Javier Jiménez Pajares

Director General
Enterasys España

Enterasys, líder en soluciones de red y seguridad para entornos corporativos, anunció el pasado 9 de noviembre de 2009 el nombramiento de Javier Jiménez como Director General de la compañía en España. Desde entonces, la Compañía ha experimentado un crecimiento espectacular.

Javier Jiménez, nacido en Madrid en 1971, es Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por IESE. Comenzó su carrera profesional en 1995, en Diode España, donde ocupó diversos puestos de responsabilidad. En 2001 se incorporó a Enterasys Networks como Director de Canal, siendo nombrado Director de Canal para el Sur de Europa, en el 2007.

A principios de 2008, Javier Jiménez fue nombrado Country Manager de compañía en Italia, cargo que ha compatibilizado con el de Director de Canal para el Sur de Europa. Durante esta etapa, Javier Jiménez se encargó de establecer e implementar la estrategia de la compañía en Italia, así como de formar y coordinar el equipo profesional en este país.

Como Director General en España, Javier Jiménez continua impulsando las líneas estratégicas y la excelente diferenciación tecnológica de Enterasys, que han demostrado su validez a la hora de ampliar y consolidar la presencia de la compañía en España, como son la apuesta decidida por el canal y el foco en el cliente.

De apariencia tímida es, en realidad, prudente en la toma de decisiones, habiendo sabido rodearse de un equipo compacto y coherente de profesionales, altamente cualificados. Su objetivo, es aprovechar las oportunidades de negocio que surgirán a medio plazo, con la progresiva recuperación del mercado español.

entrevista realizada por
Jesús Rivero
Presidente de
DINTEL
y editor de la revista
Dintel ALTA DIRECCIÓN

fotografía
Jesús Carretero

¿Nos podrías hacer una breve presentación de Enterasys en España? ¿Cuáles son sus principales líneas de negocio y a qué segmentos de mercados están más enfocados?

Enterasys es la compañía de Infraestructura y Seguridad del Grupo Siemens Enterprise Communications. Con más de 25 años en el mercado de comunicaciones y presencia en más de 70 países, nuestro negocio se centra en ofrecer soluciones de infraestructura de red principalmente para el mercado de la gran cuenta y la Administración Pública. Cubrimos todas las necesidades de este tipo de organizaciones en lo que respecta a la red, desde la infraestructura propiamente dicha –tanto de cable como inalámbrica– hasta la gestión y seguridad de la misma. Nuestro catálogo se divide en tres grandes áreas: electrónica de red, soluciones avanzadas de seguridad (control de acceso a red, prevención de intrusiones, gestión de la información de seguridad) y soluciones de gestión de red. Por otro lado, y dentro siempre del ámbito de la infraestructura de red, apostamos por nuevas tecnologías como *Cloud Computing*, Virtualización de Centros de Datos y entornos de Comunicaciones Unificadas y Convergencia.

Dentro del entorno de las Administraciones Públicas, ¿en qué líneas de negocio estáis trabajando?

Tradicionalmente Enterasys ha sido uno de los principales fabricantes de soluciones de conectividad y seguridad para la Administración Pública, tanto en Central como en Local. En el último año, más del 40% de nuestro negocio proviene de la Administración. Mencionar dos verticales dentro de la Administración que tienen para nosotros una gran importancia estratégica, como es Sanidad y Educación. En ambos entornos, con necesidades muy concretas, somos capaces de proporcionar soluciones que resuelven muchas de sus problemáticas.

Las Administraciones Públicas, como cualquier otra gran organización o empresa, dependen cada vez más de servicios basados en red para poder llevar a cabo su actividad. Aquellos entornos donde se requieren redes de altas prestaciones, con un elevado nivel de disponibilidad, rendimiento y seguridad es donde mejor encajan nuestras soluciones.

¿Cómo puede ayudar Enterasys a las Administraciones Públicas?

Proporcionando soluciones de red que mejoren la eficiencia operativa y ayuden a reducir costes de inversión y operación. Las diferentes AA.PP. se ven hoy día obligadas a mejorar su eficiencia, aumentar los servicios que prestan al ciudadano y a reducir costes, al tiempo que despliegan servicios de e-Administración. Además, se exige a la Administración un plus en cuanto a seguridad de la

información, dado lo sensible de los datos que maneja.

Nuestras soluciones de red proporcionan una respuesta a estas necesidades, yendo más allá de la mera conectividad de alta velocidad. Son redes interoperables, escalables, fáciles de gestionar y altamente seguras.

En el momento de crisis económica en el que nos encontramos todas las organizaciones, incluida la Administración, buscan soluciones que reduzcan costes ofreciendo mejores servicios. ¿Cuáles son a tu juicio las transformaciones tecnológicas que se deberían afrontar sin más demora para lograr estos objetivos?

La situación de mercado ha cambiado y todos nos hemos ido acostumbrado a trabajar en un entorno diferente. Sigue habiendo presupuesto en la mayor parte de las compañías, no hay empresa que pueda subsistir sin invertir, pero se invierte en lo realmente necesario, aquello que origine un ahorro de costes y que se traduzca en mejora del negocio en el día a día.

Las transformaciones tecnológicas deben ir dirigidas a mejorar procesos de negocio, aportar mayor flexibilidad, visibilidad y mejora en la operación de las TIC y todo ello dentro de un nuevo paradigma de ahorro de costes y reducción de TCO.

Todo esto nos puede llevar a modelos de negocio en los cuales acabemos transformando muchos de los procesos y operativas internos, en servicios externos. Todo se puede convertir en un servicio y todo se puede externalizar. El límite lo pondrá cada organización, aplicando sentido común y pensando a largo plazo y no únicamente a corto.

En estos momentos se habla mucho de *Cloud Computing*. ¿Verdaderamente es una revolución o es hacer lo mismo de siempre con otro nombre? ¿Qué puede ofrecer Enterasys en este mercado?

Cloud Computing es un nuevo paradigma tecnológico que ofrece una ventaja fundamental: flexibilidad operativa. Permite convertir costes de capital o inversión, que son fijos y a amortizar en varios ejercicios, en costes variables, ya que la empresa puede adquirir la tecnología como servicio, y disponer de ella en la medida que su negocio lo requiera.

En este ámbito por un lado *Cloud-Aware Network*™, una solución de red que simplifica el despliegue de plataformas "*Cloud*". Esta solución de red provee y prioriza de forma automática las aplicaciones "en la nube", asegurando una experiencia de usuario productiva y positiva.

Por otro lado tenemos una serie de productos que hemos "reformateado" para que puedan ser utilizados como servicio, con la figura de un proveedor de servicios de por medio. Un caso típico

sería la gestión de redes inalámbricas desde la nube. El cliente puede optar por desplegar "in-situ" su propia plataforma de gestión, desplegarla en una Cloud propia o incluso en una *cloud* de un proveedor de servicio, y externalizar esta gestión. Otro ejemplo serían plataformas de control de acceso NAC o sistemas de correlación de eventos, plataformas SIEM.

En este sentido, todas estas nuevas tecnologías nos facilitan el "abandono del puesto de trabajo tradicional" por uno más accesible desde cualquier sitio y en cualquier momento. ¿Qué podéis ofrecer en cuanto a movilidad y comunicaciones unificadas?

Efectivamente, la movilidad es una necesidad creciente para las organizaciones, ya que los dispositivos móviles están haciendo su irrupción en el mundo de la empresa. Aparte de nuestras soluciones de infraestructura inalámbrica, ayudamos a las empresas a gestionar la conectividad de estos dispositivos en la red corporativa, una necesidad creciente y que ya se está abordando con los llamados programas BYO (siglas en inglés de Bring Your Own).

Muchas empresas están teniendo que implementar estos programas para incorporar a sus redes un número creciente de dispositivos móviles heterogéneos y que no pertenecen a la organización, sino que son propiedad de los propios trabajadores. Ofrecemos una solución que viene a dar respuesta a esta necesidad, ya que permite ofrecer conectividad a la red corporativa a este parque de dispositivos móviles, controlando el acceso y los recursos de red a los que se puede acceder.

El mundo actual requiere redes cada vez más seguras y escalables, ¿qué soluciones podéis aportar en este sentido?

Nuestras redes cumplen con solvencia ambos requisitos. Enterasys fue la primera empresa en incorporar la seguridad como algo intrínseco a la propia red. Nuestras redes basadas en políticas y roles de usuario son inherentemente seguras porque permiten garantizar que sólo los usuarios autorizados

pueden acceder a los recursos de red adecuados desde el lugar y en el momento adecuados.

Además protegemos la inversión de los clientes de cara al futuro, ya que nuestra tecnología está basada 100% en estándares de mercado.

Nuestras soluciones de red son totalmente interoperables con redes basadas en tecnologías de otros fabricantes, e incluso podemos llegar a mejorar la operación de equipos de nuestros competidores.

¿Qué os diferencia de vuestros competidores?

Creemos que dentro de nuestro mercado, que es el de la red corporativa, nuestras soluciones son la mejor opción. Por un lado, nuestras soluciones no son propietarias, están basadas en estándares, lo que deja al cliente libertad para elegir la mejor opción en cada ámbito, cosa que algunos de nuestros competidores no hacen.

Ofrecemos también funcionalidades muy avanzadas (seguridad, gestión de tráfico, etc.), en muchos casos las más avanzadas del mercado a un coste de propiedad comparativamente más bajo que el resto, y con unos costes de mantenimiento y operación de la red también inferiores. A esto hay que añadir un consumo energético optimizado para todos los equipos, lo que redunda en menores costes de alimentación y refrigeración.

Y por último, uno de los puntos que más valoran nuestros clientes, nuestra vocación por dar el mejor soporte y servicio, como dice nuestro lema, “There´s nothing more important than our customers”.

¿Qué previsiones de crecimiento esperas para los próximos dos años?

Como comentábamos antes, la situación económica ha cambiado la forma de invertir por parte de las empresas, eligiendo muy bien quiénes van a ser sus socios tecnológicos y siempre buscando la eficiencia y el ahorro de costes.

En este paradigma de inversión, Enterasys tiene mucho que ofrecer y consideramos que podremos abordar los próximos años con los mismos resultados positivos que hemos tenido en los anteriores, creciendo en torno a un 10% anual.

¿Qué proyectos te gustaría que Enterasys abordara en un futuro no muy lejano?

Enterasys ha demostrado capacidad para ser el proveedor de redes y seguridad preferido para la gran corporación y la Administración, los más de 25 años en el mercado y nuestras referencias a nivel mundial lo avalan. La tecnología está en continua evolución y nuestra labor seguirá siendo el trasladar a nuestros clientes los beneficios que esa tecnología puede aportar a su negocio en el día a día.

Nuestros ingenieros están permanentemente investigando nuevas soluciones y productos, participando en los principales foros internacionales y preparando nuevos lanzamientos de productos en diferentes áreas como M2M, Movilidad, Datacenter y *Cloud*. Nos gustaría participar en todos aquellos proyectos en los cuales los clientes vean a Enterasys como su socio tecnológico y colaborar en el diseño y evolución de sus comunicaciones, tanto en el entorno de redes LAN como Datacenter.