



## Intel vPro 2011, más capacidades de gerenciamiento

Intel continúa enfocando la creación de valor de la mano de la plataforma Intel vPro, que actualmente está comercializándose con la versión 7 de la tecnología Active Management Technology (AMT), que se integra con el chipset Q67 y con los procesadores Intel Core i5 y Core i7 Sandy Bridge de la nueva microarquitectura de Intel.

Marcelo Volpi, gerente de Tecnología Corporativo de Intel para Cono Sur, comenta: 'AMT es una de las tantas tecnologías que ya integra vPro como plataforma, incluyendo además a Intel Trusted Execution Technology -TXT- e Intel Virtualization Technology -VT- Ambas tecnologías optimizan y permiten una ejecución segura de los entornos de virtualización. Además, resuelven procesos en el hardware del equipo que antes del desarrollo de esta tecnología eran atributos propios de la capa hipervisora del entorno virtualizado. Por otro lado, la tecnología Intel Anti-theft -AT- permite la posibilidad de inhabilitar una máquina en forma remota ante la denuncia de robo o extravío. Volpi explica que esto puede realizarse de diferente formas,

ya sea bloqueando la máquina y, de esta forma, sin permitirle su booteo normal, o por su propio sistema ya que como la clave de encriptación del disco rígido es por hardware, si éste se conectara a otro equipo no podría ser leído'.

La tecnología Intel AMT brinda al usuario la posibilidad de tomar control remoto por hardware de una máquina o colecciones de máquinas. 'Prenderla, apagarla, rebootarla, entrar al BIOS en forma remota, tomar inventario de hardware en tiempo real y redirigir imagen -es decir, poder encender el equipo con una imagen distinta de la residente en el equipo- son algunas de las cualidades de la tecnología ofrecida por Intel, que enumera Volpi.

Otra funcionalidad que está presente desde la versión del Intel AMT 6 es que el usuario también puede tomar control del video, mouse y teclado por hardware sin necesidad de tener el sistema operativo corriendo, con pleno control desde la consola de gestión aún cuando el equipo presente, por ejemplo, pantalla azul. A su vez, el feature System Defense, permite aislar un



Ing. Marcelo Volpi, Gerente de Tecnología Corporativo, Intel Cono Sur

equipo automáticamente en el caso de que éste resultase infectado por un virus.

Respecto de la generación anterior, Volpi destaca del Intel AMT 7 el Host Base Provisioning, 'un método nuevo de provisión para las máquinas que permite hacer un despliegue en el campo de las vPro de forma mucho más sencilla'. También resalta el Firmware Rollback, que permite mantener el mismo firmware dentro de la familia AMT 7 en todas las máquinas desplegadas, manteniendo una plataforma estable sin importar, incluso, la fecha en que se haya comercializado el equipo.

Cabe destacar que la tecnología Intel AMT no sólo se encuentra en la familia de equipos Intel vPro; existen también otros que poseen esta capacidad de antirrobo, como por ejemplo, algunos procesadores de la segunda generación Intel Core i3.



## Dell, en su nueva etapa: foco en servicios

Luego de unificar las sub-regiones SoLA y NoLA en una única región MCLA, Dell promueve su nueva propuesta para el segmento corporativo. El vendor apunta a posicionarse como 'socio tecnológico' de sus clientes, a través de un portfolio ampliado de servidores, soluciones de almacenamiento y servicios de consultoría asociados.

Mike Totah, gerente de Mercadotecnia de Servicios para América Latina, comenta: 'Estamos en un proceso de evolución de ser una compañía de microinformática a convertirnos en un proveedor de soluciones de tecnología. Para ello, en los últimos años, fuimos adquiriendo marcas que, como Compellent, enriquecen mucho nuestro portfolio. La idea no es sólo venderles servidores, sino ayudarlos a sacarles jugo'.

Carlos Marasco, ejecutivo de Venta de Servicios, agrega: 'Las empresas están necesitando una visión completa, que les integre todos los productos del centro de datos. Es por eso que fuimos agregando oferta de consultoría. En lugar de vender proyectos que a veces no llegan a concluirse, hacemos un workshop con el cliente, para definir el proyecto en base a lo que realmente está necesitando. Últimamente, nos están pidiendo mucha consultoría en virtualización, almacenamiento y migraciones. Si bien tenemos socios que participan en algunas partes del proyecto, la idea es tomar el rol de integrador nosotros mismos, sobre todo en proyectos complejos e, incluso, tomando en cuenta la fase de diseño'.

Sigue Totah: 'Estamos reconociendo la



Mike Totah y Carlos Marasco

importancia que tiene la nube para nuestros clientes, aunque hay que tener en cuenta que la nube significa diferentes cosas para diferentes personas. Primero, tenemos que ver si nos están hablando de subir servicios a la nube pública o de implementar soluciones sobre una nube privada, o de una nube híbrida, donde se obtiene lo mejor de los dos mundos. Hay empresas que también buscar sacar el jugo a servicios como Salesforce para sincronizarlos e integrarlos a sus propios sistemas core, a través de Boomi, una especie de middleware en la nube que adquirimos recientemente. La idea es ayudar a las empresas a moverse en la nube'.



## Siemens: punto de quiebre en las comunicaciones empresariales

Siemens Enterprise Communications tuvo un rol protagonista en la reciente TICs 2011 de Buenos Aires: contó con uno de los stands más destacados y el principal keynote speaker del segundo día fue Mark Straton, SVP Global Solution Marketing, quien destacó que las comunicaciones empresariales han llegado a su punto de quiebre: el cloud y la movilidad cambian todo.

'Se viene una etapa inédita en la industria, donde caen los tradicionales paradigmas y hay que construir nuevos. Tanto cloud como movilidad vinieron para quedarse, al mundo físico ahora lo acompaña el mundo virtual, y los conceptos de oficina, escritorio desaparecen. Hay que adentrarse en los nuevos modelos, ver el valor diferencial frente a lo anterior y allí hacer foco. Un ejemplo por ejemplo

además, buscamos llevar todo esto a los estratos medianos y pequeños de mercado, a través de canales. En resumen, estamos en un gran proceso de evolución'.

Walter Altimora, manager regional de negocios: 'Estamos lanzando el concepto de Application Fluent Network para datacenters. Estos hoy tienen el reto que la virtualización cambia todas las ecuaciones, hay una explosión de aplicaciones y dispositivos y el ancho de banda no es suficiente. Entonces, necesitan una red que pueda adecuarse al tráfico, que sea flexible. Y esto lo brindamos con una solución framework que combina software y hardware: arquitectura resistente, control automatizador y racionalización de operaciones'.

'En una frase, ofrecemos Infraestructura de Conmutación, de altísima velocidad. Interconexión de datacenters y framework para administración inteligente, con productos como Omniswitch 6900, carrier class, u Omniswitch 2500, que incluye gestor de VMs, ajuste



Marcelo Reris con Anaïs Nicolás y Stanislas Corporeau, que viajaron desde Francia para las presentaciones en América Latina

de tráfico, etc. Hoy los datacenter están con las redes virtuales, pero se viene más convergencia y luego un mundo cloud pleno. Para eso estamos'.

Anaïs Nicolás viajó desde Francia para presentar OpenTouch: 'Es multiparty, multidevice, multimedia. Incluye gestión de conferencia nativa durante la conversación, cambio de sesión rápida entre dispositivos, incluye UC, video mixing, colaboración, es el famoso dispositivo 'todo en uno' que se esperaba, pero en software como para usarse en cualquier dispositivo, a diferencia de la competencia que obliga a iPads, Tablets PCs, etc. Tiene 4 versiones, un appliance para 1500 usuarios, luego otra hosteada para 500, una multimedia y en el 2012 vendrá la de servicios federados. Pasamos a estar en la cresta de la ola en convergencia y colaboración'.



Sebastián Dopacio, marketing manager, con Daniel Corrado y Mark Straton en TICs 2011

arrastrando... hay dos prototipos en el mundo, y uno lo mostramos en TICs. Es muy vistoso y tiene el tubo inalámbrico. La telefonía fija va a seguir existiendo, porque hay muchos usos, como la labor de una secretaria en un escritorio, donde es lo más cómodo y mejor. Sin problema de señal, batería, etc... y vamos a sumar funciones de valor diferenciales'.

Daniel Corrado, gerente general de Siemens Cono Sur, agrega un buen concepto: 'El futuro de Siemens lo veo en los servicios, el no producto: servicios de comunicaciones, aplicaciones gestionadas, manejo inteligente de redes sociales... es donde mejor aportamos valor que hace diferencia a nuestros grandes clientes'.