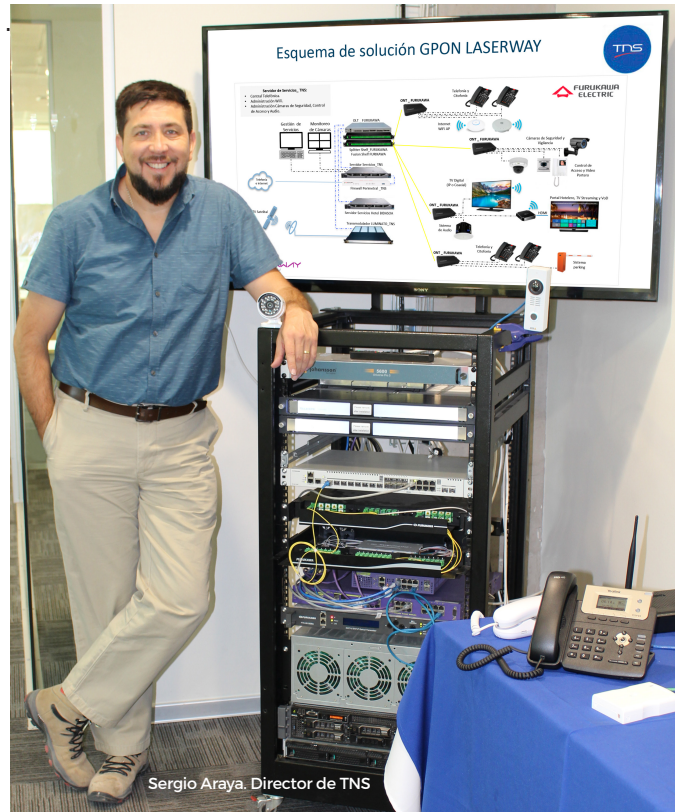
- Telefonía, internet y televisión.
- Citofonía.
- Sistemas de seguridad como cámaras de vigilancia, control de acceso para personas y vehículos, video portero y control de intrusión.
- Altavoces y parlantes (música ambiental o comunicaciones de emergencia).
- Internet inalámbrico para áreas comunes.
- Domótica Indoor (control web de elementos al interior del departamento). Encendido y apagado de energía central, luces y equipos domésticos, timbre y contestador remoto.
- Domótica Outdoor (IoT aplicado a edificio inteligente). Monitoreo y control de calderas, generadores de energía, elevadores; sistemas de iluminación, detectores de incendio, agua potable, riego automático, gestión de consumo de energía, entre otros.

Aunque estos servicios hoy se entregan mayormente de manera separada, la implementación de una red de fibra óptica pasiva GPON (Gigabit-capable Passive Optical Network), permite entregar todos los servicios en forma integrada; así lo destaca Sergio Araya, Director de TNS, empresa que ya ha implementado esta solución en varios proyectos en Chile, "hoy en día GPON es red de distribución más simple de implementar y más eficiente para distribuir servicios en edificios Multifamily, de otra forma se requerirían redes independientes para distribuir servicios como televisión de pago (CATV o satelital), circuito

cerrado de televisión (CCTV), red WiFi y/o control de acceso; que en forma separada significan mayor inversión, mayor consumo de energía y espacio, mayor costo de mantenimiento y soporte; razones muy potentes por las que las redes GPON se han ido consolidando, permitiendo tener una red única de transporte para todos los servicios".

En términos generales, GPON versus una solución tradicional, puede generar hasta un 54% de ahorro en el CAPEX de la infraestructura de la red de comunicaciones, menos espacio en salas de comunicaciones y racks; no requiere canalizaciones especiales, necesita menos puertos de datos, menos cable, menor consumo de plástico, por ende menor tiempo y costo de instalación. Desde el punto de vista del OPEX, puede generar ahorros operativos hasta un 70%, básicamente en consumo de energía, sistemas de aire acondicionado y mantenimiento, debido a su mejor performance, robustez y mayor vida útil.

Aunque en Chile se trata de un concepto nuevo, este tipo de redes lleva más de diez años operando a nivel mundial, pero no había sido ampliamente desplegado, dado sus altos costos iniciales. Sin embargo, su masificación a nivel mundial y la consecuente baja en su costo de implementación, han hecho que actualmente las redes GPON sean mejor opción costo-beneficio y la solución más atractiva y duradera para implementar. Sergio Araya señala por parte de TNS "ya hace tres años que empezamos a ver una oportunidad en poder implementar estas soluciones en edificios, corporaciones, campus, donde la cantidad de puntos de datos eventuales es mayor a 150. Ha sido un largo trabajo de concientización y evangelización que finalmente ha dado sus frutos y ha puesto a TNS como líder en la implementación e integración de servicios sobre este tipo de soluciones. 1



Sergio Araya. Director de TNS



MILLONES DE REGISTROS CLÍNICOS DISPONIBLES

Inteligencia Sanitaria: una potente herramienta para la toma de decisiones en el sector salud

Según los expertos y la experiencia de algunas Redes de Salud, la exploración de datos colaboraría en una mejor gestión de los centros de salud y aportará en la transformación del modelo de gestión sanitario hacia uno centrado en las personas.

Ya lo decía el ministro de Salud, Dr. Emilio Santelices, en su última Cuenta Pública: “La información en salud es hoy un insumo crítico para la adecuada toma de decisiones. Ya no basta con recoger los datos con una lógica retrospectiva y descriptiva. El manejo de los datos y las herramientas para su explotación están disponibles y debemos incorporarlos de manera urgente”.

Luego de más de una década de transformación digital en los Centros de Salud del país, hoy Chile cuenta con una importante cantidad de datos registrados de atenciones otorgadas, controles, diagnósticos, prescripciones, dispensaciones, tratamientos y muchos otros, que se registran e incorporan diariamente en las Fichas Clínicas Electrónicas y que permiten tener un panorama global e integral de las Historias de Salud de las personas y el perfil sanitario del país.

Acompañando este progreso, la industria tecnológica ha puesto a disposición herramientas informáticas que colaboran en la exploración, explotación y análisis de datos, que aportan información valiosa para gestionar riesgos y mejorar la calidad y efectividad de las prestaciones.

Para el Dr. José Fernández -gerente clínico de Rayen Salud, especialista en informática médica y precursor de la Inteligencia Sanitaria en Chile- nuestro país cuenta con una base instalada como pocos en el mundo, en el que “los millones de datos que se registran a diario en cada Centro de Salud pueden y deben colaborar en una mejor gestión sanitaria y atención a las personas. Y, por supuesto, en el seguimiento de los Compromisos de Gestión (COMGES)”.

“Por ello, desde 2015, comenzamos a entregar a los Centros de Salud, Municipalidades y Servicios de Salud, soluciones de Inteligencia Sanitaria y herramientas informáticas que colaboran en el uso secundario de los datos clínicos. Que, por un lado, ofrecen visualizar información de gestión, oferta y demanda, a través de cuadros de mando y gráficos en tiempo real; y, por el otro, que permiten explorar y analizar grandes cantidades de datos. Incluso, entendiendo la relevancia de acompañar a las Redes Asistenciales en el proceso de incorporación de Inteligencia Sanitaria, creamos un área específica de Ges-

ción de la Información”, agregó el Dr. Fernández.

SS Viña del Mar - Quillota avanza en Inteligencia Sanitaria

Para la Administradora Pública (A.P) Beatriz Funes, coordinadora SIDRA del Servicio de Salud Viña del Mar – Quillota, “las herramientas de Inteligencia Sanitaria impactan positivamente en las Redes Asistenciales -en la gestión, administración y coordinación de los establecimientos- debido a que entregan información en línea y tiempo real, lo que permite la toma de decisiones de los equipos del Servicio, directivos de Hospitales, operativos y equipo clínico, en beneficio de los usuarios del sistema”.

Esta Red Asistencial ha ido incorporando herramientas tecnológicas que colaboran con la Inteligencia Sanitaria en distintos niveles. En los centros de Atención Primaria, por ejemplo, cuentan con IRIS, una herramienta que -según Funes- “es de gran apoyo para la gestión de los procesos ambulatorio (morbilidad y seguimiento de pacientes bajo control, en programas de ciclo vital y de crónicos) y urgencia, debido a que está integrada con el registro clínico electrónico RAYEN, lo que permite a los equipos visualizar la información para la gestión clínica en línea, ya que se presenta en informes dinámicos y gráficas, lo que apoya en la toma de decisiones -según nivel de acción- a los directivos, clínicos y administrativos”.

Del mismo modo, implementaron Dashboards en las Urgencias de diez de sus Centros Hospitalarios, lo que -para la profesional- “ha permitido a los jefes de Urgencias y equipos clínicos, liderados por las enfermeras supervisoras, mantener una evaluación constante de la demanda en las unidades de emergencia, en beneficio de disminuir los tiempos de espera de los pacientes categorizados C2”.

Finalmente, “permite a los equipos del Servicio de Salud y Directivos, evaluar la demanda, diagnósticos más frecuentes, total de categorizaciones, tiempos de espera o indicaciones más frecuentes del total de establecimientos de la Red, con el objetivo de la toma de decisiones correctas, en beneficio de los pacientes consultantes y la distribución de los recursos”, concluyó Funes. 



Iván Arciénaga, Presidente de la Federación Latinoamericana de Ciudades, Municipios y Asociaciones Municipalistas (FLACMA):

“La incorporación de tecnologías es fundamental para mejorar la durísima realidad que aún existe en la Salud Pública de América Latina y el Caribe”

A finales de marzo se realizó el Congreso Latinoamericano de Autoridades Locales “FLACMA 2019”. Con sede en Santiago, decenas de delegaciones de países de América Latina y el Caribe se reunirán durante tres jornadas para discutir sobre diversas materias; entre ellas, Salud, Educación, Infraestructura y Seguridad Pública.

Durante la inauguración de la cita, Iván Arciénaga, presidente de la Federación Latinoamericana de Ciudades, Municipios y Asociaciones Municipalistas (FLACMA) y alcalde de Sucre, en Bolivia, planteó que “la descentraliza-

ción es fundamental para la toma de decisiones, más oportuna y eficiente”, como también, dio énfasis en la importancia de que las autoridades nacionales dispongan de mayores recursos para los Gobiernos Locales.

Tras ser consultado por los principales desafíos que se abordarán durante estas tres jornadas, Arciénaga explicó que “la Salud es un objetivo central del Desarrollo Sostenible, por lo que estamos haciendo distintos esfuerzos de cooperación con organismos multilaterales, como la Organización Panamericana de la Salud (OPS), para

facilitar el intercambio de experiencias entre municipios de realidades diferentes”.

Del mismo modo, el edil de Sucre señaló que “la incorporación de tecnologías es fundamental para mejorar la durísima realidad que aún existe en la Salud Pública de América Latina y el Caribe, siendo parte de los tres elementos fundamentales para lograr una mayor accesibilidad a los servicios de salud para la población, junto a la cofinanciación de los gobiernos nacionales y la urgencia de capacitar a nuestro capital humano”. 

DETRÁS DE UNA GRAN DECISIÓN HAY UNA PODEROSA HERRAMIENTA



INTELIGENCIA SANITARIA PARA LA GESTIÓN ASISTENCIAL

Conozca el servicio de ANIS, el primer Data Discovery en Salud para la Inteligencia Sanitaria, que facilita el análisis de Datos e Información en línea y apoya la toma de decisiones

VIVA LA EXPERIENCIA DE ANALIZAR JUNTO A SU EQUIPO DE GESTIÓN:



Cuadros de mando;
simples, útiles,
eficaces y seguros
de compartir en la Red.



Exploración de distintos ámbitos
de la información en salud:
Riesgo, costo/efectividad,
impacto en los resultados sanitarios,
benchmarking y más.



Análisis interactivos y
enriquecidos de la información.

ANIS, DEL DATO A LA INTELIGENCIA EN INFORMACIÓN DE SALUD

 contacto@rayensalud.com

 +56 2 2588 8800

 Merced 480 - Piso 2, Santiago, Chile

 Síguenos como Rayen Salud

RAYENSALUD
www.rayensalud.com

Juan Roa
CISO de Redbanc

Ariel Hoch, socio líder de Consultoría
para la Industria Financiera de EY

Mauricio Ramírez
Country Manager de Palo Alto Networks

Bruno Vacatello, Director Ejecutivo para la
Industria Financiera de Accenture Chile



DESAFÍOS ACTUALES DE LA BANCA DIGITAL

Desafíos Banca Digital

El crecimiento de la banca digital en Chile es permanente y significativo en el tiempo, así lo demuestran las estadísticas y las cifras de la Superintendencia de Banco e Instituciones Financieras (SBIF) muestran que el 2018 se llegó a 10,58 millones de clientes digitales, cantidad que prácticamente duplica los 5,54 millones de clientes existentes el año 2013 y la cantidad de transacciones, que en diciembre del 2018 fueron 63,65 millones sumando los segmentos empresas y personas, a diferencia del 2013 que solo sumaban 22,99 millones, casi un tercio de las transacciones que se realizan a la fecha en Chile.

Según un estudio reciente de Accenture, los bancos que no han avanzado en la transformación digital tuvieron un crecimiento de -1%, los bancos líderes digitales un 23%, y las FinTech un 49%. Por otro lado, el estudio "EY - Global Banking Outlook", indica que el 62% de bancos globales esperan tener que alcanzar su madurez digital en 2020, cuando en el 2017 era solo el 19%.

Y así podríamos seguir mostrando indicadores que demuestran la importancia y el crecimiento sostenido de la Banca Digital, tanto en Chile como en el mundo. Por esta razón es que en este especial, abordamos algunos de los desafíos que tiene esta industria pensando en el futuro, la ciberseguridad, Big Data, Inteligencia Artificial y las Fintech, que ya son parte del ecosistema financiero mundial, por ello la importancia de tratarlos.

Desafíos en la economía digital

"Para triunfar en la economía digital los bancos

Cientes
Banca Digital
(millones en diciembre)

10,58

2018

9,44

2017

7,71

2016

7,03

2015

6,43

2014

5,54

2013

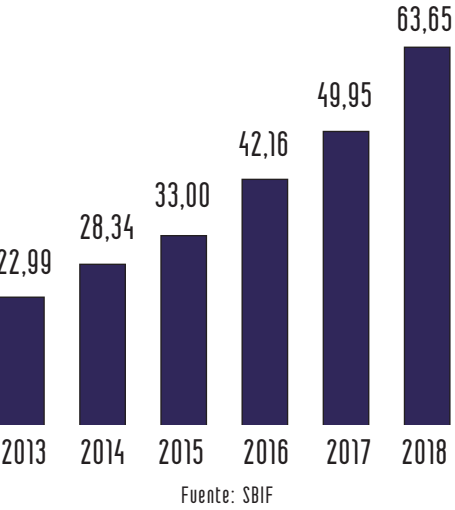
Fuente: SBIF

deben desarrollar una estrategia de evolución, evitando planear optimizaciones puntuales y aisladas de corto plazo en sus modelos de negocio", señala Bruno Vacatello, Director Ejecutivo para la Industria Financiera de Accenture Chile, agregando que adicionalmente "deben tener una actitud proactiva por cambiar su organización con el fin de garantizar rentabilidad en el largo plazo. Otro desafío es aprovechar los beneficios de la transformación digital redireccionando las inversiones para crear el llamado "banco del futuro" y no a sustentar el "status" que tuvo éxito en el pasado. En esta línea, los principales actores deben ser digitales. Independientemente del modelo de negocio escogido deben ajustar sus métricas de desempeño para enfocarse en lo que realmente es el core de su estrategia y es primordial que capaciten a su fuerza laboral para adaptarse a las exigencias del futuro.

Por otra parte, la Banca, que ha sido tradicionalmente un negocio integrado de forma vertical, ha comenzado a fragmentarse. Uno de los factores que ha generado este fenómeno es la Banca Abierta, la cual ha convertido a la industria en un negocio "horizontal", donde las compañías deben trabajar en conjunto con el ecosistema. Esta fragmentación aumentará en el corto plazo y los límites de las empresas desaparecerán cada vez con más fuerza.

Adicionalmente, asistentes de inteligencia artificial que hoy ayudan con tareas básicas a las personas; y respecto a esto veremos cómo la asesoría digital financiera adquirirá más sofisticación, con el fin dar mayor "salud" a la situación financiera de los usuarios, a través de productos y servicios más personalizados, enfocados en las

Cantidad de Transferencias bancarias y pagos a través de Internet
(Millones en diciembre -Segmento empresas y personas)



necesidades de los consumidores.

Los sistemas de pago como Alipay y WeChat hoy ya establecidos exitosamente en China, y los que el año pasado hicieron dos tercios de las transacciones móviles a nivel mundial, también estarán redefiniendo el negocio a nivel local.

Próximamente también veremos mucha actividad en el desarrollo por parte de los bancos de nuevas arquitecturas técnicas que son digitales en su core. Ya no será copiar y reemplazar, sino construir y migrar. En ese contexto, el debate de la migración al cloud público ha evolucionado hacia el desarrollo de data y analytics, así los bancos que lograrán mantenerse competitivos serán aquellos que gestionen el data de forma exitosa para ofrecer servicios y productos hiper personalizados.

Siendo más específico, los bancos deben enfrentarse principalmente a los siguientes desafíos en el mundo digital:

- Una marca que genere confianza y valores de marca claros y transparentes.
- Mobile primero e impulsar el poder de la inteligencia artificial para desarrollar las ventas y servicios diferen-

ciadores, generar experiencias end-to-end.

- Analytics o análisis constante de la data que impulse experiencias únicas e interacciones óptimas con clientes a través de la IA. A partir de la información, desarrollar una estrategia de marketing inteligente.

- “Viajes” del consumidor end-to-end con foco digital, a través de todos los canales de contacto con los bancos, siempre desde la óptica usuario.

- Productos y servicios digitales amigables y simples, impulsando las APIs

para llegar a los consumidores más allá de los canales tradicionales.

- Inteligencia artificial que cree herramientas interactivas y el machine learning (bots, chatbots, algoritmos, etc) para ofrecer servicio al cliente en tiempo real y con un alcance, oportunidad y relevancia, más significativa.

- Fábrica de APIs que active capacidades para exportarlas/importarlas

- Estrategias que impulsen la innovación a nivel interno y transversal a la firma para mejorar procesos y la satisfacción de los consumidores.

Ariel Koch, socio líder de Consultoría para la Industria Financiera de EY

Mauricio Ramírez
Country Manager de Palo Alto Networks

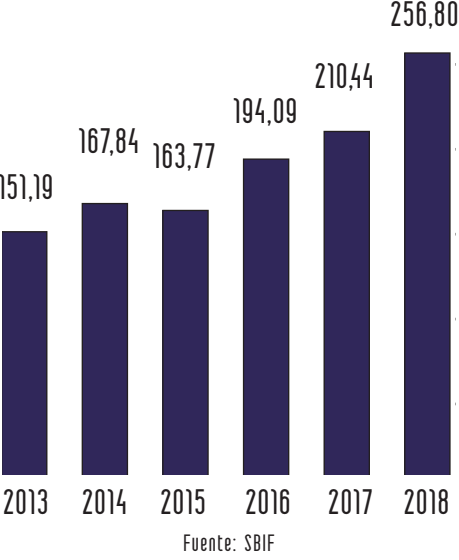
“Los bancos que lograrán mantenerse competitivos serán aquellos que gestionen el data de forma exitosa para ofrecer servicios y productos hiper personalizados”

- Modelo de Distribución “Phygital”, que busque lo mejor de las experiencias físicas y digitales y que establezca el modelo de distribución óptimo en sucursales”.

Por su parte, Ariel Koch, socio líder de Consultoría para la Industria Financiera de EY, destaca que “los principales factores para aumentar el desarrollo digital en la banca son el talento, la cultura y una regulación e infraestructura de mercado que acompañe.

El desarrollo digital implica una serie de nuevos talentos tanto en el dominio

Número de visitas a web de bancos
(Millones en diciembre)



de nuevas tecnologías como en el empleo de las mismas para la solución de problemas del negocio.

A medida que el ritmo del cambio se acelera y la interrupción altera el status quo, es imperativo resolver el problema de la cultura. La estrategia corporativa debe responder a las interrupciones inmediatas e iniciar la interrupción para impulsar la siguiente fase de crecimiento. Y mientras que la innovación y la transformación digital permiten este objetivo de la doble estrategia de aprovechar el lado positivo de la interrupción, la cultura debe cumplir. Por esta razón, crear una cultura más ágil e innovadora es un objetivo y un desafío casi universal.

Por otro lado, la regulación debe acompañar este cambio de los modelos de negocio. Si bien se empiezan a evidenciar cambios regulatorios en torno a las fintech, crowdfunding, P2P, protección de datos, etc. Todavía existe una brecha relevante para potenciar la banca digital. En particular todavía queda un recorrido en Chile en la autenticación digital de las personas y empresas. Países como India han avanzado mucho en la base de biometría digital de las personas que luego es empleada por la banca (apertura de productos

“El desarrollo digital implica una serie de nuevos talentos tanto en el dominio de nuevas tecnologías como en el empleo de las mismas “

de manera 100% digital, autenticación de operaciones, etc.) como por otras industrias e incluso trámites gubernamentales”.

Inteligencia Artificial

Respecto a la utilización de la Inteligencia, según la última versión del estudio TechVision de Accenture, la adopción de inteligencia artificial entre las empresas chilenas casi duplica a la de compañías globales. En el estudio, 46% de los ejecutivos chilenos encuestados dice que su organización ha adoptado IA, ya sea a través de unidades múltiples de negocio o en un área, mientras 29% afirmó lo mismo a nivel global. La Inteligencia Artificial (IA) está impulsando la disrupción y trayendo una abundancia de nuevas posibilidades económicas y sociales para los bancos, las que antes eran inalcanzables.

“Eso sí, el desafío más grande a mediano plazo está aún lejos de materializarse para la banca”. Señala Vacatello, agregando que “Integrar la IA al core de negocio para destrabar el valor que se encuentra actualmente atrapado y gestionar con cuidado el cambio dramático que la IA genera a través de las organizaciones, es una preocupación cuyo abordaje aún no se ha articulado en la banca. La tendencia es que aquellos bancos que pri-

mero lo enfrenten estarán preparados para traer nuevas fuentes de ingresos, redefinir la fuerza laboral, re imaginar la experiencia de los consumidores, abriendo nuevos mercados, más allá de los financieros”.

Por su parte, Koch, indica que “hace algún tiempo la banca viene incorporando este tipo de tecnología, primero con prototipos embebidos dentro de sus propios procesos de negocios. La aplicación prioritaria ha sido por el lado de generación de ingresos, de relacionamiento con el cliente, mejo-

ra de experiencia y ofertas, es decir, darle inteligencia a modelos que ya venían funcionando, mejorados a través de nuevas variables y un poder de procesamiento mucho mayor”.

Sin embargo, destaca que de acuerdo con una reciente encuesta realizada a todas las industrias por EY, el 56% de los encuestados vio la falta de talento de Inteligencia Artificial (IA) como su mayor barrera, un salto considerable del 36% reportado sólo cuatro meses antes cuando se planteó la misma pregunta a un grupo de profesionales de

la tecnología.

Ciberseguridad

Con los ciberataques ocurridos el 2018 a la banca chilena, las permanentes denuncias de phishing y el intento de ataque a Redbanc, que se hizo mundialmente conocido por ser identificado como un intento de la banda de hacker norcoreano Lazarus y haber utilizado la red LinkedIn con una oferta laboral para lograr la confianza de un empleado de la red de cajeros y así poder acceder a la red desde el interior.

La ciberseguridad se ha tomado directorios y los bancos están ejecutando medidas, por ejemplo, el Banco de Chile creando la división de ciberseguridad, aunque causó sorpresa que, a solo seis meses de creada, hayan cambiado de líder de la división. A pesar de aquello hay que reconocer que el Banco de Chile está armando un equipo de personas altamente calificadas. Por otro lado, el Gerente General del BCI, Eugenio Von Chrismar, en un desayuno con la prensa, en donde estuvo presente trendTIC, señaló que en los

**Eugenio Von Chrismar
Gerente General BCI:
“En los últimos tres años hemos invertido más de US\$50 millones en ciberseguridad”**

últimos tres años han invertido más de US\$ 50 millones en ciberseguridad.

“Creo que estuvimos en una especie de “letargo” en este tema por un periodo prolongado y en los últimos 2 años, la ciberseguridad ha sido el gran tema, lo que ha llevado a las empresas del sector financiero a tomar medidas prioritarias, sobre todo para organizaciones de cierta envergadura”, señala Juan Roa, CISO de Redbanc. Agregando que “los ciberataques lejos de terminar se están volviendo cada día más sofisticados, por lo que hay que estar atentos y listos para enfrentarlos. Sobre todo, concientizar y sensibilizar al eslabón más vulnerable frente a estos ataques: las personas”.

De hecho, el riesgo que más ha crecido en el ranking según el estudio global de EY es la ciberseguridad y protección de datos personales, donde 89% de los encuestados confirman este como el riesgo más relevante.

“El sector financiero es uno de los sectores que recibe la mayor cantidad de ataques y cada vez más sofisticados por lo que se debe constantemente mejorar la plataforma de ciberseguridad”, destaca, Mauricio Ramírez, Country Manager de Palo Alto Networks. Indicando además que “hoy los mayores desafíos están en la lograr tener una visibilidad que logre incor-



Bruno Vacatello, Director Ejecutivo para la Industria Financiera de Accenture Chile

Juan Roa
CISO de Redbanc

porar un Análisis de Comportamiento tanto en la Red, nube y usuarios remotos, esto permitirá poder identificar ataques coordinados que cada uno por sí solo no logran ser identificados”.

Consultado sobre ¿Cuáles son los aprendizajes obtenidos, del intento de ataque que sufrió Redbanc a finales del año pasado? Roa indica que “principalmente es comprender que el medio ambiente de ciberseguridad cambió radicalmente en los últimos años, que el cibercrimen es un negocio lucrativo que mueve millones de dólares al año y que las empresas chilenas son objetivos para este tipo de bandas. En

“El sector financiero es uno de los sectores que recibe la mayor cantidad de ataques y cada vez más sofisticados”

la actualidad, los ciberataques están a la orden del día, son una de las armas más destructivas a nivel tecnológico que existen y pueden afectar a empresas, estados, sociedades e incluso a las personas. Es por esto que es necesario desarrollar las capacidades necesarias (internas y externas) para poder gestionar de manera efectiva este tipo de riesgos.

Ramirez, agrega que en general el mayor aprendizaje, considerando los múltiples incidentes vividos en Chile el año 2018, “ha sido la inversión en recursos calificados capacitación del Personal y en la creación de áreas específicas para mejorar la información de los incidentes de riesgo y elevar los estándares de gestión. Otro aspecto fue crear un marco Regulatorio por lo

que el gobierno se dio cuenta que requería de la construcción de un marco regulatorio en Ciberseguridad que tuviera las facultades para exigir a las empresas privadas mayor compromiso ante un incidente.”

Una cultura de ciberseguridad en las organizaciones es muy importante, destaca Ramirez, indicando que “es muy importante implementar una cultura de ciberseguridad en la empresa como primera medida de seguridad. Las tareas que está llevando el sector Financiero, es realizar una formación con variadas campañas en la educación de las políticas, normas y procedimientos de seguridad de la compañía a sus empleados y clientes, adicionalmente se han creado instructivos fáciles de comprender con ejemplos prácticos que fortalecen el cumplimiento de las practicas, las cuales se deben supervisar periódicamente e incorporar las mejoras correspondientes.

Lo que es ratificado por Roa, “la cultura de ciberseguridad es un pilar básico y fundamental en cualquier estrategia de ciberseguridad, es necesario generar y testear de manera recurrente las habilidades higiénicas de ciberseguridad en cada uno de los usuarios de las organizaciones. Es de gran importancia impulsar una cultura de ciberseguridad en nuestros colaboradores, de manera de que piensen en la ciberseguridad como un tema positivo, que permita cumplir los objetivos de la organización y en el que debemos basarnos para actuar y tomar decisiones.

Mantener la seguridad y ciberseguridad es una tarea en la que los trabajadores de la empresa pueden colaborar y comprometerse”.

Fintech

Respecto al rol que cumplen hoy las Fintech en el ecosistema financie-

ro, Koch, señala que “basándose en la fuerza de su propuesta de valor y el novedoso uso de la tecnología, las empresas de FinTech continúan expandiendo sus ofertas, que a su vez atraen a más usuarios. Los nuevos jugadores, incluidas las empresas de tecnología establecidas (Bigtech), están entrando en el mercado. Las instituciones están aclarando los marcos regulatorios en áreas previamente indefinidas, allanando el camino para más servicios.

Según el estudio de EY “Fintech Adoption Index”, las FinTech ha logrado una adopción masiva inicial en la mayoría de los países a nivel global. El

“la cultura de ciberseguridad es un pilar básico y fundamental en cualquier estrategia de ciberseguridad”

promedio de adopción (personas que emplean alguna Fintech) en mercados emergentes es de 46%. Por otro lado, se ha incrementado el conocimiento de las Fintech, donde el 84% de los clientes declaran conocer los servicios de FinTech en comparación con el 62% en 2015. De aquellos clientes que emplean las Fintech, la categoría más empleada a nivel global es “transferencias y pagos (50%)”, le sigue “seguros (24%)”, “ahorro e inversión (20%)” y finalmente “préstamos (10%)”.

Actualmente en Chile las Fintech están jugando un rol complementario a la industria financiera tradicional, bajo modelos de negocio diferentes que contribuyen a acelerar la innovación en el sector y democratizar el acceso a los servicios financieros”. 

BIG DATA & BANCA

Desde su perspectiva ¿Qué importancia tiene actualmente el “Data Science” en la banca a nivel global?

La revolución digital ha llegado para todas las empresas y especialmente para la banca. Hoy en día tenemos la posibilidad de transformar la experiencia de los clientes y ayudarles a lograr su éxito financiero mediante un buen uso de los datos. Para eso, se necesita esta nueva capacidad que son los data science, pero también datos, tecnologías y nuevos procesos de negocios, en definitiva, esto requiere de una transformación.

¿Cómo está Chile respecto al mundo?

Chile está desarrollando grandes capacidades en este ámbito. Hay muchas iniciativas en las universidades, fundaciones, empresas y también estamos recibiendo talento proveniente de otros países que nos está ayudando a satisfacer la enorme demanda por este tipo de conocimiento

¿Cómo la banca chilena está incorporando o utilizando Big Data?

La banca chilena está incorporando estas capacidades en el rediseño de la experiencia ofrecida a sus clientes, nuevos procesos, mejores productos e internamente mejorando los procesos de toma de decisiones. Todo lo anterior enfocado en otorgar una mejor experiencia a sus clientes. Hoy en día vemos procesos automatizados en los canales digitales de la mayoría de los bancos chilenos, ofertas de productos asociadas a las necesidades de sus clientes, mayor agilidad en los procesos de aprobación de créditos, etc.

¿Qué factor(es) hoy es (son) más relevante(s) para aumentar el uso de Big Data: más profesionales con los conocimientos necesarios, más infraestructura tecnológica, más inversión u otro?

Los factores claves son tener datos de calidad y disponibles para ser usados, tecnologías que permitan su explotación, data science con conocimiento en datos y en el negocio en el que se están desarrollando, con capacidades comunicacionales que les permitan dialogar e influir en las decisiones de los negocios y procesos de negocios flexibles que permitan incorporar estos conocimientos para materializar en acciones comerciales hacia los clientes estos conocimientos.

¿Cuáles serían los próximos pasos del Data Science en la industria financiera chilena?

Entender el negocio en profundidad y ser parte activa de las unidades de negocio para apoyarlos en la búsqueda de nuevos espacios de negocio, mejorar productos, mejorar procesos, definir metas, tácticas y estrategias a partir de los datos.

Claudia Ramos.
Chief Data Officer (CDO)
BCI



José Santomíng, Presidente de la Asociación de Empresas Fintech de Chile (FinteChile) - Gonzalo Kirberg, CEO de Cumplo

Por José Santomíng, Presidente de la Asociación de Empresas Fintech de Chile (FinteChile)

Las Fintech son una tendencia mundial y cada vez son más recurrentes en los mercados de capitales. Sólo en Latinoamérica, esta industria tuvo un crecimiento exponencial: pasó de tener 703 empresas en 2017 a 1.166 en 2018. Chile no está lejos de esta realidad. En materia Fintech, el país cuenta con más de 70 empresas que contribuyen a presta-

ciones de servicios financieros por medio de la tecnología. Estas nuevas empresas han generando un mayor desafío al mercado, al mejorar y crear nuevas soluciones para los consumidores que buscan tener mayor acceso al servicio financiero. Pese a las constantes demostraciones de los frutos que tienen estas nuevas empresas, todavía hay que estar demostrando cuál es la verdadera importancia que tiene esta industria en la actualidad. En efecto, los beneficios han sido muchos. El más claro de

ello es que estas empresas han ayudado a la inclusión e innovación financiera, especialmente a aquellos que no pueden acceder a la banca tradicional. Según el último reporte de Centro de Finanzas Alternativas de la Universidad de Cambridge presentado en diciembre de 2018, en América las Fintech recaudaron más de 44 mil millones de dólares en 2017, lo significa un aumento de un 26% respecto al año anterior.

Entre los mercados más relevantes de esta industria, y un gran ejemplo de sus beneficios, se encuentra el Crowdfunding, el cual superó los 150 millones de dólares en Chile en 2017, mientras que en Latinoamérica intermedió 663 millones de dólares, según cifras entregadas por la Universidad de Cambridge y el BID.

Otro nuevo concepto que va de la mano con las Fintech, y que se espera que produzca grandes cambios es el Open Data, el cual está comenzando a tener gran relevancia a nivel mundial. Esta tendencia, conocida como intercambio de datos, es un modelo innovador que busca que los actores del mercado de capitales, entre ellos la banca, con autorización de sus clientes, comparta sus datos de forma confidencial y segura a terceros para aumentar la oferta de productos y servicios financieros y así mejorar la experiencia de los consumidores. De esta forma, se pretende lograr una mayor integración entre las instituciones financieras tradicionales y las Fintech, y así crear nuevas y mejores soluciones.

Precisamente, pensando en la comodidad y calidad de vida de los ciudadanos -y en este caso para el país-, todos los actores del mercado buscan que Chile crezca, y que cada vez más chilenos usen este tipo de servicios financieros, ya que la oportunidad de transformar el país en el centro de innovación Fintech existe, sólo falta dar un pequeño paso. 



José Santomíng, Presidente FinteChile



Por Gonzalo Kirberg, CEO de Cumplo

En la última década hemos sido testigos de la evolución de los emprendimientos y cómo la tecnología ha revolucionado la manera en que la ciudadanía comenzó a consumir distintos productos y servicios financieros, abriendo la puerta a varias plataformas y modelos que ayudan a la sociedad.

Un ejemplo claro son las empresas Fintech, entidades que se apalancan en la tecnología para proveer servicios y productos financieros. Probablemente, uno de los actores más importantes de este sector es el crowdfunding o el financiamiento colaborativo, que ha aportado a nuestro país USD 150 millones en 2017, según el “The 3rd Americas Alternative Finance Industry Report” de la Universidad de Cambridge.

Este modelo ha tenido un profundo y positivo impacto en democratizar el acceso al capital, en beneficio de miles de emprendedores en Chile, que son motor clave para el desarrollo del país y que desaparecerían al no ser considerados por el sistema financiero tradicional.

El beneficio del crowdfunding se traduce en menores costos de financiamiento y al mismo tiempo, permite a nuevos inversionistas apostar por emprendimientos con tasas de retorno atractivas. Paralelamente, al acceder a créditos con tasas más bajas, las PyMES pueden destinar capital a mejoras en sus negocios o bien generar ahorros que les permitan explorar nuevos proyectos. Es decir, se genera un círculo virtuoso.

Además, en plataformas como Cumplo existe un historial de cumplimiento de pago -un especie de LinkedIn de las empresas- que permite destacar y premiar el buen comportamiento de pago de los emprendedores, y así les abre oportunidades de optar a nuevos financiamientos.

Por todo lo anterior, el aporte de las Fintech al ecosistema financiero digital aún tiene mucho potencial. El desafío ahora para apoyar el desarrollo de esta industria radica en contar con una regulación en Chile acorde a los nuevos tiempo y pensando siempre en el beneficio de las personas. 

INVESTIGACIÓN

Evaluando la Cultura en Ciberseguridad en la Industria Financiera

De acuerdo a la investigación realizada por José Lagos, socio principal de Cybertrust, si se compara el nivel de Cultura en Ciberseguridad de la industria financiera en Chile, con otros países de Iberoamérica, como Argentina, Perú, Colombia, México, Venezuela, y España, nuestro país tiene uno de los peores niveles, con un índice de 4,06, superando solo a Argentina, siendo Perú el país mejor evaluado con un 4,33.

En el estudio participaron 939 personas de distintos tipos de industrias en Argentina, Perú, Colombia, México, Venezuela, España y Chile. Sin embargo, los resultados que se presentan a continuación corresponden al análisis de un total de 354 personas que actualmente trabajan en la industria financiera.

La encuesta aplicada consideró 47 preguntas, las cuales estaban orientadas a medir los diversos constructos, como participación de la alta gerencia en temas de ciberseguridad, el cumplimiento de las políticas de ciberseguridad, la modificación de las políticas, la capacitación en temas de ciberseguridad, los aspectos de conducta ética, los aspectos de awareness en ciberseguridad, el cumplimiento regulatorio y la propiedad de los colaboradores en relación a la información que administran.

La encuesta fue respondida según una escala de 1 a 5, donde 1 es muy en desacuerdo y 5 que es muy de acuerdo

Dentro de los factores demográficos aplicados, se encuentra el país, tipo de organización, número de empleados, industria, edad de la organización y edad de la persona que contesta, como también su nivel educacional

La investigación para lograr medir la Cultura en Ciberseguridad, se basó en identificar los 5 principales factores que son la causa para mejorar la cultura en este aspecto y aquellos 3 elementos que son constitutivos de una cultura de seguridad, los que se muestran a continuación:

Soporte de Top Management Team

La alta gerencia debe apoyar y participar en la seguridad de información y ciberseguridad.

Cumplimiento de Política

Se refiere a la capacidad de la organización de hacer cumplir las políticas, las actitudes y comportamientos de los colaboradores.

Mantenición de las Politicas

Revisar, actualizar y mejorar continuamente las políticas de seguridad de la información y ciberseguridad, los procedimientos y el programa de seguridad tendrán como beneficio mejorar la cultura en Ciberseguridad. Esto se puede llevar a cabo por medio de una continua evaluación de riesgos y una gestión del cambio.

Capacitación en Ciberseguridad

La capacitación y la concientización es el camino fundamental para comunicar las políticas de seguridad de la información y ciberseguridad a la organización, así como los factores asociados al elemento humano, lo anterior influirá en el conocimiento, actitud y comportamiento de los colaboradores y creará una mejor cultura en ciberseguridad.

Políticas de Conducta Ética

Las políticas de conducta ética (por ejemplo, código de conducta, conflicto de intereses) ayudan a los colaboradores a comprender y ser conscientes de sus responsabilidades de seguridad y ayudan a reducir el riesgo asociado con su comportamiento de seguridad.

Los empleados deben conocer las políticas de seguridad para crear un entorno que promueva la creación de una cultura de seguridad, se debe establecer una conciencia de seguridad que sea sustentable en el tiempo.

Awereness en Ciberseguridad

Se puede crear una cultura de seguridad si se cumple con la política de seguridad. Al cumplir con una política de seguridad, las organizaciones pueden reducir la cantidad de violaciones de seguridad que resultan del comportamiento de los empleados.

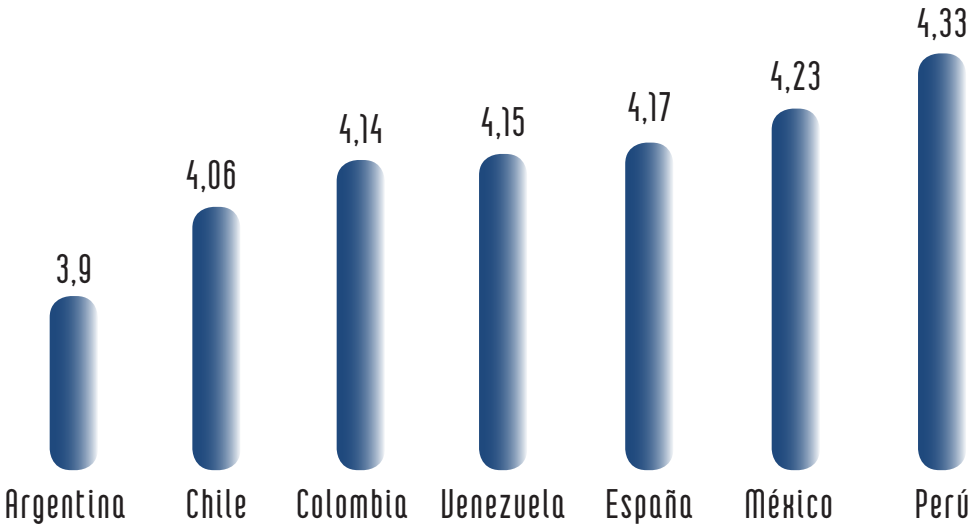
Cumplimiento en Ciberseguridad

Es importante que el personal de cualquier organización entienda y comprenda sus funciones y responsabilidades de seguridad, con el fin de mejorar su propio rendimiento de seguridad y, por tanto, el rendimiento de seguridad de la organización.

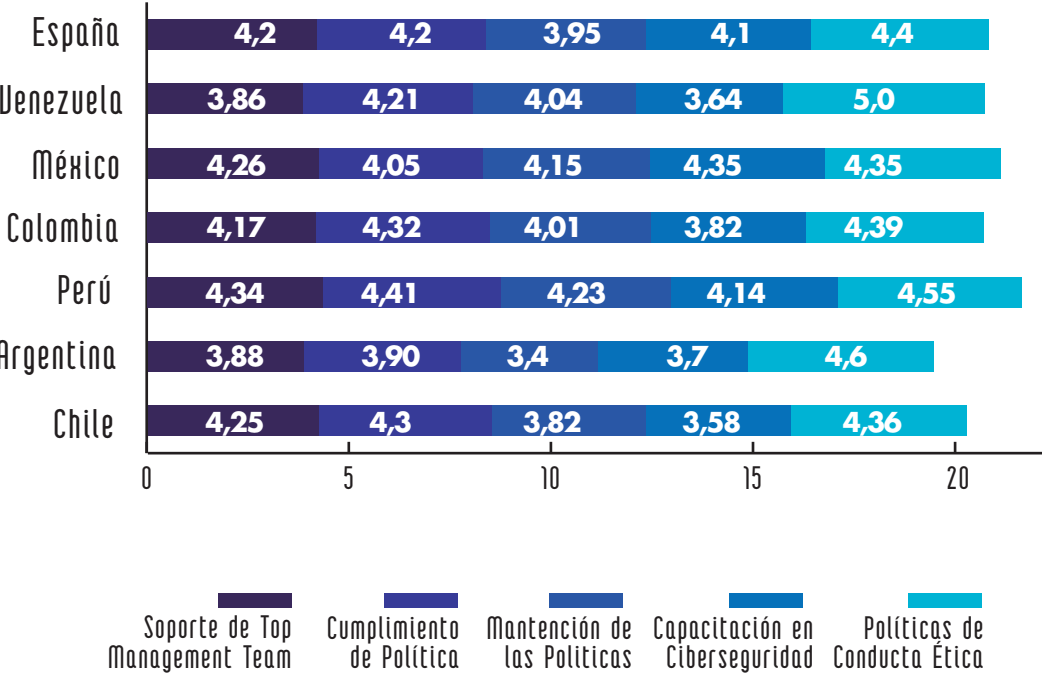
Ownership en Ciberseguridad



Índice de Cultura en Ciberseguridad Industria Financiera



Índice de Componentes del Modelo

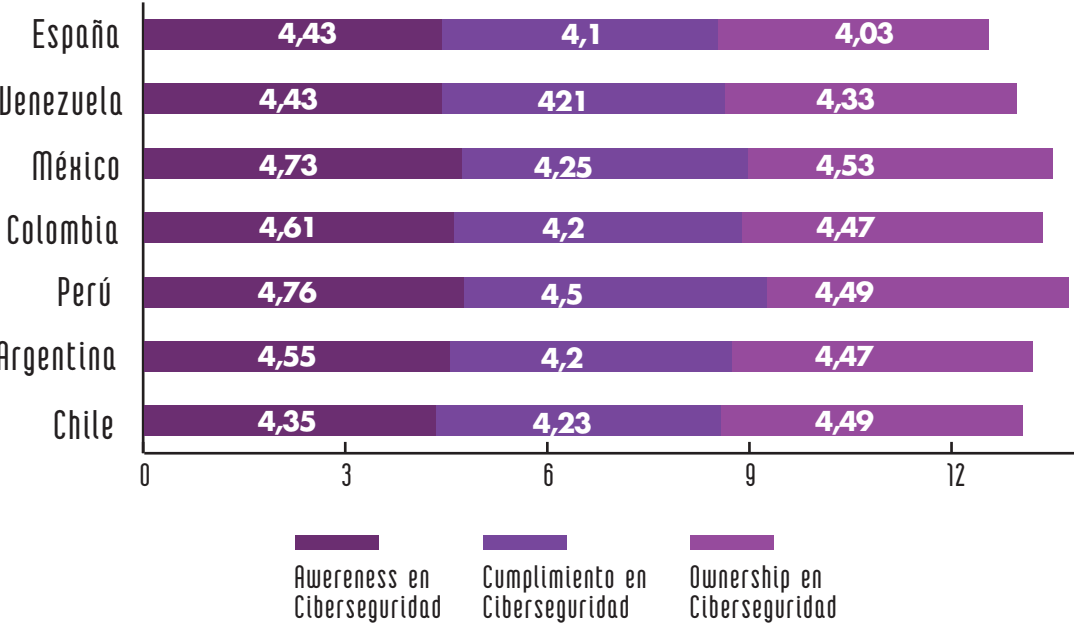


En relación al Soporte del Top Management Team, la mejor industria financiera evaluada corresponde a Perú con un índice de 4,34 y la peor corresponde a Argentina.

Respecto al cumplimiento de Políticas y Procedimientos en Ciberseguridad, la mejor industria financiera evaluada corresponde a Perú con un índice de 4,41 y la peor evaluada a Argentina con un índice de 3,9.

Al analizar el entrenamiento que reciben los colaboradores de la industria financiera en Ciberseguridad, el mejor país evaluado es México con un índice de 4,35 y el peor país evaluado es Chile con un índice de 3,58.

Índice de Componentes del Modelo



Al analizar el concepto de Awareness, la industria financiera de Chile tiene el peor índice, con un valor de 4,35. El mejor país en este concepto es Perú.

En relación a los temas de cumplimiento en Ciberseguridad, la industria financiera de Perú es la mejor evaluada con un índice de 4,5 y la de España la peor evaluada.

Respecto al concepto de ownership, la industria financiera de México es la mejor evaluada y la de España la peor evaluada.



PROGRAMACIÓN ABRIL-JULIO 2019

bsi.
NIST CYBERSECURITY IMPLEMENTATION
ABRIL: 1 AL 2

IMPLEMENTADOR LÍDER ISO 22.301
CERTIFIED BSI TRAINING ACADEMY
ABRIL: 8 AL 12

GESTIÓN DE RIESGO ISO 31.000
MAYO: 2 AL 3

IMPLEMENTADOR LÍDER ISO 27.001
CERTIFIED BSI TRAINING ACADEMY
MAYO: 27 AL 31

BUSINESS IMPACT ANALYSIS (BIA)
JUNIO: 6 AL 7

INTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN DE CONTROLES ISO 27.001
JUNIO: 25 AL 28



SEGURIDAD ERP SAP BÁSICO/INTERMEDIO
JULIO: 1 AL 5

AUDITORÍA EN CIBERSEGURIDAD
JULIO: 8 AL 12

SEGURIDAD ERP SAP AVANZADO
JULIO: 22 AL 26

EC-Council
C | TIA CERTIFIED THREAT INTELLIGENCE ANALYST
ABRIL: 15 AL 17
C | ND CERTIFIED NETWORK DEFENDER
ABRIL: 22 AL 26
C | HFI COMPUTER HACKING FORENSIC INVESTIGATOR
MAYO: 6 AL 17
ECSA ECCOUNCIL SECURITY ANALYTS
MAYO: 6 AL 17
E | DPR ECCOUNCIL DISASTER RECOVERY PROFESSIONAL
JUNIO: 17 AL 21
C | EH CERTIFIED ETHICAL HACKER
JUNIO: 24 AL 28
ECSS CERTIFIED SECURITY SPECIALIST
JUNIO: 29 AL 31

iapp
CIPT CERTIFIED INFORMATION PRIVACY TECHNOLOGIST
ABRIL: 29 AL 30

(ISC)²
CISSP CERTIFIED INFORMATION SYSTEM SECURITY PROFESSIONAL
JULIO: 8 AL 26
CSSLP CERTIFIED SECURE SOFTWARE LIFECYCLE PROFESSIONAL
JULIO: 22 AL 31

NUESTROS PARTNERS





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, Mexico, 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

Roberto Moreno, Regional Sales Director A10 Networks: "Aquellas empresas que no estén inspeccionando el **tráfico cifrado** están bajo una **gran vulnerabilidad**"

Todos los años está creciendo el tráfico encriptado y cada vez se conoce más ataques a este tipo de tráfico, por lo que conversamos con Roberto Moreno, Regional Sales Director de A10 Networks, sobre este tipo de amenazas que va en aumento.

El crecimiento sostenido del tráfico encriptado ¿Está generando que los ciberdelincuentes estén migrando a este tipo de datos?

El tráfico cifrado es algo que solo va en aumento y estamos viendo por ejemplo el gran esfuerzo de Google por tratar de que todos los sitios web dispongan de certificado digital, para permitir el acceso con SSL y lograr así una web mas segura.

Realmente esto no es casualidad, ya que nosotros venimos desde hace años promoviendo y a la vez previniendo de que al 2020 el 100% del tráfico de internet será cifrado, por lo tanto, aquellas empresas que no estén inspeccionando el tráfico cifrado están bajo una gran vulnerabilidad, ya que la mayoría de los ataques actuales provocado por ciberdelincuentes han sido por medio de tráfico cifrado.

Un ejemplo de ello, es que grupos de piratas informáticos han empezado a realizar ataques DDoS en los que el tráfico viaja cifrado, algo que complica mucho más la tarea de detección y mitigación de estos ataques, hasta el punto de que, prácticamente en muchos casos son imposibles de bloquear.

¿Cuál es el potencial riesgo que conllevan este tipo de ataque?

Partamos de la base que un malware en un servidor remoto, o un pirata informático en un punto intermedio de la conexión puede, sin mucha dificultad, capturar

el tráfico, analizarlo y modificarlo incluso sin levantar sospechas, lo que puede suponer un peligro para nuestra seguridad y de muchas empresas sin duda. Por otro lado, se suele utilizar las conexiones SSL/TLS para ocultar prácticamente todas sus actividades.

¿Quiénes debiesen tomar medidas para evitar esta amenaza?

Las empresas deben tener en cuenta que existe en el mercado un amplio rango de productos de seguridad para analizar y proteger a los usuarios. Ya sea vía firewalls, sistemas de prevención de intrusos (IPS), soluciones dirigidas a la prevención de pérdida de datos, investigación forense o plataformas de prevención de amenazas avanzadas entre otras. Lamentablemente, muchos de estos productos de seguridad no pueden inspeccionar el tráfico SSL, exponiendo a organizaciones a ataques y fugas de datos.

En mi opinión quiénes debiesen tomar medidas e inspeccionar el tráfico cifrado, son todas aquellas empresas que trabajan con datos personales, fintech, financieras, retail y definitivamente el sector bancario.

¿Cómo hacer frente a este tipo de amenazas?

El rendimiento es probablemente el criterio de evaluación más importante para las plataformas de inspección SSL. Las organizaciones deben de valorar sus requisitos actuales de ancho de banda de Internet y garantizar que su plataforma de inspección SSL pueda asumir futuras exigencias de rendimiento.

Desde A10 hacemos posible que todas las organizaciones analicen todos los datos en sus redes, incluyendo los datos cifrados,

al interceptar las comunicaciones SSL y enviarlas a dispositivos de seguridad de terceros como firewalls, plataformas de prevención de amenazas y herramientas de análisis forense.

Actualmente hay diversos tipos de amenazas, cómo se integra la prevención de este tipo de amenazas a la prevención de las otras amenazas.

Es una pregunta que si bien se ve compleja, no lo es tanto. Como ya mencioné, el tráfico cifrado está creciendo más rápido que el crecimiento global del tráfico IP, y cada vez más sitios están empleando claves SSL de 4096 bit que hacen uso intensivo de los recursos. Lo mas recomendable es complementar soluciones de seguridad actuales con elementos que inspeccionen el tráfico.

Al respecto, las recomendaciones son por ejemplo, probar las velocidades de inspección, evaluar la mezcla de tráfico y analizar el rendimiento con funcionalidades esenciales de seguridad habilitadas como DPI o clasificación de URL, cumplir con requisitos regulatorios de privacidad, etc.

La mayoría de los firewalls de hoy en día puede controlar de forma granular el acceso a las aplicaciones y detectar intrusiones y malware. Desafortunadamente, el análisis del tráfico para detectar amenazas de la red es una tarea intensiva en el consumo de recursos. Mientras que los firewalls han incrementado su capacidad a lo largo del tiempo, con frecuencia no pueden dar abasto con las exigencias de la red, especialmente cuando están habilitadas múltiples funcionalidades de seguridad como IPS, Filtrado de URL, e inspección de virus. 🔴



Vladimir Alonso. Vicepresidente Comercial y Alianzas de Axity Chile - Martin Hofmann. Vicepresidente de Operaciones de Axity Chile

¿Y tu CISO, tiene un plan estratégico de Ciberseguridad?

Una estrategia que tenga objetivos claros, el alcance adecuado, los recursos necesarios, las capacidades y los partners apropiados. Pero que, además, tenga la flexibilidad y adaptabilidad suficiente para responder a las necesidades del negocio, es (o debiese ser) el sueño de todo buen CISO.

Cada vez es más frecuente encontrar en las organizaciones, independiente de la industria o del tipo de negocio, el rol del CISO (Chief Information Security Officer), quien tiene como responsabilidad la planificación, desarrollo y control de las acciones que permitan mejorar la ciberseguridad y disminuir los riesgos de la empresa.

Es una buena noticia, cuando una organización cuenta con un ejecutivo responsable de la ciberseguridad, ya que la ausencia del CISO, sólo incrementará las posibilidades de ser víctima de un ciberataque.

Es cierto que ninguna empresa puede decir que está 100% segura, el tener un CISO o contar con especialistas dentro la organización o adquirir el dispositivo más avanzado para identificar y detener los ataques cibernéticos, no es suficiente para hacer desaparecer los riesgos totalmente y por ende, evitar las consecuencias de un ciberataque. De hecho, basta con revisar algunos ciberataques mediáticos para darnos cuenta de que en esas organizaciones ya existían controles de seguridad implementados que simplemente no fueron suficientes.

Entonces, es un error creer que con la presencia de dicho rol y un plan de inversiones bastará para hacer frente a una verdadera industria de la ciberdelincuencia. Industria que constantemente evoluciona y merodea todos los flancos posibles buscando concretar su delito.

Por lo tanto, definir una estrategia de ciberseguridad que responda a las necesidades de la organización, en concordancia con los objetivos del negocio y que a la vez disminuya al máximo los riesgos de un ciberataque, se convierte en uno, sino el más grande desafío para los CISOs.

Una estrategia que tenga objetivos claros, el alcance adecuado, los recursos necesarios, las capacidades y los partners apropiados. Pero que, además, tenga la flexibilidad y adaptabi-

lidad suficiente para responder a las necesidades del negocio, es (o debiese ser) el sueño de todo buen CISO.

En la actualidad, nos encontramos con varias organizaciones que, por ejemplo, no tienen total claridad de cómo migrar a la nube de manera segura, de cuáles son los requisitos de seguridad que tienen que tener en cuenta cuando migran a la nube en cualquiera de sus modalidades, ni cómo afrontar la tendencia actual de las organizaciones al multicloud, en donde se busca explotar las fortalezas y beneficios de cada nube en particular.

Ocurre que esta variedad de nubes conlleva varias veces grandes retos para los que las administran en la empresa, pues no solamente tienen que conocer de los sistemas o el software que están implementado, sino que también deben conocer de todas las características de seguridad que cada uno de los proveedores de nube ofrece y el cómo utilizarlas. Por otro lado, los contratos que establecen las organizaciones con los diferentes proveedores de nube, solamente se comprometen con mantener la información disponible de acuerdo al nivel de servicio, pero son muy claros en indicar que la seguridad de la información que se almacena en los diferentes proveedores es responsabilidad del usuario, de quien adquiere el servicio y no de quien provee el servicio de la nube.

Otra realidad, es que hoy en día el mercado ha impulsado a varias empresas a implementar procesos internos de desarrollo ágil de software en respuesta a algunos retos de la transformación digital, a la velocidad del mercado y al alto nivel de personalización requerido como parte de aquellos procesos de negocio que son objeto de transformación, dicha realidad puede incluir también la subcontratación de equipos de desarrollo a empresas especialistas del mundo del software que trabajan en sintonía gracias a las bondades del agilismo. Metodología en la cual debe incorporarse un respon-

sable de ciberseguridad, que esté en la capacidad de participar activamente



Daniel Sepúlveda. Gerente de seguridad SOLA - Axity

dentro de este ciclo ágil de desarrollo, debe participar activamente de cada sprint y normalmente debe poder llevar a cabo diferentes verificaciones de seguridad, como pueden ser la verificación estática y dinámica de código fuente así como la ejecución de pruebas de seguridad a nivel de aplicación, como parte del ciclo ágil de desarrollo para luego poder entregar todas aquellas recomendaciones de seguridad que pudo haber identificado en esa porción pequeña de código desarrollado durante el sprint.

En definitiva, ejemplos y escenarios pueden existir tantos como organizaciones existan y en cada una de esos entornos, Axity busca apalancar todas esas estrategias de transformación digital de nuestros clientes desde su inicio, de manera que podamos definir una estrategia de ciberseguridad acorde a la estrategia de transformación digital que ya tenga la organización, pero sobre todo, acorde al mercado y buscando balancear siempre todo lo que tiene que ver con seguridad, pero en sintonía con la usabilidad y con la disponibilidad de la información, entonces el reto que se enfrentan las organizaciones y en el que ayudamos a los CISOs y a las empresas, es a definir y ejecutar la estrategia adecuada, manteniendo ese balance entre usabilidad y seguridad, sin olvidar la experiencia del usuario. 🚫



Carlos Landeros: “El tener o no tener un delegado no va a frenar en ningún momento el plan de acción (en ciberseguridad)”

En su oficina rodeada de pantallas que permiten monitorear la red gubernamental, conversamos con Carlos Landeros, director del Programa Red de Conectividad del Estado y quien lidera el equipo responsable de avanzar en la estrategia de ciberseguridad del Gobierno.

Hace unos días el Senado aprobó por unanimidad la idea de legislar sobre la Ley de Delitos Informáticos ¿Cómo se contempla seguir avanzando en las leyes sobre ciberseguridad que se requieren en Chile?

Como gobierno comprometimos tres proyectos para subir los estándares en materia de ciberseguridad, el primero es sobre delitos informáticos el cual es fundamental en el orden de prioridades, porque regula la base y marco de sanciones de la evolución de la criminalidad en esta materia, así con este resguardo legal evitamos se mire a nuestro país como un puente para la comisión de estos ilícitos, también como gobierno nos hacemos cargo de la crítica de la obsolescencia de la actual ley. El no tener regulación es un incentivo para que bandas criminales o crimen orga-

nizado, ocupen a Chile como plataforma para atacar otros Estados como Estados Unidos, México y Argentina.

El segundo es el proyecto de la ley marco de ciberseguridad, que define la institucionalidad, roles y funciones entre gobierno y sector privado, o sea se determina cuáles son los compromisos que va a tener el sector privado o las obligaciones de observancia que tiene en materia de ciberseguridad, todo esto de cara a los que son sus clientes finales que vienen siendo todos los ciudadanos, pero también trata de las facultades que el gobierno le da a cada sector, entendiendo que por una lado le exigimos, pero también los protegemos.

Lo tercero es lo relacionado a infraestructura crítica que protege nichos puntuales que generan un alto impacto en la ciudadanía si estos servicios se ven afectados, como por ejemplo: aeropuertos, todo lo que es transporte, energía, sistema bancario, telecomunicaciones, sector minero, salud, servicios de emergencia como ONEMI o SHOA, tratamiento de agua o distribución de aguas; todos esos sectores se clasifican como críticos y una vez que están catalogados se les exige un estándar más alto a ellos y luego se les protege buscando la pena de una acción legal que se ejecute afectando estas infraestructuras definidas como críticas.

Cometer un delito informático es grave, pero cuando el delito se comete a un servicio o a un sistema que es considerado como crítico o de alto impacto para la ciudadanía, es aún más grave por tanto la pena debería agravarse. Por ejemplo, en el sistema de distribución de energía de Santiago, que podría dejar a la capital sin el vital suministro y con la posibilidad de causar muertes en un hospital, en salas de emergencias o que falle el sistema de diálisis. Este ilícito reviste de una gravedad calificada que esta ley especial sancionara.

Uno de los puntos que se reservó para el proyecto de Ley Marco de Ciberseguridad y no se incluyó específicamente en la ley sobre delitos informáticos, es este, ya que al no estar definida la Infraestructura Crítica, su alcances, los criterios mínimos exigidos, cuáles son los sectores económicos que se calificaran como Infraestructura Crítica y cuál es el estándar mínimo exigido, es que resultaba poco procedente regularlos en el proyecto de ley sobre delitos informáticos.

Todos estos proyectos tienen la ventaja que son proyectos que si bien eran de difícil elaboración, porque en Chile no existe la institucionalidad en esta materia, (las cuales se buscan crear por medio de la ley marco de Ciberseguridad) o no existe la experiencia práctica de cómo llevar a cabo estas nuevas unidades o equipos técnicos que resguarden la ciberseguridad en sectores específicos, si existe la teoría en la parte del derecho, en la ingeniería y en la investigación, y fundamentalmente en la experiencia internacional de otros países más avanzados en estos temas.

En esta línea, tuvimos que ir a buscar derecho comparado, estudiar legislaciones de países que llevaban estos tres puntos más avanzados y ver cómo fueron evolucionando, como sus leyes fueron paulatinamente avanzando y siendo más rigurosos a lo que son hoy, como estudiamos bien esto, nosotros no vamos a experimentar sobre el modelo de falla y error sino que nos enfocamos en la experiencia de éxito internacional, así podemos saltarnos las etapas de leyes intermedias o de estándares intermedios, reconocemos que el trabajo no es fácil pero dado el conceso nacional y preocupación multisectorial en esta materia es que el desafío se nos plantea muy alentador.

Aprovecharemos el trabajo que durante años se han desarrollado en el extranjero.

ro. Y en esta línea es así como no solamente lo estudiamos, sino que los proyectos de ley en esta materia, se toma y se validan afuera con los referentes en este tema, por ejemplo lo que era delito informático se validó en una mesa de trabajo con el departamento de justicia de Estados Unidos, la corte interamericana de derechos humanos de la OEA (para que no nos saliéramos de los márgenes constitucionales) y del consejo de Europa, que tiene que ver con el convenio de Budapest.

“Lo que primero hicimos fue armar un equipo de trabajo multisectorial... para trabajar en temas de ciberseguridad, por que este tema no es de exclusividad legal y tampoco es exclusivo a una área TI”

La Ley Marco de ciberseguridad, la vamos a validar con Europa que tiene estándares de leyes muy similares a las nuestras y en lo que es infraestructura crítica, vamos trabajar con Estados Unidos por medio de embajada y ver como en conjunto Chile y Estados Unidos pueden validar el proyecto de ley perfilándolo a estándares mucho más altos, entonces estos proyectos como quedan muy bien estructurados y validados internacionalmente como un buen proyecto, se hace más fácil su tramitación legislativa como lo refleja por ejemplo, lo que pasó en el senado aprobándose por unanimidad la idea de legislar, porque se considera que el proyecto está bien hecho, tenía buena referencia, no era un proyecto que se pasaba límites de las garantías constitucionales,

pero tampoco era un proyecto blando que dejaba brechas para que los delitos informáticos se siguieran ejecutando como lo que pasa hoy.

De la misma forma buscamos que también sea así con la ley marco de ciberseguridad y la ley de infraestructura crítica y se conviertan en proyecto igual de exitoso y exista la unanimidad al momento de legislar y que se pueda aprobar ojalá dentro de este año. Es importante destacar que estos no son proyectos que se redactan a puertas cerradas en el gobierno del presidente Piñera, sino que se trabajan y se comparan mucho en Chile y después buscan validación internacionalmente. En general, los expertos y experiencia en estos temas lamentablemente no están en Chile y esto es un plus adicional al proyecto: esto no es un proyecto errado o con muchas indicaciones, lo que nos corrobora que se está haciendo bien el trabajo.

¿Qué ha significado para un área principalmente técnica, encargarse de plan de ciberseguridad nacional?

Lo que primero hicimos fue armar un equipo de trabajo multisectorial muy distinto al perfil que se llevaba o lo que históricamente se hacía para trabajar en temas de ciberseguridad, porque este tema no es de exclusividad legal y tampoco es exclusivo a una área informática o TI, la idea principal es avanzar y por eso que se hizo esta integración que logra complementar distintas formas de trabajo, conocimientos y experiencias, con un equipo que está muy apasionado con el tema, muy dedicado.

Por lo que, si bien el equipo nace en la unidad técnica de informática dentro de la Subsecretaría de Interior del Ministerio, creció en campo legal y también en el área de marketing, para de esta manera posicionar y concientizar a la ciudadanía en general sobre los temas y cuidados que se deben tener en lo relativo

a la ciberseguridad, lo cual son matices distintos a lo que habitualmente se hacía dentro de esta unidad y crecimos en la línea internacional; entonces nos trajimos gente de cancillería experta en estos temas.

Dada la alta prioridad que el Presidente le da a la ciberseguridad, es que la ejecución de los proyectos, no solo se enmarca en lo legal, sino que también se trabaja en campañas de difusión, campañas de concientización en televisión en radios y redes sociales, convenios de cooperación con entes públicos, privados e internacionales, decretos, capacitación y seminarios, trabajo en terreno generando contenidos y participando en conjunto con otros ministerios siempre con el objetivo de acercar a la ciudadanía a los temas sensibles de la ciberseguridad, por ende es una variedad de trabajo que cada día sirve de estímulo para este equipo y lo impulsa a seguir en la línea de lo que estamos haciendo, generando todo el apoyo para el éxito desde el punto de vista legal, técnico y social.

¿Qué impacto ha generado el hecho de que aún no se cuente con un asesor presidencial?

Impacta en la visibilidad del trabajo, pero no en el trabajo propiamente tal, nosotros tenemos un guía y un liderazgo en el propio presidente. Porque el plan de acción quedó definido en su campaña, partió a desarrollándose el 11 de marzo del año pasado y se ha ido ejecutando de acuerdo a los tiempos y lineamiento establecido, se ha dado cumplimiento a las etapas, dentro de los plazos y en las formas previstas.

El tener o no tener un delegado no va a frenar en ningún momento el plan de acción, quizás te pueda ayudar a gestionarlo cuando ya no depende solamente del gobierno, por ejemplo, acelerar algunas discusiones cuando nos toque trabajar con el congreso, se ha demostrado, que

en todo momento ha existido la continuidad del trabajo a pesar de no tener una figura política visible

Por último, ¿Han tenido algún feedback, alguna retroalimentación?

Si, tenemos varios tipos de feedback: Uno lo obtenemos de los técnicos y profesionales relacionados a los temas de Ciberseguridad, que por nuestra parte consiste en escucharlos y razonar en base a sus argumentos, esa experiencia la canalizamos a través de las mesas de trabajo que realizamos y de los cursos y seminarios a los que asistimos.

El segundo lo obtenemos de los privados, especialmente las empresas, universidades, ONG entre otros, a través de la cooperación que nos brindan por medio de la suscripción de los convenios que constantemente nos transmiten experiencia, quienes están trabajando en la mejora de estándares en Ciberseguridad.

Y por último el feedback por parte de la ciudadanía, que son quienes se sienten más ajenos a temas de Ciberseguridad, y a quienes queremos llegar por medio de las campañas de comunicación, difusión y concientización con el eslogan #Conciencia Digital a fin de que hagan de la Ciberseguridad un tema común y entiendan los conceptos básicos de protección.

Lo importante es que todos los feedback, nos indican que el trabajo se está haciendo bien, que las campañas de difusión están logrando el objetivo de generar cultura en gente que se siente ajena a las tecnologías, lo que les permite entender las amenazas asociadas al mundo digital y tomar sus resguardos, el sector privado nos valida, grandes empresas, nacionales y extranjeras, así como universidades, asociaciones gremiales, ONG están dispuestas a firmar convenios de colaboración para intercambio de información, lo que significa que nos apoyan y confían en el proceso. 

CYBER SECURITY RISK MANAGEMENT (CSRM)

La metodología de CSRM es la forma correcta de abordar la Ciberseguridad. Nuestra Metodología de CSRM se apoya en las mejores prácticas internacionales.

Cuando una organización es afectada por un ciberataque, su flujo de caja se destina a mitigar el daño, produciendo pérdidas, bajas en la productividad, en las ventas y daño reputacional, conllevando menores utilidades para la organización.

Dada la necesidad de evitar estos riesgos, en TECNOVAN CONSULTING, damos un enfoque global para reducir tanto la probabilidad de eventos adversos, como su impacto. Nuestra metodología Cyber Security Risk Management (CSRM) entrega un enfoque que va más allá de las clásicas soluciones de TI. Nuestros planes integrales reducirán el riesgo mediante el uso de métodos legales, financieros, Recursos Humanos, Relaciones Públicas y otros de TI, para manejar el problema de manera efectiva.



LEGAL CONSULTING INFORMATION SECURITY

En el mundo, los tiempos han cambiado, la velocidad de la información deja atrás la legislación vigente. Por lo anterior, es necesario asesorar a las empresas en hechos y amenazas que la legislación vigente no contempla.

Con este tipo de consultorías evitamos que las empresas tengan daños permanentes en el tiempo, mejorando su gestión legal en el día a día.

ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO

La visibilidad y el contexto que necesita para eliminar amenazas internas. Empodere a su organización para proteger mejor la información de sus clientes, ciudadanos u otras partes interesadas que le han confiado, por medio de la detección de sus usuarios más riesgosos y el seguimiento de las actividades de los empleados que podrían perjudicar a su organización. La visibilidad inigualable de la actividad temprana en las computadoras de los usuarios previene el robo y la pérdida de datos de sistemas usurpados, empleados maliciosos o usuarios finales negligentes.

EDUCACIÓN Y CULTURA DE LOS USUARIOS

El 70% de los ciberataques tienen como vector principal de infección el factor humano, esto sumado al 144% incremento de ataques a empresas en 2018, nos obligan a buscar instancias mayores de prevención.

La mayoría de los usuarios no se sienten involucrados en la seguridad de la empresa, es de vital importancia, instruir y hacer consciencia de la importancia que cada uno tiene dentro de su organización.

REPUTACIÓN CORPORATIVA

La velocidad con la que viaja la información hoy en día, nos obliga a estar informados de lo que se habla en redes sociales sobre la empresa, marca o personas.

Cuidar lo que se dice o publica realmente en medios sociales, tener opciones para detectar tempranamente una posible crisis mediática y así poder evitar el posible daño que esto produce.

www.tecnovan.com

AV. Providencia 1208, oficina 1903, Santiago, fono (+562) 3263 0660
contacto@tecnovan.com



Pablo Faundes. VP Ejecutivo Tecnovan:

“Es importante no sólo ver a las redes sociales como un lugar para promocionar la marca, sino también como fuente de información”

El desafío de las empresas hoy día está en entender que el consumidor cambió. Hasta el año 2010 aproximadamente, la venta se entendía como un canal único era unilateral, pero hoy en día la multicanalidad es lo que se necesita para abarcar mejor los mercados, en donde las redes sociales cumplen un rol fundamental en el posicionamiento de una marca. Por esta razón conversamos con Pablo Faundes, VP ejecutivo de Tecnovan.

¿Qué rol cumple hoy las redes sociales para las empresas?

Actualmente es primordial para las empresas trabajar con las redes sociales y no sólo para promocionar su producto o servicio, sino también para conocer la reputación de la empresa o de algún ejecutivo en particular.

Un caso emblemático reciente es el caso de Gasco en donde la situación de un ejecutivo afectó a la empresa. Entonces es importante no sólo ver a las redes sociales como un lugar para promocionar la marca, sino también como fuente de información.

En un inicio, el mercado nacional estaba muy distante a esta realidad, incluso había una brecha generacional entre las personas que eran los tomadores de decisiones y el mundo de la tecnología, ya sea por una cuestión etaria o por una brecha digital en donde el que era tomador de decisiones no necesariamente era una persona que entendía de tecnología, pero en la medida que las brechas se van acortando, el tomador de decisiones está tomando conciencia de que hoy la venta B2C, es el consumidor el que está empoderado.

Entendiendo que las redes sociales dan para todo. ¿Por qué preocuparse de la reputación en ellas?

Porque las empresas hoy en día con la masificación de los medios generaron dos tipos de comportamiento, uno es el comportamiento de producto que por darte un ejemplo yo podría vender detergente y es importante ver que pasa con ese detergente en lo que son los medios. Yo podría tener el mejor detergente que exista, pero si por ejemplo se viraliza una noticia de que mi detergente le hace daño a los niños provocándoles alergias y ronchas, entonces este comportamiento de medios puede matar mi producto.

En la década del 30 cuando fue la gran depresión, los efectos totales desde que se inició y terminó esta crisis demoraron 30 años, los medios de pago eran muy lentos y todo se hacía de forma manual, el teléfono y el telegrama no eran

masivos. En el caso de hoy, los productos financieros, los medios de pago, las tarjetas de crédito, la compra y venta de acciones, todas las transacciones se realizan vía tecnológica o vía internet y esto genera que los potenciales de velocidad en masificar una noticia o algo que afecte a muchas personas, aumente. Las personas que están conectadas son millones y tienen conocimiento inmediato.

En el mercado chileno ¿Qué tan importante resulta monitorear el impacto? ¿Cuáles serían las principales razones por la cual un ejecutivo debería tomar un servicio como este?

Hoy en día en Chile las empresas para ser competitivas tienen que salir de Chile, acá tenemos un mercado de aproximadamente trescientos treinta mil millones de dólares en producto interno y eso genera que cuando las empresas salen por ejemplo a Perú, Argentina, Brasil u otro país, lo que se genera es un producto que se transa a nivel mundial y al transarse a nivel mundial no me basta con saber que el posicionamiento de mi marca en el mercado y en el consumidor está en el número uno, a mí lo que me interesa saber es como lo percibe el mercado latinoamericano o una gran tienda, una cadena de supermercado.

El mejor ejemplo que yo creo que puedo citar es lo de años atrás de una famosa cadena de supermercados que tiene locales en Argentina, en donde el gobierno argentino anterior hizo una campaña publicitaria en los diarios para que la gente no comprara en esa cadena de supermercados aludiendo a que subían los precios. Los de la cadena de supermercados se defendían diciendo que subían los precios por que la inflación en Argentina es muy alta. En esta situación aún no se vivía una masificación de medios en el país vecino y lo que hacía el gobierno anterior era tratar de controlar los precios mediante el uso de la prensa, mediante publicidad negativa a esta cadena de supermercados. Hoy en día, cada vez la gente mira menos diarios impresos, todo es digital y por medios lo que permite mostrar el cómo se van comportando otros actores en los productos que uno ofrece, entendiendo que no sólo interviene el consumidor final, también influyen las redes sociales.

Por lo que en Tecnovan tenemos las herramientas y las capacidades para ayudar a nuestros clientes a conocer la reputación de sus productos, servicios o ejecutivos en las redes sociales.

E-Commerce y Retail pueden aumentar entre 12% y 30% sus conversiones si manejan bien sus datos



Tal como expertos preveían, durante el 2018 el comercio electrónico en nuestro país aumentó significativamente, poniendo a Chile en el segundo lugar de Latinoamérica. De hecho, un Estudio de Fundación País Digital señaló que en durante el año pasado el 27% de los chilenos adquirió algún producto/servicio a través de Internet.

Estrategias del mercado

Una mejor data del producto dentro del comercio electrónico permite al cliente tener mayor conciencia de lo que está comprando y no tenga que adivinar qué llegará al final de su compra. En experiencias vividas por retailers nacionales el poseer datos correctos y completos permite un incremento del

12% a un 30% en conversiones del E-Commerce y se mejora la relevancia de las categorías importantes en un 60% ya que mejora su posicionamiento y su tráfico. Esto se da gracias a los distintos esfuerzos dentro de una empresa donde el incremento es el resultado de una prueba ácida que hace la diferencia entre los esfuerzos que se lograron en el pasado y los nuevos resultados una vez se mejoró la data .

Sin duda el comercio electrónico continuará creciendo no sólo en el mundo, sino que también en Chile, de hecho se espera que durante los próximos años supere la barrera de los USD 10.000 millones. “El desafío es que las empresas de E-Commerce y Retail no sólo consideren el control del canal on line,

puesto que una misma compra puede partir en la web, continuar en la tienda, volver a la aplicación móvil y terminar en la venta telefónica, Los clientes no interactúan con un canal específico, sino con la marca, y en ese sentido estar disponible y lograr entregar una experiencia integrada es acercarse a una experiencia omnicanal”, enfatiza Sebastián Hercovich, CEO de Brand & Label, a lo que agrega “la principal manera de lograrlo es poner el foco en el cliente y no en el canal. Solo así se evitará que los canales compitan entre sí. La clave está en perder el miedo a que la web reste ventas a la tienda, es necesario entender que todos los canales son lo mismo y que el objetivo es que se refuercen entre ellos para satisfacer al usuario”.



Los desafíos del m-Commerce en Chile: Mayor seguridad y experiencia de cliente

Por Gabriela Paredes C. Gerente de Negocios Customer Experience Seidor

- 30% de los usuarios abandonan un carrito de compra si la tienda online no está optimizada para móviles.
- La sensación de inseguridad y la mala experiencia de cliente son las razones que hacen que solo el 20% de las ventas online en Chile sean a través de un dispositivo móvil.

Los Smartphone son ya el principal dispositivo de acceso a Internet en Chile. De hecho, el 90% de la población tiene un dispositivo móvil con acceso a Internet, alcanzando los 16,4 millones de usuarios al 2018.

Este dato debería ser un insight importante para las empresas que actualmente venden por Internet, puesto que implica repensar la forma en cómo aproximarse al consumidor.

De hecho, más del 70% de las visitas a los eCommerce chilenos se realizan mediante un dispositivo móvil; sin embargo, solo el 20% de las ventas B2C son a través de un smartphone, con una tasa de conversión de 1,22%, menos de la mitad de lo que se convierte en desktop. Según el estudio “Estado del Arte – Mobile Commerce en Chile 2018”, realizado por Fundación País Digital con el apoyo de Transbank y la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), la conversión en un site de escritorio alcanzó a 2,88% en 2017.

¿A qué responde esta gran diferencia en la conversión?

Partamos despejando para qué los usuarios usan su móvil en el proceso de compra. Un estudio de Google realizado el 2018 arrojó que los chilenos lo usan principalmente para buscar información (81%), precio (78%) u opiniones (72%) de un producto determinado.

Es decir, se usa para informarse y decidir la compra, que luego se completará en una plataforma de escritorio que es percibida como más segura, que entrega una mejor usabilidad y experiencia de cliente.

Entonces, los grandes retos del m-Commerce que los retailers chilenos deben tener en mente son:

1. Generar confianza: al usuario le da miedo pagar una compra a través de su celular. Para aumentar esa confianza, es importante que se estandaricen modos de pago orientados al Mobile Commerce que no sean adaptaciones de las pasarelas de cobro del e-commerce tradicional, introduciendo funcionalidades propias de los móviles, como la autenticación por huella, por ejemplo.
2. La experiencia de usuario tiene que ser “Only Mobile”: muchos retailers solo han adaptado mínimamente su eCommerce para tener su versión móvil, atentando contra la usabilidad del cliente que se encuentra con grandes árboles de categorías y fichas de productos repletas de información que han sido pensadas para el desktop, pero no para navegarlas por una pantalla más pequeña y en un contexto mucho más acotado.

Es imprescindible que los actores B2C replensen su propuesta mobile teniendo en cuenta los momentos y circunstancias en que los usuarios acceden a ellos.

Ejemplos como el caso de PrimeNow de Amazon, que se lanzó en Europa solo su App; o Aliexpress, que tiene precios diferenciados para compras en su App y sitio, son un ejemplo de lo anterior.

Finalmente, una estrategia de marketing que impulse el uso de la App o del sitio móvil también es importante a la hora de perseguir el aumento de conversión del m-Commerce.

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
infowebk.biz		22,014
gerencia.cl		< 5,000
revistat.cl		< 5,000

Engagement

Feb 2018 - Apr 2018, Worldwide

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



Perfiles

Mónica Retamal

Por Isabel Morell

Con una infancia en donde las mudanzas formaban parte de la rutina, esta emprendedora social se familiarizó con el cambio y los desafíos. Consultada por como ha sido desempeñar su rol de mujer en un mundo de tecnología dominado por hombres, responde: “Yo no tengo ningún drama con eso, jamás he tenido un problema, pero también entiendo que es un territorio que no ha sido muy poblado por mujeres y estoy convencida que es un territorio lleno de oportunidades para las mujeres”

En una tibia mañana de marzo, Mónica nos invita a pasar a su casa para realizar esta edición de perfiles, en donde nos recibe en su acogedor living, que también es visitado por su gato.

En primer lugar, ¿Dónde naciste?

Nací en Valparaíso y me tocó bien movido, como mi papá era carabinero tuve hartos cambios, desde Valparaíso nos fuimos a vivir a La Serena, después nos fuimos a Santiago, de ahí a un sector cerca de Rancagua para luego volver a Santiago y también estuvimos un tiempo en Ecuador.

Una infancia bien movida, por lo que veo ¿Tú crees que tanto movimiento te influyó en algo?

Si, provocó que me acostumbrara a los cambios y algo que a mí me pasa con los cambios es que no me asustan, me cambié muchas veces y cuando uno es chico esta incertidumbre del colegio nuevo y del cambio de ciudad me hizo ver el cambio como algo normal, no me asustaba y me acostumbré a eso, comprobando que tú en todas partes puedes hacer amigos, puedes partir de nuevo y hacer un cuento distinto, incluso reinventarte.

El Boom de la Webs

¿Tú crees que esto marcó tu camino vocacional de alguna manera?

Es difícil saberlo, porque yo entré al colegio muy chica y salí muy chica también, creo que salí cuando tenía quince y al momento de entrar a la universidad era un pollo. Estudié periodismo porque mi papá además de ser carabinero era periodista también y eso era lo que yo conocía, eso fue lo que me acercó a esta carrera. No tengo un recuerdo tan claro de lo que yo quería hacer. Cuando era chica lo que si pensaba era que quería ser inventora.

Bueno ahí había algo relacionado a lo que es crear, emprender

Yo decía que quería ser inventora y todo el mundo me miraba, como que nadie sabía mucho como yo podría ser una inventora o que era lo que quería decir con eso.

Finalmente estudié periodismo y trabajé toda la época de universidad haciendo newsletter y cuestiones tipo revistas institucionales para empresas. Cuando terminé la carrera me fui a trabajar al cuerpo de reportajes de El Mercurio y si bien me gustó este trabajo, también me pude dar cuenta de la distancia entre lo que yo pensaba que era el periodismo y lo que final-

“era una periodista trabajando en (tecnología) una área distinta”

mente estaba haciendo en mi trabajo era un sumamente distinto. Siempre he sido muy curiosa, me gustaba la investigación y pasaba que me pauteaban el lunes en la tarde y tenía que entregarlo el jueves, lo que era una locura. Dormía bien poco ganaba muy poco estando en ese modo.

¿Y qué pasó entonces?

Estaba sin cuestionármelo mucho y fue por allá en el año 97, cuando alguien me pidió hacer un pituto para crear una página web y la verdad es que yo no cachaba mucho lo que era eso, pero me fui a trabajar para hacer las páginas web de una empresa que la compró después Tata Consulting, una empresa que es de India y que es una de las empresas de tecnología más grandes del mundo.

Cuando terminé de hacer ese pituto que me pareció entretenido, teniendo en cuenta que en ese tiempo estaban apareciendo las primeras páginas web corporativas, de hecho, había muy pocas empresas que tenían conexión a internet, se podría decir que era el inicio de la masificación de internet en Chile.

Entonces, cuando terminé de hacer ese trabajo, se me acerca el gerente comercial y me dice: “tú tienes harta pasta comercial, porque no te vienes a trabajar con nosotros” y le dije “¿en que voy a trabajar

con ustedes si yo soy periodista? no se ni lo que me estás ofreciendo”

Este trabajo comenzó a perfilarte....

Claro..., ahí fue donde me ofreció en un mes el equivalente a lo que yo ganaba a un año de trabajo en El Mercurio. Yo pensé que si trabajaba ahí dos meses ya tenía el año cubierto, por si me echaban, a lo que decidí cambiarme de rubro y me fui a trabajar al área comercial de esta empresa en donde me quedé trabajando hasta finales del 99. De repente entendí que ganaba plata siendo chica y que eso era buenísimo, pero claramente era una periodista trabajando en una área distinta y el tope era bien evidente, por ejemplo nunca iba a llegar a ser gerente, más aún entendiendo que en Chile las trayectorias laborales son super rígidas, lo que me hizo pensar en que el tema tecnológico me gustó mucho, pero que si seguía ahí iba a terminar mi vida vendiendo equipos o servicios y yo en ese momento tenía una idea distinta de lo que quería hacer.

¿Y qué es lo que querías hacer?

Me imaginaba dirigiendo algo, aunque fuera una panadería, no tenía muy claro que, pero yo me sentía en competencia de eso, justo ahí se dio una coyuntura que un amigo de mi marido estaba armando una empresa de desarrollo web, de páginas web y estaba buscando un socio. Yo pensé en que esto tal vez me interesaba y después de juntarme a conversar con él, renuncié a la empresa en la que estaba y me tiré con esta empresa que se llamaba Intermedia, en donde yo me encargué de toda el área comercial y bastante de operaciones. Todo esto fue en el año noventa y nueve, en donde éramos nosotros dos con mi socio, un diseñador y un perro. En ese entonces los proveedores de páginas web en Chile éramos super pocos y lo que pasó fue que el mercado estalló, todo el mundo quería páginas web, vivimos esa etapa en donde el crecimiento que tuvo este mercado fue una locura y pasamos de ser unos pocos a ser unas cuarenta personas en muy poco tiempo.

Una de los trabajos que hicimos fue la primera web de LAN Chile en ese entonces y yo creo que en esa época fue la primera web transaccional de Chile, en donde tú podías comprar.

Y ahí la historia fue una locura, siendo una empresaria tecnológica sin entender mucho de tecnología, me tocó pedalear en una pyme, sacarla adelante muchos años para llegar al año dos mil cinco en donde yo ya estaba aburrida del tema tecnológico y con mi socio ya estábamos bien “pelados de cable” la verdad, los que nos llevó a pensar cuáles eran las opciones que podíamos tomar, así que tomamos una consultoría en donde la empresa que nos la hizo, nos dijo que nos faltaba alguien que tenga una visión más empresarial y de cómo hacer crecer la empresa, a lo que finalmente terminamos asociándonos con esta gente que nos hizo la consultoría.

Ahí pasamos de ser una empresa de dos socios a una de cuatro, lo cual es bastante interesante si te fijas que en Chile hay muy pocos antecedentes de fusiones, en general las empresas en Chile no se fusionan y más aún siendo una pyme. Fue ahí donde pudimos pensar en una estrategia de crecimiento diferente y decidimos apuntar al mercado de Estados Unidos.

Norteamérica allá vamos

¿Por qué a ese mercado?

Porque principalmente uno de los socios mayores, venía estudiando lo que estaba pasando en el mundo en materia digital y ya los estudios arrojaban que la demanda por servicios tecnológicos en Estados Unidos iba a ser explosiva que es lo que hoy día ya se está viendo. En ese entonces se hablaban de cifras atómicas. Por otro lado nosotros vimos que hacer la expansión en Latinoamérica, era más de lo mismo y los mercados son muy competitivos, hay millones de proveedores para cada cosa y a eso se le dio la coyuntura de que justo Corfo abrió una plataforma que se llamaba Chile IT, una plataforma de exportaciones, como una marca sectorial y nosotros nos subimos a esa plataforma, nos subimos con varias empresas mucho más grandes que nosotros, como Coasin y Synapsis, pero por el mismo hecho de ser más pequeña, encontramos rápidamente nichos de mercado, entendiendo que vender páginas web es como vender pan, no hay empresa que no necesite una página web.

Me tocó ir a Nueva York una vez al mes, en donde iba a vender a las ferreterías, al dentista, puros negocios así, pequeños, pero que nos permitieron comenzar a generar un cambio cultural interno en la organización de lo que significaba atender clientes gringos, que es totalmente distinto a venderle a clientes chilenos.

Por otro lado, también nos permitió armar un grupo bilingüe, que en ese entonces no había. Nos empezamos a desafiar un poco como organización, en cuanto a las capacidades que podíamos ir desarrollando y en esa lógica fuimos creciendo, llegamos a tener un quince por ciento de la facturación que Chile hacía a Estados Unidos.

De repente apareció un gringo en Chiletéc buscando un listado de empresas que importaban a Estados Unidos y nos dice que querían



armar un centro tecnológico en Chile que de servicios a Estados Unidos, para lo que necesitaban comprar una empresa que contara con unos sesenta desarrolladores bilingües y nosotros no estábamos cerca de eso, apenas teníamos uno y le dijimos que no creíamos que en Chile existiera una empresa con esas características, si de hecho éramos nosotros prácticamente los únicos en el país que hacíamos este trabajo, quizás en Accenture u Oracle, pero esas empresas son internacionales y tampoco te aseguran el hecho de encontrar los sesenta bilingües, entonces lo que propusimos fue que no nos comprara sino que trabajáramos juntos.

Un sentido de propósito distinto

¿Tú en estos momentos eres la fundadora y directora ejecutiva de Fundación Kodea, entonces en qué momento todo este quehacer empresarial se fusiona con la fundación?

Bueno allá voy, porque de acá nace la idea de Kodea. Y como te contaba, nos fusionamos con este gringo y armamos un centro de desarrollo en Santiago, que finalmente comienza atendiendo a la costa oeste de Estados Unidos. A estas alturas yo abandoné mis empresas para concentrarme en este proyecto nuevo, que al cabo de un año ya era más grande que todo lo que yo hubiese armado en la historia de la humanidad; la demanda gringa es muy grande, hoy esa empresa debe tener unas doscientas cincuenta personas que trabajan para Estados Unidos.

Cuando yo armé ese emprendimiento tuve un atisbo mental

de que si yo seguía ahí, iba a seguir siendo la gerenta comercial de la cuestión y en los próximos veinte años iba a estar vuelta loca nuevamente, entonces mi visión fue trabajar en esto, armarlo bien, echarlo a andar, pero después me salgo de acá.

Para eso, comenzamos a armar un plan que duró como un año para mi salida de la gestión y poder pensar en el directorio. Fue en ese momento que tuve tiempo para reflexionar de que era lo que yo quería hacer los próximos veinte años de mi vida, siendo el tema de impacto social algo que me interesaba mucho, quería un trabajo con sentido de propósito distinto, lo que me llevó a la conclusión de que tenía que armar una fundación.

Acabas de decir algo super importante, “un sentido de propósito distinto”

Bueno siempre en ese sentido tenía que estar la ecuación de que tenía que ser algo que yo entendiera. Mi mayor valor hoy, es que yo entiendo de tecnología porque fui partícipe por muchos años trabajando en estos temas, pero es muy difícil encontrar gente que entienda la tecnología de manera profunda.

Cuando armamos el centro de desarrollo en Chile no encontramos un solo chileno que diera con el perfil, entonces tuvimos que traer gente de todo el mundo para poder armarlo. Eso nos hizo preguntarnos del por qué en Chile siendo un país con tanto talento instalado, no logramos dar servicios de valor agregado a países como Estados Unidos, una razón es la barrera del idioma muy grande, pero además no tenemos el suficiente capital humano que nos permita hacer un cambio. Eso me llevó a estudiar lo que se está haciendo en relación al capital humano en el mundo, en donde en un mundo que demanda por especialistas en tecnologías es justamente un área con un importante déficit mundial, pero en Chile ha llegado a niveles críticos, siendo esto no solo un problema de la industria tecnológica, sino de la industria digital también y piensa que hoy día prácticamente todos los negocios se tienen que convertir en digitales, ahí se comprueba que el capital humano pasó de ser un problema de nicho a ser un problema cross y en esa lógica yo comencé a

trabajar en las primeras hipótesis de Kodea en donde claramente identifiqué que hay un problema de corto plazo que tiene que ver de que como Chile debe hacerse cargo de esta brecha, entonces hay que armar proyectos de capital humano que vayan en esa línea, pero también hay un problema de largo plazo que tiene que ver en como nos hacemos cargo de las próximas generaciones, entendiendo que en el ámbito educativo puntualmente en los colegios, no están sintonizando con este tema.

Después de tener en cuenta esta realidad es que decidimos que los ejes que vamos a tener son tres: capital humano orientado a la reconversión de la fuerza laboral actual, otro eje es educación, pensando

“Cuando tú miras lo que es tecnología, lo que es poder crear tecnología y entiendes lo que eso significa...entonces comienza a ser super atractiva”

en como vamos a subir a las futuras generaciones a esta ola de desarrollo y por último sensibilización, que tiene que ver sobre cómo nosotros posicionamos la problemática en Chile.

Con estos tres ejes partí a convocar un directorio con gente del mundo de la academia, del mundo de la innovación, abogados, o sea fue super transversal y con eso inicié Kodea.

¿Cómo es la estrategia de Kodea?

La estrategia de Kodea es armar proyectos que se llaman proyectos Faro, que son de alguna manera experimentos sociales que nosotros los armamos, los probamos y de ahí vamos a la política pública y decimos “mira nosotros más o menos hemos hecho todo esto y esto, por lo tanto creemos que la política pública debería ser esta” y

eso lo hemos hecho tanto en educación como en capital humano mediante la sensibilización de temas que entendemos son importantes a nivel país en estas áreas. Siempre trabajamos de manera colaborativa y en escala, esa es nuestra forma.

En el mismo sentido de lo que es crear y en justamente en el ámbito de capital humano, se que eres creadora del Programa de reconversión laboral de mujeres programadoras. ¿cómo nace este proyecto? ¿En qué consiste este programa?

Las mujeres programadoras nace de lo misma forma de lo que te estoy contando, la hipótesis de base de las mujeres programadoras es que el problema de la educación y de la industria digital no se va a solucionar esperando que salga de la universidad gente, porque claramente ahora no están entrando cabros a la universidad a estudiar tecnología, entonces acá hay una necesidad inmediata y ¿qué están haciendo los países con esta necesidad que es inmediata? Lo que están haciendo es reconversión masiva y hay muchas estrategias en el mundo, pero en estos momentos aparecen entidades capacitadoras que lo que hacen es tomar gente y capacitarla en un modelo de ir haciendo, no en un modelo teórico, porque la idea es sumergirse en esto del hacer y para luego entender de manera clara el como se hace. Todo lo teórico lo puedes estudiar en Google, en tu casa, con un grupo, etc., pero en estas entidades lo práctico es super importante, para luego tener en cinco meses a personas que puedan trabajar en la industria tecnológica; y es este modelo el que se ha masificado en el mundo y específicamente en Estados Unidos está muy adelantado, lo que ha permitido que miles de personas se reintegren a la fuerza de trabajo reconvirtiendo sus capacidades en otra cosa.

Tomando todo lo que has hecho, eres una mujer que se ha destacado en el ámbito de la tecnología, ¿cómo ha sido el desempeñar tu rol de mujer en un mundo dominado por hombres?

Yo no tengo ningún drama con eso, jamás he tenido un problema, pero también entiendo que es un territorio que no ha sido muy poblado por mujeres y estoy conven-

cida que es un territorio lleno de oportunidades para las mujeres. Yo como la mayoría de las mujeres, soy feminista y creo que las mujeres tenemos que dominar nuevos espacios, eso si las mujeres deben conquistar estos espacios. Por otro lado, en tecnología hay un problema de fondo, por que tecnología no es una carrera que las mujeres elijan, entonces no es que los hombres no nos permitan entrar ahí, es que son los hombres los que ingresan a este tipo de carreras. Hay un problema de estereotipo, un problema cultural.

Hablando de Kodea, uno de los trabajos relevantes que nosotros estamos haciendo ahí, como por ejemplo con el premio nacional de talentos digitales en escolares que hacemos con el MINEDUC, TVN y El Mercurio, es ir trabajando en los estereotipos que tienen las carreras de tecnologías en donde típico que se asocia a un tipo loser optando por ellas, entonces lo primero que nosotros hacemos es relacionar estas carreras a personajes como Bill Gates o Steve Jobs, que son personajes potentes y positivos. Tenemos que hacer un cambio en la percepción de lo que son las tecnologías, esto es super importante para Kodea, por lo que el eje en capital humano y el eje de sensibilización son fundamentales para nosotros.

Fuera de eso tenemos un problema aún más de fondo en tecnología y es que no se produce una identificación del gusto por la tecnología en la etapa escolar, por ejemplo, una de chica tuvo una inclinación ya sea por la historia y el castellano, otros por las ciencias, las matemáticas, en fin, pero para la tecnología no hay un espacio curricular en la maya para que el alumno pueda ir delineando su vocación tecnológica. La única manera que podemos ver que en el mundo se ha movido esta curva, es poner el espacio de tecnología y de ciencias de la computación en el aula, eso fue lo que logró que Estados Unidos revirtiera la cifra, ellos tenían el mismo problema nuestro: las cifras estancadas e incluso un poco a la baja. Cuando se comenzó a intervenir el sistema escolar, que fue hace como cuatro años atrás, esto comenzó a cambiar, altiro la curva repunta. Cuando tú miras lo que es tecnología, lo



que es poder crear tecnología y entiendes lo que eso significa, la tecnología comienza a ser super atractiva. Si seguimos sin hacer nada en los colegios desde primero básico, esta cuestión no se mueve.

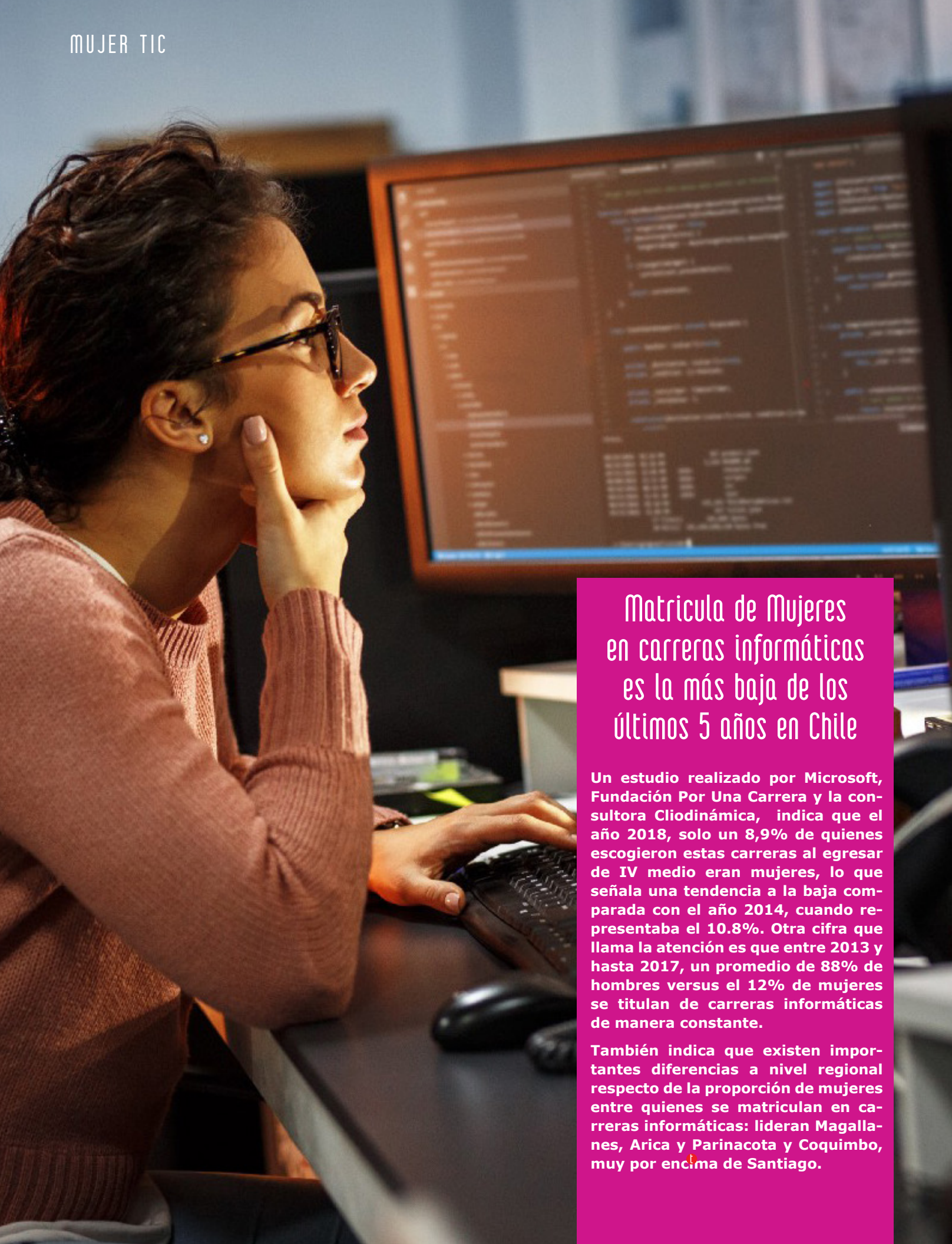
Los Premios

Por último, en todo este quehacer que has tenido, has recibido varios reconocimientos interesantes, te voy a nombrar algunos para que me digas cual tuvo un valor especial para ti: en el 2015 premio a mujer en tecnología de Chiletec, 2016 premio de servicio de exportación SOFOFA, 2016-2017-2018 premio cien mujeres líderes de El Mercurio, 2017 Embajadora Marca Servicio de Chile, 2017 Embajadora oficial de la campaña mundial “la hora del código code.org”. Entendiendo que todos son importantes y valiosos, pero ¿Cuál tú podrías decir que tuvo un sentido especial?

Mónica en silencio piensa unos segundos... Yo creo que el premio de exportación de servicios de SOFOFA, que fue un premio que dio el ministro de hacienda, fue muy bonito porque en Chile la industria que

siempre protagoniza todo es el cobre, entonces el hacer un gesto, un reconocimiento a la industria de servicios de exportación, la que en Chile es muy chica y tiene muchos problemas para operar, se valora. Este premio se puede decir que fue especial por el reconocimiento a la industria de la tecnología, que es una industria bien pobre acá y que le ha costado mucho surgir, porque las empresas prefieren trabajar con empresas internacionales, no con las chilenas y una de las razones de esto es que a nosotros nos cuesta reconocer el talento chileno, somos una sociedad muy chaquetera, entonces pasa que el reconocimiento en Chile a esta industria que está tratando de posicionar el nombre de Chile afuera y que logre hacer que conecten al país con exportación de tecnología y no sólo con exportación de uva, es algo que cuesta mucho. Fue un premio muy significativo, fue un premio a la labor de muchos que estamos en esto muchos años tratando de que Chile se posicione como un exportador de servicios.

Por otro lado te digo que todos los premios son bonitos, me parece tan loco que te premien por lo que uno hace no más.



Matricula de Mujeres en carreras informáticas es la más baja de los últimos 5 años en Chile

Un estudio realizado por Microsoft, Fundación Por Una Carrera y la consultora Clodinámica, indica que el año 2018, solo un 8,9% de quienes escogieron estas carreras al egresar de IV medio eran mujeres, lo que señala una tendencia a la baja comparada con el año 2014, cuando representaba el 10.8%. Otra cifra que llama la atención es que entre 2013 y hasta 2017, un promedio de 88% de hombres versus el 12% de mujeres se titulan de carreras informáticas de manera constante.

También indica que existen importantes diferencias a nivel regional respecto de la proporción de mujeres entre quienes se matriculan en carreras informáticas: lideran Magallanes, Arica y Parinacota y Coquimbo, muy por encima de Santiago.



Programa de Desarrollo de Talento TIC en Chile

29 abril - 10 mayo 2019

Trabajando colaborativamente para
contribuir al desarrollo digital de Chile

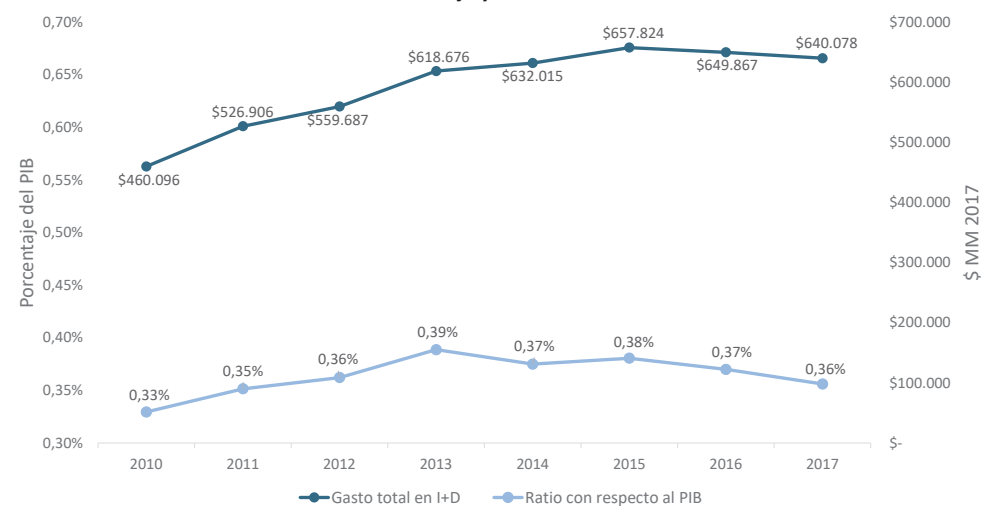


I+D en Chile

Gasto sigue a la baja y 12% cae inversión de empresas en I+D

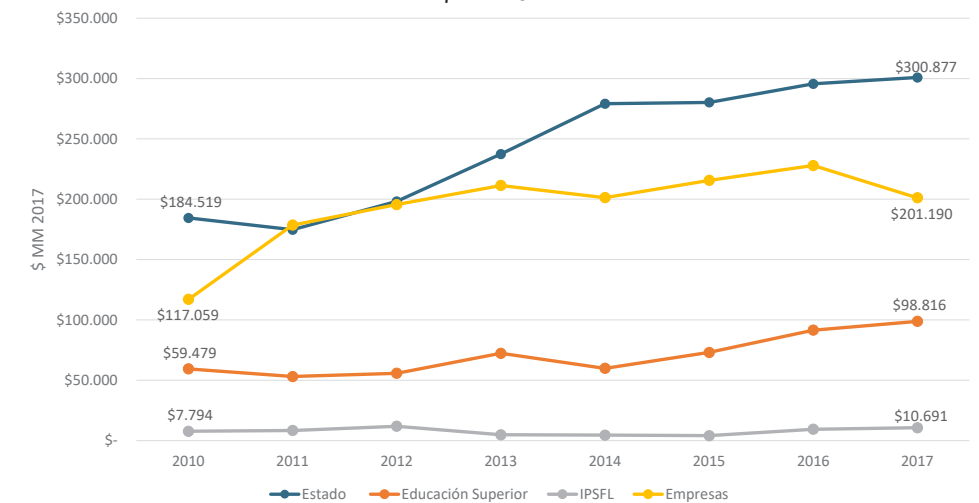
2017 Chile
Disminuye
gasto
en I+D

Evolución del gasto en I+D y porcentaje respecto al PIB años 2010 – 2017
Porcentaje y MM del 2017

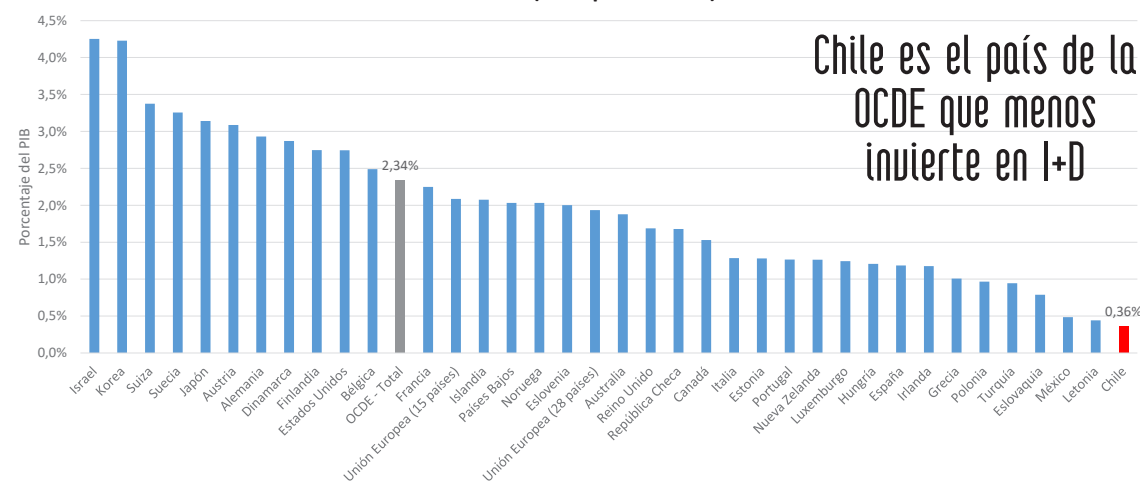


Empresas
reducen
su inversión
en
I+D

Evolución del gasto intramuro en I+D por fuente de financiamiento 2010 – 2017
\$ MM 2017

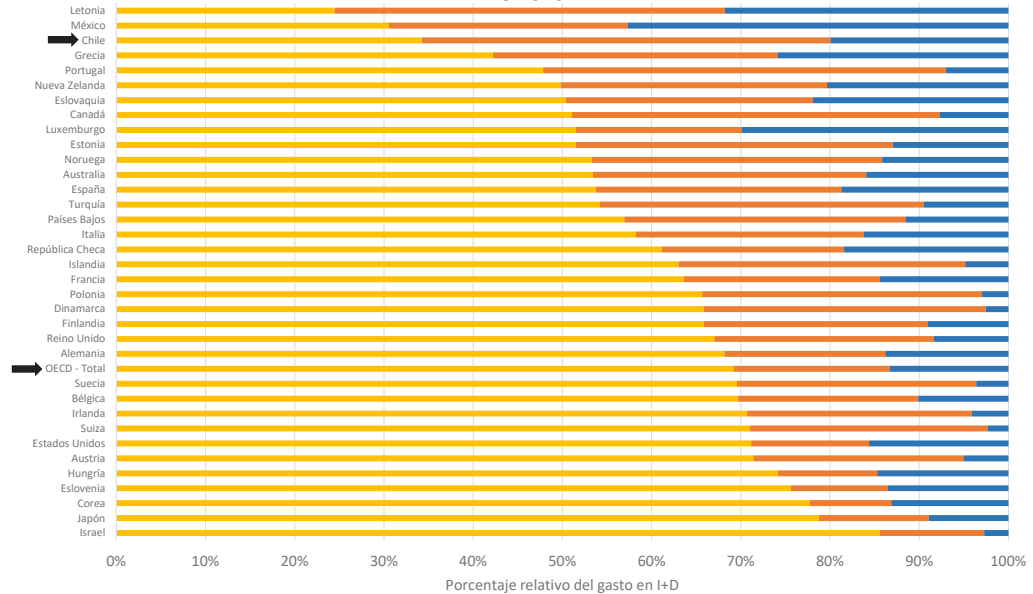


Inversión en I+D comparado con el resto de los miembros de la OCDE
Año 2016 (% respecto al PIB)



Chile es el país de la
OCDE que menos
invierte en I+D

Porcentaje del gasto en I+D según sector de ejecución en comparación a miembros OCDE
Año 2016



En Chile la
realización de I+D
está concentrado
en la Educación
Superior a
diferencia de la
OCDE, en donde
son las empresas.

Utilizan Inteligencia Artificial en el procesamiento de proteínas

PROTERA biociencia está avanzando en la ciencia de la ingeniería de proteínas para abordar los desafíos críticos en los alimentos, la agricultura, el medio ambiente y la salud humana. Esto, optimizando el proceso completo de ingeniería de proteínas, desde el diseño hasta las pruebas y el desarrollo.

“Nuestra tecnología es capaz de “acercar” las estructuras de proteínas útiles que permiten nuevos productos: Hoy, potenciadores de textura inigualables en la industria alimentaria. Mañana, más soluciones para desbloquear el futuro de la comida”.

Su plataforma MADi (plataforma de diseño de proteína que es un algoritmo de Inteligencia Artificial de Deep Learning) ofrece una velocidad y precisión sin igual para acelerar el diseño de proteínas y reducir los costos de laboratorio.

MADi es el motor de diseño de proteínas, para desarrollar ensamblajes de cadenas de aminoácidos en nuevas proteínas útiles. Así, MADi predice con precisión la estructura tridimensional plegada que determina la actividad funcional de la proteína.

“No es un algoritmo, es una composición de múltiples módulos informáticos que es capaz de postular o recomendar “candidatas”, y a la vez, evaluar cuál va a ser la actividad que va a tener. El último paso que genera MADi es un ranking con las mejores “candidatas” para la reacción que nosotros deseamos producir en las condiciones que la industria necesita”.

Nacieron como un emprendimiento el 2015 y el 2016 llegaron a participar en el World Cup Challenge, competencia internacional de startups realizado por Microsoft, donde ganaron el segundo lugar. Allí despertaron la atención del director científico de IndieBio, la mayor aceleradora de negocios de biotecnología a nivel mundial, que les ofreció capital de inversión y un espacio para trabajar en Silicon Valley.

Luego captaron inversionistas de Sur Corea e Italia, alcanzando entonces el millón



de dólares de inversión, que les ayudó a ampliar su laboratorio en Chile y trabajar en una nueva versión de MADi.

En total, entre 2015 y 2018 alcanzaron USD \$1.7 millones de inversión.

Durante 2018 su objetivo fue lograr, a través de su plataforma, el desarrollo de nuevas enzimas (cuyos costos de producción son más bajos), para que los procesos de las industrias sean más económicos, más eficientes y generen menos residuos.

¿Qué proyecciones visualizan?

“Para el presente año, visualizamos sacar productos al mercado: ANTIFÚNGICOS Y PROTERA SENSE* (para modificar la textura de los productos alimenticios). Serán los proyectos más importantes que serán liderados por nosotros, pero pensamos realizar colaboraciones para el desarrollo óptimo de cada uno de los productos.

También para los próximos meses, nos planteamos el desafío de expandirnos a una oficina en Europa para abrir nuevas relaciones comerciales. Europa es un mercado interesante para nosotros por el hecho de que ellos, hace un tiempo, le están dando prioridad a productos más naturales, que son los que a nosotros estamos fomentando: reemplazar químicos para la preservación de alimentos. En este sentido, calza perfecto nuestro proyecto antifúngico.

En el aspecto financiero, en los próximos meses estamos abriendo nuestra ronda A de inversiones para cerrar 8 millones de dólares y empezar a producir. Estos significa una escala piloto para testear la tracción que tenemos en el mercado y luego pasaríamos a un modelo colaborativo con empresas más grandes para escalar el producto”. 📌

Huawei estrena su nueva línea P30



P30

- Procesador Kirin 980 de 7nm.
- Pantalla OLED 6,1 pulgadas 19,5:9, 1.080 x 2.340 píxeles.
- Batería de 3.650 mAh
- Memoria RAM 6 GB.
- Presenta un sistema de archivos extensible de sólo lectura (EROFS) que mejora la capacidad de respuesta del sistema. La última versión de EMUI 9.1 también es compatible con HUAWEI Share OneHop para compartir archivos sin problemas entre teléfonos inteligentes y computadoras portátiles de Huawei.
- Conectividad Dual SIM y Dual VoLTE .

P30 Pro

- También con el procesador Kirin 980 de 7nm, que entrega el máximo desempeño, eficiencia de primera clase y un reconocimiento de imagen más rápido a través de su potencia de procesamiento IA con NPU Dual.
- Pantalla OLED FullView de 6,47" 19,5:9, 2.340 x 1.080 píxeles.
- Batería de 4200mAh (valor típico) y sistema SuperCharge HUAWEI de 40W que carga un dispositivo de cero a 70 por ciento en 30 minutos.
- Memoria RAM 8 GB.
- Cuenta con la tecnología HUAWEI SuperCool para mejorar el rendimiento térmico, manteniendo el teléfono fresco incluso durante el uso intensivo.



El P30 Pro está equipado con un nuevo sistema de cámara Leica Quad que incluye una cámara principal de 40MP con el sensor HUAWEI SuperSpectrum, una cámara ultra gran angular de 20MP, una cámara teleobjetivo de 8MP, la HUAWEI ToF Camera y una cámara frontal de 32MP que lleva las selfies a un nuevo nivelario.

La cámara HUAWEI ToF, captura información de profundidad de campo para brindar una segmentación de imagen precisa, lo que permite la simulación de múltiples niveles de bokeh.

El sensor HUAWEI SuperSpectrum permite la captura espectacular de video con poca luz para que las escenas nocturnas se vean brillantes y altamente detalladas. A esto se suma la estabilización óptica de HUAWEI AIS y su lente SuperZoom que permite planos nítidos.

De igual manera, una de las innovaciones en video más aplaudidas de esta serie fue el HUAWEI Dual-View Video, que permite capturar dos perspectivas de la misma escena al mismo tiempo, utilizando múltiples cámaras simultáneamente.

eSIM llega oficialmente a Chile

La primera etapa de eSIM en Chile considera la entrega de una tarjeta por parte de Movistar, que en vez de contener un chip, ofrece un código QR, el cual debe ser de uso privado y que permitirá habilitar el servicio móvil de la compañía en el smartphone del cliente. En un tiempo más, la habilitación de la eSIM pasará a ser 100% digital.

La eSIM es la evolución de la SIM Card tradicional, ya que esta pasa a ser parte integral del hardware de los dispositivos, digitalizando así el proceso de conexión a la red. El proceso de habilitación de los primeros dispositivos con eSIM se realizará de manera progresiva en 17 sucursales Movistar, a lo largo de todo el país.

Hoy, este servicio móvil está disponible en los últimos smartphones iPhone (XS Max, XS y XR), mientras que con el paso del tiempo se irán sumando nuevos modelos y otros dispositivos, que permitirán seguir desarrollando el ecosistema móvil e Internet de las Cosas.

En primera instancia, estos smartphone contarán con Dual SIM bajo modalidad híbrida (SIMCARD + eSIM) permitiendo la incorporación de una segunda línea o habilitando tu línea directamente con eSIM. Otras de las ventajas que tiene este servicio tiene relación con que, gracias a la eSIM, los clientes podrán activar una línea eSIM de un país extranjero visitado y que cuente con esta tecnología. 



Conferencia 8.8 y Club CISO

Este año la conferencia 8.8 ya tiene tema y es NINE. Nueve años, nueve vidas. La diosa de los felinos, Bastet, nos acompañará durante este 2019 y recibirá desde ya sus artículos (papers) para ser uno de los relatores para las distintas citas de 8.8:

- 8.8 Sur (Concepción) 26 de junio
- 8.8 Norte (Iquique) 30 de julio
- 8.8 Bolivia (La Paz) 13 y 14 de septiembre
- 8.8 Perú (Lima) 17 de septiembre
- 8.8 Centro (Valparaíso) 10 de octubre
- 8.8 México (DF) 18 de octubre
- 8.8 Chile (Santiago) 25 y 26 de octubre

En este marco, el pasado miércoles 27 de marzo se realizó el 1er Club CISO del año de 8.8 NINE en el Hotel San Francisco, único hotel 5 estrellas del centro de Santiago y que se ha convertido en uno de los lugares clásicos del Club, ya que el evento se realiza en una patio interior rodeado de 5 suites que se asemeja a los realizados durante Defcon en Las Vegas, en esta ocasión se hicieron 2 importantes lanzamientos, del Estudio Nacional de Ciberseguridad realizado en conjunto con el CETI UC y de la premiación al mejor CISO del año 2018, que sería nominado y elegido por los miembros del Club. El próximo Club CISO se realizará en Junio donde se hará la premiación al mejor CISO del año. 



A10 Networks realiza serie de actividades con Clientes y Partners

Un inicio de año lleno de actividades ha tenido A10 Networks, una muestra de ello es una serie de actividades que ha realizado en el mes de marzo con clientes y partners. Entre los que cuentan capacitaciones, presentaciones y la participación en el concierto de Paul McCartney. Lo anterior se suma ala incorporación de nuevos profesionales a la compañía. 



Llega a Chile nuevo “Player” al mercado de Criptomonedas

Lo imposible se volvió simple, ese es el lema de Bitex, proveedor de servicios financieros que opera sobre la red Bitcoin, el que inicia oficialmente sus operaciones en Chile, como parte de su proyecto de expansión regional, donde la empresa creada en Argentina, ya abrió oficinas en Paraguay y Uruguay.

Creada en 2014, la compañía se especializa en proveer servicios financieros sobre tecnología blockchain, protocolo de transmisión de valor descentralizado más potente del mundo, además de suministrar liquidez de bitcoin contra la moneda local, brindando infraestructura para realizar transferencias internacionales. Una tecnología superadora a los sistemas existentes en el mundo bancario tradicional.

La startup financiera-tecnológica llega a Chile ofreciendo 5 servicios. Entre ellos se encuentra “Concierge”, la posibilidad de poder pagar bienes y servicios de manera local a través de la plataforma y el ser una nueva opción de “Exchange” de bitcoin y bitcoin cash contra pesos (para la compra y venta de criptomonedas de forma simple).

Por otra parte, Bitex.la ofrece “Boutique” que apunta a la compra masiva de bitcoin, brindando una solución llave en mano; “Payments”, donde se abre la posibilidad de cobrar a cualquier empresa o cliente en bitcoin alrededor del mundo y todo esto va de la mano de poder acceder a su API (siglas en inglés de Application Programming Interfase), que entrega la posibilidad de integrar la plataforma a negocios para recibir transacciones en monedas digitales (ideal para restaurantes, hoteles, marketplaces, etc.). 





trendTIC Podcast (T1E8):
¿Cómo pasar al siguiente
nivel en Ciberseguridad?



trendTIC Podcast (T1E7):
Transformación Digital en
Salud, CTD, CePis y más



trendTIC Podcast (T1E6) - IoT
¿Cuál es el valor agregado
de IoT en Chile?



trendTIC meeTIC

Transformación Digital, **Gobierno** y el desafío de la **Ciberseguridad**



Carolina Pizarro
Comunicaciones
Sistema Nacional
de Ciberseguridad



Juan P. González
Asesor legal
Sistema Nacional
de Ciberseguridad



Hanna Back
Coordinadora
División de
Gobierno Digital



Mauricio Ramírez
Country Manager
Chile
Palo Alto Networks



Ricardo Dorado
Director of Growth
Fundación
País Digital



**24
Abril**
08:30 Hrs.

**ENTRADA LIBERADA
CUPOS LIMITADOS**
Más Información e Inscripciones
www.trendtic.cl/meetic

**Auditorio U. Mayor
Manuel Montt 367
Manuel Montt**

Organiza:

trendTIC
Eventos

Auspicia:

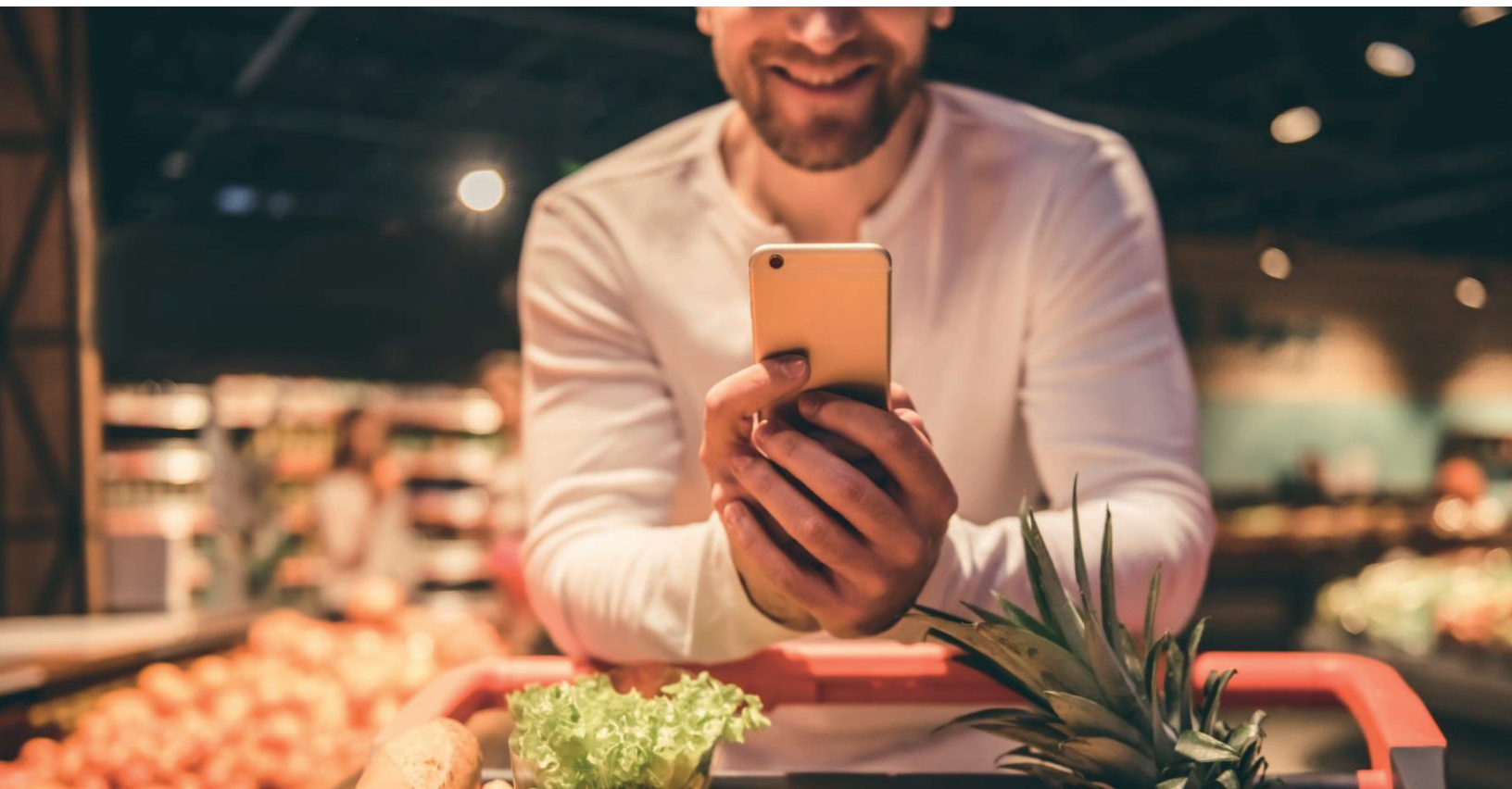


Colabora:



Patrocina:





Con Seidor y SAP C/4HANA crearás experiencias personalizadas que harán que tus clientes vuelvan por más.



SAP Commerce

Más que una tienda online, una herramienta omnicanal que te ayuda a aumentar tus ventas.



SAP Marketing

Obtén un perfil en 360° de tu cliente y maximiza los resultados de tus campañas.



SAP Sales

Aumenta la efectividad del equipo de ventas para encantar y ganar clientes como nunca antes.



SAP Services

Soporte postventa personalizado a través de todos tus canales de contacto, incluso por tus redes sociales.

Conoce todas las potencialidades que SAP C/4 HANA puede entregar a tu negocio y comienza tu viaje hacia la Transformación Digital.