



ALBERT TRIOLA, COUNTRY LEADER DE ORACLE ESPAÑA

“Somos únicos en el mercado, con una apuesta por cloud definitiva”

« Albert Triola se ha situado al frente de Oracle España desde hace escasos meses con la máxima de acercar la innovación a sus clientes. Define a la compañía como única, al abarcar desde la infraestructura a las aplicaciones e incorporar herramientas de IA y machine learning, y está convencido de la estrategia cloud de Oracle y del éxito de la base de datos autónoma, “el futuro es la gestión del dato”.

¿Cómo ha afrontado Oracle la situación provocada por la covid?

Los profesionales de Oracle trabajan desde casa. La llegada de la covid nos ha llevado a afrontar tres grandes retos: mejorar la eficiencia de la gestión, el talento y centrarnos por rendimiento y objetivos, y a saber mover los recursos para trabajar desde casa; aunque esto último ya formaba parte de nuestra cultura y teníamos la infraestructura. En cuanto a la gestión por objetivos, lo llevamos haciendo desde hace años con herramientas de HCM, desempeño del empleado, gestión del talento...

¿Y en cuanto a la relación con los clientes?

A los usuarios con los que trabajamos habitualmente, así como los potenciales, la covid les ha lanzado como una alarma, una oportunidad para revisar la gestión operativa de su negocio, su relación con clientes y empleados... Y buscan esa mejora en la eficiencia, en RRHH, de negocio y de costes. Nos encontramos peticiones de distintos sectores para mejorar la eficiencia.

Tenemos una propuesta importante para ellos debido a que invertimos 6.000 millones de dólares en I+D y nos hace únicos, porque abarcamos desde la infraestructura a las aplicaciones e incorporamos herramientas de inteligencia artificial, machine learning... a lo que hay que sumar la mejora de eficiencia, de RRHH...

Su estrategia cloud habrá servido de palanca en estos momentos.

Nuestra presidenta lo cuenta bien. Hace 20 años entré en Oracle para formar parte de un proyecto de transformación de IT y nos dimos cuenta de que requería una base de datos con gestión eficiente, para lo cual había que reescribir las aplicaciones desde cero. Eso, en aplicaciones. En infraestructura empezamos por el mundo cloud y lanzamos la segunda genera-

ción con una base de datos autónoma, capaz de parchearse, actualizarse, corregir brechas de seguridad sin intervención humana, con sistema operativo Linux. Si le sumas el portfolio de las aplicaciones, hace que todo esté muy integrado y seamos únicos en el mercado. La apuesta por cloud es definitiva.

¿Hasta cuándo mantendrán el soporte al mundo tradicional?

Seguiremos dando soporte hasta 2031. Nuestro viaje es hacia la cloud. Las organizaciones que vienen del ERP y quieren ir a la cloud, va a ser su última migración, porque es improbable que quieran retomar el mundo on premise. Sin embargo, el entorno de las aplicaciones es más crítico y a los usuarios les cuesta evolucionar a las nuevas versiones, es una transformación más lenta que deciden ellos mismos. Por eso, hemos fijado la estrategia de dar soporte hasta ese año 2031.

El ámbito de la infraestructura es más híbrido. En infraestructura, tenemos una cloud pública, pero si considera el cliente que la quiere tener en sus propios datacenter la implementamos allí. Hay otras organizaciones que adoptan modelos multicloud; tenemos un acuerdo con Microsoft que implica que las infraestructuras cloud estén integradas.

Estamos convencidos de la estrategia cloud de Oracle. Como ejemplo, hemos decidido que toda nuestra gestión esté en nuestro propio cloud.

¿La evolución de la empresa está siendo la esperada?

Durante el último trimestre, en aplicaciones, en el mundo del ERP, en cloud, hemos crecido un 33%. En HCM, un 23%. Seguimos ganando mercado y nuestros clientes valoran mucho la integración de todos estos elementos: ERP, HCM...

En infraestructuras el factor diferencial es la base de datos autónoma. Es un negocio que



ALBERT TRIOLA FUE NOMBRADO NUEVO COUNTRY LEADER DE ORACLE EN ESPAÑA A FINALES DEL MES DE JUNIO DE 2020

"Nuestro máximo objetivo es ayudar a nuestros clientes en la gestión de grandes cantidades de datos de forma eficiente. Gracias al uso de tecnologías como la inteligencia artificial y el machine learning, bien en modo cloud o en la gestión de la propia infraestructura, se puede extraer todo el valor del dato", expresa Triola.

Albert Triola se incorporó a Oracle en 2010 procedente de Sun Microsystems, y actualmente es Senior Vice President del negocio de soporte a clientes en EMEA, cargo que compatibiliza con el de máximo responsable de Oracle en España. Tiene más de 30 años de experiencia en el ámbito de las TI y conoce profundamente el entorno empresarial internacional en el terreno del software y de servicios. Albert Triola es ingeniero de Telecomunicaciones por la Universitat Politècnica de Catalunya y ha realizado varios programas de liderazgo en INSEAD, IESE, London Business School y Universidad de Michigan.

MÁS PERSONAL

Lo relevante en esta carrera es que hay que ser curiosos por aprender. Leo una hora al día, me lleva a aprender y a compartir, me importa el desarrollo de las personas, identificar los gaps, preparar programas de formación, tengo claro que siempre hay cosas que aprender.

Me gusta explorar, viajar, que ahora lo tengo más complicado, es importante que se entienda la diversidad del planeta, enriquece muchísimo, también navegar y hacer deporte regularmente: correr, remo, mantenerme en forma... no me olvido de que jugué al baloncesto, y me gusta verlo.

Me interesa mucho la variedad, probar comidas nuevas, de otros países, india, libanesa, asiática... esa curiosidad la llevo al mundo de las comidas.

ha crecido un 66% a nivel global. Las propias consultoras lo dicen, que Oracle es la compañía que más ha mejorado y da mejor servicio en el cloud. Esto nos transmite buenas sensaciones para acelerar esta innovación al cliente español, ese es mi objetivo.

¿En España es similar?

En España también estamos creciendo, con la prioridad de llevar esa innovación al mayor número de clientes. Pero contamos con otras iniciativas a través de las comunidades de Oracle, del grupo de usuarios, o de los desarrolladores y startups con objeto de que nuestro modelo se expanda al mercado español.

No nos tenemos que olvidar tampoco de la sociedad española, para ver cómo la trasladamos estos beneficios. En esta línea disponemos de 'Oracle4Girls' para que las niñas puedan estar más cerca de la tecnología, tenemos laboratorios, talleres online, o el programa 'Reinventate', vemos que la covid ha afectado más al mundo de las mujeres y queremos ayudarles a encontrar trabajo en nuestro sector.

En España me he encontrado un talento brutal. En las comunidades, vi un trabajo y un equipo muy comprometido y con ilusión. Seguiremos en esta vía para hacer la filial lo más grande posible y para que los empleados sigan creciendo. Boado hizo una labor excelente y se nota en los clientes. Sus éxitos son nuestros éxitos.

¿Qué papel juega en el mercado Oracle frente a jugadores como AWS, Google o Microsoft en el ámbito de la nube pública?

La nube pública de Oracle es de segunda generación a diferencia del resto, que se desarrolla con herramientas de IA y ML, porque los clientes buscan mejoras de eficiencia. Se busca automatización, que pasa por esas herramientas. Nuestra plataforma es más rápida y económica, no nos quedamos en la infraestructura, sino que incluimos aplicaciones, y eso proporciona un diferencial a los clientes.

Estamos en un mundo de gestión de base de datos única y el futuro es la gestión del dato. Aquí es importante el movimiento 'data gravi-

ty', los datos tienen gravedad como los objetos, quiere decir que los datos atraen aplicaciones y servicios en el cloud, y esto nos lleva a que es fundamental una clara estrategia en la gestión del dato único.

En su estrategia, ¿dónde encajan las soluciones de ciberseguridad?

Un artículo de Oracle y KPMG apuntaba que los clientes están más seguros trabajando en la cloud. Un motivo es la capacidad de la propia infraestructura para aislarse ante ataques externos, otro es que en la infraestructura en la cloud separamos las tareas administrativas que se puedan requerir de los datos. Ese aislamiento nos hace únicos. Además de ello, con la ventaja de que cada cliente puede añadir la seguridad que considere.

¿El futuro en innovación pasa por las tecnologías disruptivas?

Las aplicaciones las hemos reescrito, diseñándolas cloud nativo, y hemos incluido embebidas esas tecnologías disruptivas, como IA y machine learning, que se van incorporando a los servicios que tienen nuestros clientes en el mundo cloud.

Las adquisiciones son práctica tradicional de Oracle. ¿Seguirán por esta vía?

La estrategia no ha cambiado. Siempre vamos al mercado, sobre todo buscando el componente tecnológico, para ver lo que está disponible y, si lo está, se compra. Pero es muy complicado saber qué va a pasar.

¿Hacia dónde irá Oracle?

Hacemos ver los beneficios de la base de datos autónoma, de llevar todo a la cloud pública o al data center del cliente para ofrecer todos esos beneficios. La estrategia es clara, seguir innovando, seguir creciendo en la cloud e invertir en I+D. Llevar esa innovación al cliente.

¿Es de los que piensa que falta talento cualificado en el sector?

Yo soy de los que piensa, ¿pero desarrollamos el talento que tenemos? Buscamos fuera, pero nos olvidamos de los de dentro, y hay que darles herramientas. No nos cuesta atraer talento a la compañía, aunque sí es importante para la subsidiaria cómo hacer que tengamos más ingenieros y gente capaz de entrar en el mundo TI, cómo generar esa curiosidad. ■

El futuro es la gestión del dato y aquí es importante el movimiento 'data gravity'