

¿Estás preparado para enfrentar los desafíos de 2022?

El contexto de pandemia dio lugar a grandes oportunidades para la industria tecnológica, pero también generó nuevos retos. ¿Por qué es importante anticiparse a ello? ¿Cuáles son esas tendencias a las que debemos prestar atención para potenciar nuestro negocio? ¿Qué rol debe asumir el partner a partir de los cambios surgidos en el último tiempo? Cambios en los que, sin ninguna duda, la infraestructura, el cloud y la seguridad, ganan protagonismo en una era donde el trabajo híbrido avanza y nos exige estar preparados para abordarlo.

El contenido

Página 01	Prólogo
Página 02	Tendencias
Página 03	La Mirada Global. Tendencias y predicciones según Canalys
Página 07	¿Qué definirá el éxito de los socios de canales en este salto digital?
Página 10	La Demanda Del Cliente
Página 12	La mirada regional. Oportunidades y desafíos en América Latina
Página 15	El Trabajo Híbrido

Prólogo

¿Cómo será el mercado IT de cara al próximo año? Esta es una inquietud que surgía cada vez que el calendario marcaba diciembre. A partir del contexto de pandemia, esas preguntas aparecen cada vez con más fuerza.



La nueva normalidad ha impuesto desafíos a los que los usuarios y empresas han tenido que enfrentarse. Los proyectos de transformación digital se aceleraron durante los últimos 19 meses, aumentando el uso de servicios basados en la nube e impulsando la modernización de las aplicaciones. Al mismo tiempo, la dinámica de la fuerza laboral cambió, haciéndose más móvil y descentralizada.

En línea con ello, en este documento, Licencias OnLine te acerca algunos lineamientos, aspectos fundamentales en los que habrá que hacer foco para afrontar los retos del próximo año. Los principales expertos de la industria comparten aquí información y las herramientas necesarias para potenciar el negocio en el 2022. Entre ello, la visión de Steve Brazier, CEO de Canalys, y su equipo de analistas sobre las oportunidades que ven en Latinoamérica producto de la aceleración en la adopción de tecnología del último año y medio.

A su vez, reflexiones sobre rol de la innovación durante la transformación digital de las empresas; una perspectiva de lo que se viene en el mercado basado en los pilares de Infraestructura, Cloud y Seguridad; y el impacto que la tendencia de trabajo híbrido tendrá en la adopción de tecnología tanto en las empresas como en los usuarios.

Licencias OnLine ha decidido adelantarse y mostrar las oportunidades que se presentarán a partir de lo que conlleva la adaptación a convivir con la pandemia de forma más controlada. Y con ello, entender, por un lado, qué habilidades de liderazgo serán necesarias para transitar esta era laboral que ha surgido y, finalmente, qué tipo de infraestructura se requiere para acompañar y que sea catalizadora de esta transformación tan profunda que estamos atravesando.

¡Bienvenidos!

Martina Rúa, periodista especializada en tecnología e innovación

Tendencias de la industria

2020 y 2021 serán grandes años para la innovación, porque ante la desesperación el humano innova

Chris Colbert, ex director de los Laboratorios de Innovación de Harvard



Cobotización

Lo que se esperaba de robotización y transformación digital de cara al 2030 ocurrió en solo dos años. Esto implica oportunidades, pero también muchos desafíos. En este escenario, el hardware y el software empiezan cada vez más a modificar nuestras vidas, tanto en el plano profesional como en el personal.



Talento sin fronteras

Se habla de una era post Covid sin fronteras geográficas. La oportunidad y el reto aquí radica en entender cómo darles servicios y tecnologías a esos talentos híbridos que empiezan a moverse por todo el mundo.



Profundización y digitalización de las compañías

Se habla de una era post Covid sin fronteras geográficas. La oportunidad y el reto aquí radica en entender cómo darles servicios y tecnologías a esos talentos híbridos que empiezan a moverse por todo el mundo.



Trabajo híbrido

El trabajo remoto presentó múltiples desafíos para las compañías y los empleados ligados al acceso a la infraestructura, la seguridad de la misma, y al acceso ágil y multidispositivo a la cloud. El software como servicio aportó esa flexibilidad que el contexto demandó.

Aquí, el foco ya no solo está en la supervivencia y adaptación, sino en sacar el máximo provecho de las lecciones aprendidas con la tecnología para protagonizar este nuevo tiempo.

La mirada global.

Tendencias y predicciones según Canalys.



Son muy afortunados quienes trabaja en tecnología, sin importar qué suceda con la economía o la política, sus futuros serán igual de brillantes

Steve Brazier, Presidente y CEO de Canalys



Áreas de crecimiento

Desde Canalys, firma líder en análisis de mercado de tecnología global con foco en el canal, aseguran que la primera área de crecimiento será la **colaboración** en las oficinas. "Se necesita equipar los escritorios y las salas de reuniones para realizar videoconferencias desde la oficina", expone Steve Brazier, Presidente y CEO de la compañía. "Por ejemplo, habrá grandes innovaciones en cámaras 360°, altavoces y pantallas para las salas de reunión en la medida que se genera el retorno a las oficinas".

La consultora también predice un gran crecimiento en **infraestructura de redes y WiFi**, debido a la alta demanda por las videoconferencias. "Las redes de las oficinas, las universidades y las cafeterías no serán suficientes para el tráfico y habrá inversiones masivas en infraestructura, en especial de WiFi 6, en los próximos 12 meses", prevé Brazier.

Como contrapartida, las amenazas a la **ciberseguridad** crecerán cada vez más. "Y como no hay suficientes expertos en el tema a nivel global, la tercera área de crecimiento del próximo año será en ciberseguridad y los esfuerzos para proteger a los clientes de la red", asegura el ejecutivo.

Otro aspecto relevante tiene que ver con la **automatización** de los procesos. "Ya sea en los sistemas de salud, en la educación, los cines o el sector minorista, todos necesitan ser una empresa de software. La automatización será una gran área de crecimiento en los próximos 12 meses", plantea el CEO de Canalys.

Finalmente, se verá un aumento en el uso e inversión de la **nube pública**.

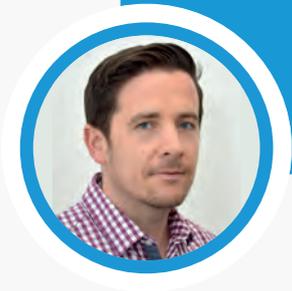
La mirada global.

Tendencias y predicciones según Canalys.

El salto digital: oportunidades y desafíos

“La adopción exitosa de las tecnologías y los procesos digitales determinaron ganadores y perdedores. Aquellos que se adaptaron primero y rápidamente, son los más resilientes durante estos tiempos inciertos

Mathew Ball, Global Chief Analyst Canalys



“La pandemia de COVID-19 aceleró la revolución digital que ya venía con ímpetu desde la última década”, sentencia Mathew Ball, Global Chief Analyst Canalys. “Y como las revoluciones anteriores, por ejemplo, la industrial, tiene cada vez más influencia en cada aspecto de nuestras vidas, desde determinar dónde se trabaja o vive, y la calidad de vida, hasta los estándares de salud y educación, y las leyes”.

En hotelería, los servicios de ubicación fueron críticos para reabrir hoteles y restaurantes con control de capacidad. En ventas minoristas, las empresas viraron hacia la venta y la relación con el cliente en línea. En salud, la telemedicina surgió para que los pacientes pudieran hacer consultas en línea. En finanzas, muchos bancos se volcaron rápidamente al acceso sin contacto y en línea. En educación, las escuelas y las universidades debieron ofrecer contenido presencial y en línea. En industria, los procesos digitales fueron implementados para aumentar la productividad, con IoT, análisis predictivo y gemelos digitales como parte de las iniciativas de Industria 4.0. Y la forma en la que trabajamos también dio un salto digital, ya que cada vez más trabajamos remotamente a tiempo completo o de forma flexible y pasamos parte del tiempo en casa y parte en el trabajo.

Antes de la pandemia, Canalys estimaba que cerca del **3%** de la fuerza laboral mundial entraba en estas categorías. Ahora es del **8%**. En Europa Occidental y Norteamérica es más del **25%**. En Latinoamérica, **10%**.

La mirada global.

Tendencias y predicciones según Canalys.

La fuerza laboral se descentralizó y se volvió independiente a la ubicación, y trabaja más allá de la esfera tradicional de la TI de las empresas por el COVID-19. Esto tiene implicancias en TI en cuanto a la colaboración, el acceso a la información y la seguridad

Apuntalar este salto digital es el cambio a la nube pública, que se aceleró porque las empresas adelantaron la implementación de la resiliencia comercial y las medidas de continuidad durante las restricciones.



En el primer semestre de 2021, la inversión global en los servicios de infraestructura de la nube creció un **35%**, a 89 mil millones de dólares, 23 mil millones más que hace un año.



El **60%** de estas inversiones en la nube se concentró en tres proveedores: AWS, Microsoft Azure y Google Cloud.



En Latinoamérica, el porcentaje sube al **68%**. Mientras continúa la migración de la carga de trabajo, el desarrollo nativo de la nube se acelera. Como consecuencia, se aloja, se procesa y se accede a más información fuera de los parámetros tradicionales de TI.

Mientras se acelera el cambio hacia la nube y a TI híbrido, nacen nuevas vulnerabilidades y vectores de ataque. Las oportunidades en torno a ayudar a los clientes a que identifiquen errores en la configuración del trabajo en la nube aseguren contenedores y archivos de información e implementen la gestión de la postura de seguridad en la nube. Pero no toda la carga laboral se volcará a la nube pública. Aún se necesitan centros de datos en las oficinas que deben ser transformados mientras se acelera la inversión.

La mirada global.

Tendencias y predicciones según Canalys.

15%

aumentó la **ciberseguridad**, ya que se volvió una prioridad. En Latinoamérica, la ciberseguridad aumentó un **8%**, y se pronostica un crecimiento fuerte en el segundo semestre del año.



Se necesita un nuevo enfoque híbrido para TI que esté definido en el software y sea flexible, simplificado para optimizar los costos y ágil. Como resultado de este salto digital, estamos en medio de una expansión tecnológica y un ciclo de reinversión. La inversión en tecnología está creciendo este año. Se espera que los ingresos combinados de los 16 proveedores de tecnología líderes globales, crezcan cerca de un 20% este año y exceda los 1,6 billones de dólares. Si no fuera por los problemas de abastecimiento y la disponibilidad limitada de semiconductores, el crecimiento sería mucho mayor, ya que vemos que la demanda sobrepasa ampliamente a la oferta.

En resumen, desde el aspecto tecnológico, la infraestructura debe garantizar la disponibilidad, performance y escalabilidad que requieren los negocios hoy y aquí la virtualización de aplicaciones y escritorios es y será una gran aliada. La seguridad seguirá siendo uno de los principales desafíos que deberá estar en el centro de la estrategia del negocio, y no solo de IT. La creciente adopción de aplicaciones de SaaS, le darán al negocio el escalamiento automático cuando sea necesario y de alta disponibilidad con la agilidad, seguridad y confiabilidad que esta era post geográfica y con talentos colaborando desde distintas partes del mundo requiere.

¿Qué definirá el éxito de los socios de canales en este salto digital?

El **suministro** será un factor determinante del éxito. Todos sentirán el impacto hasta dentro de dos años. Significa trabajar con los proveedores correctos que les den visibilidad en los tiempos de espera.

Las **soluciones** son esenciales para combinar distintas tecnologías: hardware, software y cloud. Surgen nuevas soluciones para la observabilidad de TI y AIOps.

Se necesitan **servicios** para brindar resultados a los clientes. Significa ir más allá de la reventa de productos y brindar también soporte pre y post venta gratuito y desarrollar servicios de gestión.

Se requieren habilidades (**Skills**) para superar los desafíos del salto digital. Es costoso capacitar, contratar y retener, pero debemos adquirir esas nuevas habilidades.

La **seguridad** es un área clave que se relaciona con las habilidades. No se necesita solo tecnología, sino que hay un faltante de personas en ciberseguridad, en particular en pentest, respuesta inmediata y análisis forense. Existen más de 4 millones de puestos disponibles en ciberseguridad. Y la brecha de habilidades puede llegar a cuatro veces más.

Por último, pero no menos importante, la **sustentabilidad**. Debemos pensar en esto, planificar y fijar objetivos a cumplir.

A pesar del crecimiento en la inversión en tecnología impulsado por el salto digital, lidiamos con una industria cada vez más compleja, costosa y vulnerable. Cada paso que damos implica también nuevos desafíos. Y para abordar dichos desafíos los clientes buscarán la ayuda de los socios constantemente.

El cambio a la nube ha creado oportunidades para que los socios diseñen nuevas arquitecturas de TI. La ayuda a los clientes con la migración del trabajo, la modernización de las aplicaciones y la infraestructura que conllevan, el soporte al desarrollo nativo de la nube y la gestión de los entornos híbridos de TI son áreas clave. El soporte a los trabajadores remotos también.

¿Qué definirá el éxito de los socios de canales en este salto digital?

La falta de habilidades, en especial en torno a las tecnologías digitales, es otro problema para los clientes. Contratar y retener empleados con conocimiento es costoso. Eso nos lleva a enfrentar uno de los desafíos más críticos: la ciberseguridad.

El ámbito de las amenazas es mucho mayor y más variado que antes. Requiere de experiencia y habilidades detenerlo y proteger a las empresas. El canal está bien posicionado para esto.

A su vez, a medida que aumenta nuestra dependencia de lo digital, emergen nuevos desafíos en monitoreo y gestión de TI. Las interrupciones en los servicios y las malas experiencias de usuario son muy dañinas.



También la colaboración y la productividad son áreas que implican nuevos desafíos. Ya dimos un salto digital con el uso de plataformas en la nube. El uso de Microsoft Teams, WebEx, Zoom, Google Meet, Chime y Slack se duplicaron en el primer semestre de 2021 y el mercado se consolida con las llamadas, las reuniones, los mensajes y los dispositivos dedicados. Su adopción dio nueva energía al mercado de la colaboración, con un aumento de la inversión del 19% en 2020. Antes de la pandemia, las videollamadas no se usaban tanto. Hoy son parte integral de todas las reuniones. Estas plataformas ayudaron a mantener la productividad durante la pandemia. A medida que las oficinas reabren y se regresa a los lugares físicos, debemos repensar cómo colaboramos. Las reuniones híbridas se volverán la norma, en las que muchos participantes estarán juntos en una sala física y el resto participará desde otros lados en una sala virtual. o para el ambiente.

La colaboración cambió para siempre. El trabajo requiere menos charlas por teléfono y más tiempo en aplicaciones de mensajería y videollamadas. Canalys estima que existen 59 millones de salas de reunión a nivel global, de las cuales solo el 15% tienen video.

¿Qué definirá el éxito de los socios de canales en este salto digital?

Sumado a ello, el abastecimiento de semiconductores para cumplir con la demanda también ha surgido como un gran reto. Se necesitan semiconductores para usar los entornos digitales, para almacenar y acceder a la información, para dar energía a las redes y construir dispositivos inteligentes. “Dependemos cada vez más de los semiconductores también en otras áreas fuera de TI: para vehículos y aviones, para hogares y ciudades, para equipamiento médico e industrial”, detalla Mathew Ball, Global Chief Analyst de Canalys.

En este sentido, la disponibilidad de stock es un diferenciador clave para los proveedores y los socios.

Finalmente, el desafío más importante y difícil es ser sostenibles. Vemos un aumento sin precedentes en la severidad y la frecuencia de sucesos climáticos extremos vinculados a nuestras actividades. Y se acaba el tiempo para realizar los cambios necesarios.

Para lograrlo, los científicos estiman que debemos reducir las emisiones de CO2 un 45% de los niveles de 2010 antes de 2030 y lograr la neutralidad de carbono antes de 2050. Pero estamos muy lejos.

La Agencia Internacional de Energía estima que las emisiones de CO2 aumentarán un 5 % este año, el segundo aumento más grande de la historia. El sector tecnológico es un gran detrimento para el ambiente.

Canalys estima que dos mil millones de unidades, entre smartphones y PCs, almacenamiento, servidores y equipos de red, serán enviados a nivel global durante 2021. Esto representa un aumento del 10% con respecto al año pasado y un 8% con respecto a 2019. Cada unidad consume electricidad durante su fabricación y su vida útil. Por ende, debemos trabajar con proveedores que tengan objetivos de sostenibilidad y fijar metas propias. El consumo de electricidad y el reciclaje deben estar en lo más alto de la lista. Habrá cada vez más clientes que incluyan la sostenibilidad ambiental como requisito clave en sus peticiones de proyectos.

ÁREAS FOCO



CLOUD



SEGURIDAD



COLABORACIÓN



SUMINISTRO



SUSTENTABILIDAD

La demanda del cliente.

En los últimos 19 meses ha habido un gran crecimiento de la venta por suscripción y por consumo de servicios que se paga en formato mensualizado o anualizado. Muchos fabricantes han impulsado en este último tiempo su oferta bajo esos modelos de venta, adaptando los planes de compensaciones de sus equipos ya que es una tendencia global. Sin embargo, dice Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine aún falta que muchos encaren esa transición debido al impacto en la facturación que genera hasta lograr un flujo recurrente que genere ganancias.

Según IDC los servicios asociados a managed cloud tiene un potencial de venta global de

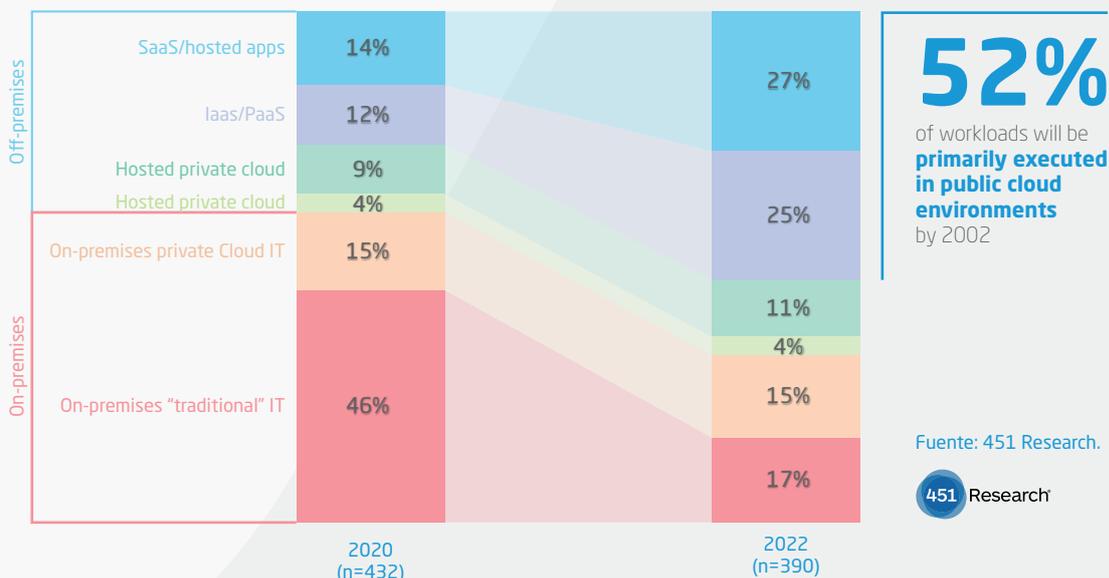


Según IDC los servicios asociados a managed cloud tiene un potencial de venta global de **85 billones de dólares** para **2023**.

Pero la venta de managed services tiene un potencial de **329 billones** llevando ese análisis hasta **2025**.

Fuente: IDC.

De acuerdo con la consultora 451 Research, aún hoy hay un 60% de los workloads on premises, pero 2 años esos workloads disminuirán a un 32%. Es decir, que este tipo de clientes tendrán más de 60% de sus workloads tercerizados en nube pública ya sea en los hyperscalers como Azure, AWS, Google, o también en los managed service providers.



La demanda del cliente.

Por otro lado, el 85% de esos encuestados reconoció que tuvo algún grado de repatriación de Cloud pública hacia un entorno on premise. El principal motivo de dicha migración tiene que ver con los riesgos de Seguridad y el segundo, costos.

Repatriación Cloud



Fuente: IDC.

“En nuestro negocio, más orientado a software, esto se ve plasmado en los tiempos de venta de un proyecto de software que se demoran porque dependen de una implementación de hardware”, explica Losada. “Toda esta complejidad, lleva a que los proveedores tengamos que entender mejor la necesidad y el outcome del proyecto y, para eso, profundizar la verticalización o el entendimiento por industrias. Además, es muy importante la profundidad técnica sobre todo si se busca encarar un proyecto de forma integral: no alcanza con entender de infraestructura, sino también de datos, de automatización y de seguridad”.

Es muy importante la profundidad técnica sobre todo si se busca encarar un proyecto de forma integral: no alcanza con entender de infraestructura, sino también de datos, de automatización y de seguridad

Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine

La mirada regional.

Oportunidades y desafíos en América Latina

“La economía en Latinoamérica se ha vuelto muy difícil. La inflación aumenta rápidamente, el PBI disminuye, en especial en países como Argentina, con la peor economía que hayamos visto en décadas”, reflexiona Steve Brazier, Presidente y CEO de Canalys. “A pesar de eso, todos los distribuidores de tecnología de Latinoamérica están creciendo”.



“Sin importar cuán mal esté la economía, ni cuán vasta es la tragedia del COVID, la industria de la tecnología y los distribuidores están bien”.

Steve Brazier

Si bien Latinoamérica es una de las regiones que más impactada se vio por el COVID a nivel social y económico, y la recuperación toma más tiempo que en otras regiones, la perspectiva es positiva.

Mientras continúe el salto digital, las tasas de crecimiento tecnológico continuarán en alza. “Pronosticamos un crecimiento sostenido en los próximos dos años antes de que se modere en 2025”, plantean desde Canalys.

En cuanto a las oportunidades para el socio de canal, Damián Leyva Cortes, Manager Latam & Senior Mobility Analyst de Canalys, detalla:

Ciberseguridad: creció **9%** en el primer trimestre, **9%** en el segundo y la tendencia es que eso se acelere aún más.

Infraestructura de hardware: el canal tradicional ha ganado **2%** de market share.

La actualización de las redes locales a WiFi 6, ampliación de la red de campus y el conglomerado de almacenamiento e infraestructura crecerá un **6%** a nivel anual.

Servicios de infraestructura en la nube: crecieron un **28%** en el segundo trimestre, no solo creció en volumen el mercado, sino que también los canales crecieron **44%** versus la venta directa.

La mirada regional.

Oportunidades y desafíos en América Latina

En cuanto a verticales se mantiene la importancia de salud, educación y gobierno, dependiendo cada caso, y hotelería también es un sector que se viene recuperando en algunas geografías.

A nivel empresas, la oportunidad más grande que tiene este salto digital es volverse más productivas y competitivas: automatizar y revisar los procesos. Para lo cual es importante contar con buenos aliados.

“ Los canales tienen que hacer la labor de consultoría y acompañamiento

Damián Leyva Cortes

La complejidad que atraviesa el mercado por el salto digital también implica una oportunidad para los canales y clientes, a corto, mediano y largo plazo. “Los socios deben continuar invirtiendo en su propio negocio, pues habrá mucha competencia para cada proyecto y los clientes analizarán en detalle cada moneda que inviertan.

Los socios tendrán que demostrar sus habilidades y, para eso, desarrollar cuatro áreas clave para la evolución y resolución de las complejidades de sus clientes:

Diversificación del modelo de negocios, lo que significa virar de revender simplemente proyectos a vender servicios y entregar resultados comerciales. Vender más suscripciones como opción de servicio para aquellos clientes que conserven dinero, y tengan inversiones en bienes de capital. Desarrollar “Deep tech” y el enfoque vertical para asegurarse de mantener su relevancia y diferenciales de cara a los clientes al momento de aconsejarles sobre qué tipo de tecnología es la mejor para ellos para llegar a los resultados deseados.

Mano de obra. Los socios deben estar actualizados sobre las innovaciones con capacitaciones continuas, diversificación y amplias habilidades.

Mejorar el compromiso del cliente, algo que es más importante que nunca. Para ello, deberán concentrarse en la experiencia del cliente, expandiendo el marketing digital y entendiendo las diferencias para ofrecerles lo que realmente necesitan.

La mirada regional.

Oportunidades y desafíos en América Latina

Todas las empresas, sin distinción de tamaño o rubro, van a seguir requiriendo tecnología. Por eso mismo, se prevé una gran oportunidad de modernización de procesos y aplicaciones de cara al 2022. “En términos generales, las empresas de tecnología hemos tenido una posición privilegiada dentro del impacto crítico que la pandemia tuvo en los países a nivel económico”, dice Carolina Losada, CEO de Licencias Online. “No importa el tamaño de la empresa, todas necesitaron adoptar tecnología para adaptar su modelo de negocios y aquellas que no lo hicieron, lamentablemente quedaron en el camino”.

En la adopción de tecnología siempre hay barreras, las culturales y las relacionadas con aspectos técnicos. Las culturales tienen que ver con la idiosincrasia de los profesionales o empleados de la industria específica en cuanto a la forma de trabajo o inclusive con las normativas que impactan en ese desarrollo.

El proceso de cultura se aceleró muchísimo por la pandemia, cambió la forma en que los usuarios trabajan y también el concepto de productividad: hoy incluye bienestar, flexibilidad y colaboración

Carolina Losada, CEO de Licencias Online



Aún hay muchos clientes con aplicaciones legacy construidas en arquitecturas antiguas que requieren cambios tecnológicos para poder migrar a la nube.

En el mercado de SMB o Pymes hay una gran oportunidad de desarrollar su modelo de venta online o de e-business.

Siguiendo con la idea de impacto en el negocio, los que toman las decisiones van a requerir cada vez más análisis predictivos con respecto a lo que va a ocurrir en sus servicios de tecnología. Se van a tolerar cada vez menos las sorpresas, las caídas y la falta de servicio por fallas o por riesgos de seguridad.

El trabajo híbrido

Lo relacionado con monitoreo y productos de seguridad que usan inteligencia artificial para prevenir amenazas sin intervención humana va a seguir creciendo y generando adopción en los clientes. Y también será prioritario hacer hincapié en cómo se vende la tecnología a medida que evolucionan los compradores. La forma de compra de las nuevas generaciones es diferente: les gusta explorar de forma digital y autoabastecerse de conocimiento o inclusive de servicios, y minimizar el contacto telefónico o presencial. "Eso requiere un go to market digital, con contenidos personalizados y basados en casos de uso y soluciones. Creo que es un desafío importante en nuestra industria avanzar en ese sentido", remarca Losada.

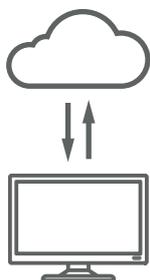
A partir de lo expuesto, de las tendencias que se vislumbran a nivel global, es importante dar cuenta de cómo las soluciones tecnológicas vienen a impulsar y potenciar una era de trabajo híbrido. En este sentido, Fabio Meza Bitar, Gerente Regional preventa y servicios de Licencias OnLine para Latinoamérica, se refiere a lo que implica esta modalidad de trabajo a nivel de la empresa y del usuario, y con qué oferta de productos cuenta el mayorista para hacer frente a la demanda actual.

Desde la empresa el foco debe estar puesto en:



Disponibilizar aplicaciones de negocio vía internet garantizando compatibilidad con múltiples dispositivos de acceso, brindando la mejor experiencia de usuario posible.

Esto solo es posible con virtualización de aplicaciones o de escritorios. Los usuarios necesitan acceder a la aplicación desde cualquier dispositivo. En cuanto a seguridad, deben estar respaldadas en múltiples niveles. Luego, es importante cómo ofrecer dichas aplicaciones en la nube.



Disponibilizar la data de los usuarios, que esté siempre disponible desde cualquier dispositivo, sincronizada y respaldada.

En infraestructura es clave un datacenter definido por software para garantizar disponibilidad, performance, escalabilidad de la data de usuario; dispositivos para garantizar acceso seguro a data via internet (VPN SSL, balanceo, etc); y servicios de manejo de ancho de banda y optimización para acceso de usuarios a aplicaciones. En seguridad, servidores Windows y Linux que actúan como file servers y la encriptación de data de usuario. Mientras que en cloud, se pueden ofrecer aplicaciones SaaS de colaboración y sincronización de archivos y soluciones de respaldo de información de usuario en la nube.

El trabajo híbrido



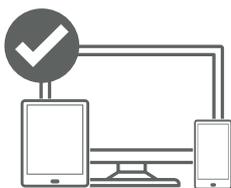
Disponibilizar herramientas de comunicación y colaboración vía internet y compatibles con múltiples dispositivos brindando una buena experiencia de usuario.

En infraestructura está disponible el datacenter definido por software para garantizar disponibilidad, performance, escalabilidad de la data de usuario; dispositivos para garantizar acceso seguro a data vía internet (VPN SSL, balanceo, etc); servicios de manejo de ancho de banda y optimización para acceso de usuarios a aplicaciones; y respaldos de información de usuario. Se debe ofrecer seguridad, a nivel de red WAN y LAN; de servidores y hypervisores; de aplicaciones de colaboración; o a nivel de cuentas usuario / Políticas de seguridad y compliance. En Cloud, están las aplicaciones SaaS de correo y colaboración y las SaaS de telefonía, videoconferencia.



Disponibilizar recursos específicos de oficina de forma transparente para los usuarios .

En infraestructura, se debe ofrecer Autenticación SSO, manejo de perfiles y disponibilización de recursos a usuarios; manejo de impresoras, biométricos, salas de reunión y en general recursos locales; y acceso a red transparente. Luego, ofrecer una seguridad a nivel de red Local oficina y de cuentas usuario / Políticas de seguridad y compliance. Finalmente, en Cloud, Aplicaciones SaaS específicas de uso en oficina.



Finalmente, desde el punto de vista del usuario es importante ofrecerle un **Dispositivo de acceso (PC, Smartphone, Tablet) que opere correctamente.**

Aquí son claves las herramientas de administración de dispositivos de usuario (MDM y MAM); ofrecer una seguridad a nivel de endpoint para dispositivo de usuario; la gestión de políticas de usuario y acceso a aplicaciones y data; y políticas de parchado y actualización de aplicaciones / sistemas operativos; y políticas de BYOD.