



DYNATRACE, LÍDER DE OBSERVABILIDAD

# Innovadora tecnología con IA permite procesar miles de datos para una mejor toma de decisiones

**Durante 14 años, la compañía figura en el Cuadrante Mágico de Gartner, lo que respalda y refleja su compromiso para ayudar a sus clientes a resolver sus desafíos comerciales más complejos con observabilidad, seguridad, análisis y automatización, impulsados por IA.**

Hace 10 años los profesionales de Dynatrace se cuestionaron: ¿Cómo sería el futuro de la observabilidad? En ese ejercicio, descubrieron que tenían entre manos una tremenda oportunidad para convertirse en líderes de la industria, adaptándose y preparándose con tecnología de punta. "Entendimos que necesitábamos reinventarnos. Comprendimos que, para observar la complejidad de las nuevas tecnologías, las nuevas arquitecturas empresariales y la generación exponencial de datos, necesitábamos comprender toda la pila de tecnología, en contexto y de manera inteligente, que nos permitiera consistencia en los datos y mejoramiento en la eficiencia de cara a nuestros clientes", explica Cristián Castro Carriel, Regional Sales Vice-President, SOLA, LATAM.

De esa manera y en base a esa premisa, la compañía diseñó una plataforma única, basada en Inteligencia Artificial (IA) que permite enfocarse en lo relevante: Apoyar la toma de decisiones.

Así, tecnológicamente ha ido desarrollando diversos mecanismos de integración, donde OneAgent es un agente único que descubre automáticamente no solo las aplicaciones, sino también el FullStack, incluyendo contenedores, servicios, procesos, logs, infraestructuras y mucho más. "Es una nueva tecnología que nos permite procesar paralelamente miles de datos, llamada Grail", destaca el especialista.

A lo anterior, se suma otra plataforma creada por Dynatrace, también basada en IA: Hipermodal que proporciona la capacidad de identificar automáticamente la potencial causa raíz e impacto de una detección de un problema. "Esta tecnología nos ha permitido posicionarnos como líder en el Cuadrante Mágico de Gartner durante 14 años. Esto respalda y refleja nuestro compromiso de



**Cristián Castro Carriel, Regional Sales Vice-President, SOLA, LATAM.**

**Dynatrace invierte para producir una plataforma de inteligencia de software "World class", la más avanzada del planeta.**

ofrecer innovación que ayude a nuestros clientes a resolver sus desafíos comerciales más complejos con observabilidad, seguridad, análisis y automatización, impulsados por IA", afirma Cristián Castro Carriel.

## Los desafíos que conlleva el liderazgo

Dynatrace tiene como visión proporcionar un mundo donde el software funcione perfectamente. Si bien este nivel de perfección es una aspiración, la firma trabaja e invierte de manera permanente para producir una plataforma de inteligencia de software "World class", la más avanzada del planeta, donde la clave sea el contexto, la inteligencia y la automatización.

"Los desafíos son ciertamente la complejidad que cada entorno de nube, múltiple, dinámico e híbrido trae consigo y la forma en que esto cambia todo el tiempo. Adicionalmente, sumemos el reto de ofrecer toda esta observabilidad y agilidad contextualizada de forma segura e inteligente para que nuestros clientes se enfoquen en lo relevante: Tomar decisiones", detalla Cristián Castro Carriel.

Asimismo, agrega, "hay que tener en cuenta que estas demandas son las que tiene el mercado en el que operamos, pero que seguramente serán superadas por nuestra plataforma, que ya ha sido creada para hacer frente a estas exigencias".

## Proyecciones 2025

Hablando de América Latina, Dynatrace aún tiene mucho por compartir. Al ser una plataforma inteligente, en contexto y automatizada, permite generar distintas conversaciones de valor en todas las compañías, abarcando distintas áreas como operaciones, DevOps, SRE y/o nuevas áreas que incluyen tópicos de nuevas tecnologías como LLM, entre otras, con el objetivo de potenciar la toma de decisiones, la agilidad y colaboración que se necesitan para innovar y así mantenerse por delante de sus competidores.

"A menudo enfatizamos que no es necesario basarse en lo que decimos: Hay innumerables clientes regionales y globales que hablan por nosotros y han estado aportando innovación y mejorando sus servicios y métricas de negocio al 100%, al adoptar la plataforma Dynatrace. Así es que nuestro mensaje principal es: Buscar y escuchar a nuestros clientes, oír sus historias e inspirarse en ellos", concluye el Regional Sales Vice-President.

[www.dynatrace.com](http://www.dynatrace.com)