

SOFT WARE



En el camino de la
descentralización
y la sustentabilidad

Alejandro Tusus, Director de SISNET

Los que “dan soluciones de comercio electrónico avanzan a mayor ritmo”

LA PANDEMIA DEL COVID-19 OBLIGÓ A LA EMPRESA A SER DINÁMICOS EN LAS DECISIONES, A UNA RÁPIDA ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS QUE PROVOCÓ LA NUEVA SITUACIÓN Y A GENERAR VÍNCULOS CON LOS CLIENTES QUE ESTABAN ACOSTUMBRADOS A VERLOS MÁS SEGUIDO EN SUS OFICINAS

Luego de dos años de pandemia por el covid-19, en el mundo hoy hay sectores que salen paulatinamente de una situación que les ha perjudicado, con cierres de varias empresas. A su vez, también se presenció el surgimiento de otros mercados con mucha energía y dinamismo.

Así lo cree Alejandro Tusus, Director de SISNET, una firma dedicada al software de gestión, administración y facturación para todo tipo de negocios. “SISNET tiene una cartera amplia de verticales de negocio desde el rubro retail

MÁS DE 1.200 EMPRESAS DEL PAÍS SE APOYAN EN LAS SOLUCIONES DE SISNET

(el cual en parte se vio favorecido), pasando por la construcción, distribución, gastronomía y turismo; que como todos sabemos fueron estos últimos muy impactados por las restricciones”, manifestó.

Dijo que a todos ellos los apoyaron durante este período, reduciendo al mínimo los costos, lo que constituyó en un beneficio para que la mayoría pudiera permanecer. Por lo tanto, “haciendo un balance general y siguiendo la regla de los últimos casi 20 años de la empresa, seguimos creciendo y generando una comunidad de clientes que usan herramientas

de SISNET llegando a superar en todo el territorio más de 1.200 empresas de diferentes rubros que se apoyan en nuestras soluciones”.

Tusus indicó que la pandemia los obligó a ser dinámicos en las decisiones, a una rápida adaptación a los cambios y a generar vínculos con los clientes que estaban acostumbrados a verlos más seguido en sus oficinas, a tener que hacerlo a través de una pantalla.

“El teletrabajo también fue un factor de aprendizaje; culturalmente no estábamos acostumbrados como en la actualidad, pero que pudimos implementar sin mayores contratiempos. Esto nos permitió avanzar en la incorporación de colaboradores en el área de desarrollo e implementaciones que están radicados en el interior del país y son parte del equipo de SISNET”, dijo el Director.

Los destacados

Entre los productos más destacados en los últimos meses, Tusus señaló que en retail el punto de venta SISNET sPOS evolucionó en plataforma y utilidades; permitió llegar a más empresas de diferentes tamaños; desde un pequeño autoservicio de una caja hasta cadenas de supermercados con más de 25 sucursales.

Por otro lado, el sistema de movilidad SISNET sMobile, fue un producto que muchas empresas cada vez más optan, a permitirles tener el control y la trazabilidad de sus productos, clientes y servicios en su dispositivo móvil. Además, se incorporó a la “suite de solu-



EL DIRECTOR DE SISNET, ALEJANDRO TUSUS

ciones” el eCommerce o tienda virtual que creció en términos generales en forma exponencial, “dado que muchos clientes lo optaron como un canal de ventas

que los acerca a sus clientes ante el efecto pandemia”.

“Con la apertura de los medios de pago electrónicos que viene ocurriendo en estos últimos me-

ses, SISNET adoptó la integración con todos los operadores del sector con el fin de brindar la mejor solución posible y al menor costo dando la posibilidad de que nuestros clientes coticen con los proveedores de medios de pago electrónicos y teniendo una integración robusta y automatizada. En algún caso estamos con procesos de acuerdos de mayores beneficios a nuestros clientes con instituciones financieras reconocidas”, comentó Tusus.

Respecto a los desafíos en el corto plazo, el Director remarcó

SISNET sPOS EVOLUCIONÓ EN PLATAFORMA Y UTILIDADES

que resulta importante seguir adelante en el avance de los requerimientos de los clientes, brindarles la asistencia necesaria para que puedan ser eficientes en sus negocios. “Esto implica conocerlos y capacitarlos en las herramientas adecuadas. A nuestro equipo de colaboradores darles también lo necesario para mantenerlos e incentivarlos continuamente para una mejor gestión de nuestras soluciones”, afirmó. “El crecimiento de SISNET se ha dado históricamente por el buen relacionamiento que tenemos con todos nuestros clientes”.

sPOS (Punto de Venta)

- Sistema ágil y moderno.
- Control total de la venta minorista.
- Integrado con todas las tarjetas de crédito




App sMobile
La empresa en sus manos

Ideal para preventa y/o facturación en el cliente.



Luis A. de Herrera 1053 / ventas@sis-net.com.uy
Encontranos en todas las redes sociales    

www.sisnet.com.uy

 2628 8000*

Una comunidad colaborativa e interdisciplinaria

Endava, 10 años en Uruguay con probada ingeniería de vanguardia

FUERTEMENTE ENFOCADA EN IMPULSAR ACCIONES DE DEMOCRATIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO QUE EMPODEREN A LAS PERSONAS Y LAS ESTIMULEN A DESARROLLAR SU CARRERA DENTRO DEL SECTOR IT, ESTA COMPAÑÍA CUMPLE UNA DÉCADA DE PRESENCIA EN EL MERCADO URUGUAYO

Presentes en Montevideo desde 2012, Endava promueve una comunidad de trabajo colaborativa e interdisciplinaria, que ha redefinido el modo en que los seres humanos interactúan con la tecnología y el mundo que les rodea, combinando estrategias de producto con experiencias inteligentes e ingeniería de vanguardia, para ayudar a sus clientes a ser más competitivos, receptivos y eficientes en sus procesos de negocio.

“Como parte de nuestro ADN corporativo nos enfocamos en

compañía de software –de origen inglés–, apuesta el trabajo híbrido en el que cada equipo puede decidir y coordinar de manera voluntaria y autogestionada cuándo asistir a la oficina. A su vez, en el contexto de la pandemia por el covid-19, la empresa pudo crecer significativamente incorporando diferentes colaboradores, sin importar el lugar de residencia. Esta flexibilidad, y la gran apuesta que Endava está haciendo hacia el talento latinoamericano, le permite brindar cada vez más oportunidades laborales a los profesionales, estudiantes y entusiastas del rubro IT en el país.

ENDAVA SE ENCUENTRA

PRESENTE EN 23
PAÍSES DE CUATRO
CONTINENTES

atraer talentos, capacitarlos y brindarles oportunidades para ser parte de proyectos tecnológicos de avanzada”, comentó Luciano Deluca, Delivery Unit Manager de la firma para Uruguay.

Inserta en un mercado cambiante y con el desafío de mantener su propuesta atractiva, a partir de la propia dinámica del sector, la empresa global trasladará en el último trimestre del año sus oficinas al edificio de coworking Sinergia Faro, emplazado en la zona de Punta Carretas.

Columna vertebral de su propuesta a nivel mundial, esta

La competencia por el mejor talento no radica hoy en los beneficios que se transformaron en commodities. Endava busca crear un entorno y una cultura que genere acciones exitosas al considerar a sus clientes como individuos y al impulsar al equipo de trabajo a alcanzar su máximo potencial.

Al respecto, el DU Manager de la locación dijo: “Todo se trata de las personas, aquellas para las que trabajamos del lado del cliente, y las personas que trabajan en Endava. Escucharlos en sus necesidades e intereses y potenciarlos en su desarrollo, brindándoles no solo capacitación sino también espacio para que su vida personal forme parte del balance es parte de nuestra misión”.

En el último año, el equipo local se duplicó superando los 250 co-

laboradores quienes, conformados de manera multidisciplinaria, se enfocan en proyectos relacionados a salud, telcos, seguros, finanzas y pagos, entre otros.

“Para nosotros es muy importante la experiencia que el Endava tiene en la empresa, porque no solo compartimos conocimientos, sino que ofrecemos oportunidades a partir de un Plan de Desarrollo de Carrera en el que todos tienen acceso a un career coach, una persona de mayor seniority de la misma disciplina, que los orienta a través de su trayectoria y los

EL EQUIPO LOCAL
SE DUPLICÓ
SUPERANDO LOS 250
COLABORADORES

acompañía en su crecimiento profesional”, ahondó Deluca.

Cabe destacar que el 35% de las nuevas contrataciones son a través del programa de referidos, lo que da cuenta del alto grado de fidelización que tienen los empleados en relación a la compañía, algo muy valorado en un sector con alta rotación.

Endava se encuentra presente en 23 países distribuidos en América, Europa, Asia y Oceania. En la región, la organización trabaja para clientes de todo el mundo desde sus locaciones en Uruguay, Argentina, Colombia y México.



LUCIANO DELUCA, DELIVERY UNIT MANAGER EN URUGUAY

endava

—

REIMAGINANDO LA RELACIÓN ENTRE LAS PERSONAS Y LA TECNOLOGÍA

Martín Quintana, Business Development Manager

Intermedia fortaleció cartera de clientes y el crecimiento del equipo

SUS SERVICIOS TIENEN UN ALTO COMPONENTE DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y SE AGRUPAN EN SOLUCIONES DE INGENIERÍA DE SOFTWARE, COMO LA IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS CLOUD AVANZADOS, DATA ANALYTICS Y AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE DE PROCESOS

Desde hace más de 20 años, Intermedia –empresa de desarrollo de software corporativo, experta en soluciones Cloud, Inteligencia de Negocio y Ciencia de Datos– ha contado con socios estratégicos de compañías de primer nivel, en la que ha acompañado tanto a startups innovadoras como a reconocidas empresas Fortune 100.

El equipo de Intermedia lidera desde la concepción de una idea hasta su implementación, con servicios que buscan mejorar el

**LAS 120 PERSONAS
DEL EQUIPO DE
INTERMEDIA PRESENTES
EN 6 PAÍSES**

desempeño de las instituciones y las personas a través de la innovación. La firma tiene un equipo de más de 120 consultores, técnicos y profesionales, distribuidos entre Estados Unidos, Puerto Rico, Argentina, México, España, y la casa matriz en Uruguay. Ayuda a corporaciones en 15 países a innovar, con especial énfasis en sectores altamente regulados.

Respecto al desempeño en el último año, Martín Quintana, Business Development Manager de Intermedia, señaló que ha sido “muy satisfactorio”. “Si tuviéramos que resaltar lo más relevante, identificaría tres puntos clave.



MARTÍN QUINTANA EN LAS OFICINAS DE INTERMEDIA EN MONTEVIDEO

Primer, el fortalecimiento de nuestra cartera de clientes tanto a nivel local como internacional. Segundo, el continuo crecimiento de nuestro equipo y roles de liderazgo sumando nuevas regiones de delivery; y, por último, la maduración de nuestra cultura organizacional, la cual nos permite sentar las bases de todo el plan estratégico de la compañía”, subrayó.

Con el recurrente asunto de la pandemia, Quintana dijo que previamente ya habían adoptado el modelo “remote first”, por lo que afianzó procesos que les permitió escalar la operación. “Desde la óptica comercial, nos permitió estrechar aún más el relacionamiento

con nuestros clientes y recorrer nuestro portafolio de servicios y productos en conjunto, posicionando a Intermedia como socio tecnológico de nuestros clientes en sus iniciativas de innovación digital; ayudándolos a generar nuevas ventajas competitivas”.

Entre los servicios destacados de Intermedia, Quintana mencionó que sus clientes buscan distintas estrategias para diferenciar sus productos o servicios en el mercado, que les permitan ser más eficientes, innovar y mantenerse relevantes. “Nuestros servicios tienen un alto componente de innovación tecnológica y se agrupan en soluciones de Ingeniería de Software,

principalmente la implementación de proyectos en escenarios Cloud avanzados para el sector corporativo; la Automatización Inteligente de Procesos para mejorar eficiencias y consistencia; y, por último, un conjunto de soluciones en Data Science & Analytics que permiten accionar el conocimiento a partir de la gestión de datos”, aseguró.

En el sector, existe una carrera por solucionar la demanda por capital humano, al encontrarse en un mercado “altamente competitivo”. “Debemos continuar trabajando en una clara comunicación a nuestros jóvenes a nivel liceal para que conozcan todo lo que el mundo de TI les ofrece”, dijo.

“En Intermedia, trabajamos en un plan de capacitación personalizado. Construimos un camino de aprendizaje para cada persona del equipo que les permite estar constantemente actualizados, tanto a nivel técnico, con certificaciones de nuestros socios tecnológicos, como a nivel de habilidades blandas e idiomas. Adicionalmente, desde el año 2016, llevamos a cabo nuestro propio programa de capacitación para estudiantes sin experiencia en el sector, con el objetivo de contribuir con

**DESDE 2017 ESTÁN
CERTIFICADOS EN
SEGURIDAD DE DATOS
CON EL ISO 27001**

la formación de talento en esta industria”, explicó el Business Development Manager.

¿Cuáles son los desafíos en el corto plazo? Quintana respondió: “Más que desafíos, vemos por delante un sinfín de oportunidades para continuar desarrollando nuestra misión y acelerar la ejecución de nuestra estrategia de expansión regional. Somos una organización profesional con 24 años de trayectoria y un equipo humano de primer nivel técnico, el cual combina un profundo conocimiento con un delivery comprometido con los resultados de nuestros clientes”.

CLOUD ANALYTICS ROBOTICS CYBERSEC AI IOT

INTERMEDIA

Impulsá la transformación digital en tu empresa

Combinamos tecnologías emergentes con un equipo técnico de profesionales de primer nivel, para ayudar a tu organización a innovar y crear nuevas ventajas competitivas

 www.intermedia.com.uy



Pablo Pereyra Portugal, Chief Revenue Officer de 2Innovate

Los bancos y las empresas de pagos piensan y se comportan como fintech

PRESENTA UNA PLATAFORMA CLOUD, EN MODALIDAD SaaS, 100% CONFIGURABLE, QUE PERMITE QUE LOS CLIENTES Y SOCIOS DE NEGOCIOS SE DIFERENCIEN AL OFRECER SERVICIOS FINANCIEROS DIGITALES DE VANGUARDIA VINCULADOS A LOS PAGOS Y TRANSACCIONES

En 2Innovate desde el inicio ha tenido como objetivo ser protagonistas en la aceleración de la transformación digital de sus clientes a partir de su experiencia y tecnología especializada en el “ciclo de vida de las transacciones”, dijo de arranque Pablo Pereyra Portugal Chief Revenue Officer de 2Innovate, acerca de las características de su firma.

En esa línea, se procura que los clientes cuenten con servicios y soluciones que permitan “adaptarse e

“HAY UNA GRAN
NECESIDAD DE
TRANSFORMAR LA
INDUSTRIA”



PABLO PEREYRA PORTUGAL, CHIEF REVENUE OFFICER DE 2INNOVATE

innovar continuamente, eliminando limitaciones del mundo legado que han sido y son un freno para la industria”.

Se trata de una empresa de tecnología financiera especializada en gestionar el ciclo de vida de las transacciones de punta a punta. Provee de una plataforma Cloud, en modalidad SaaS, 100% configurable (low code), que permite que los clientes y socios de negocios sean pioneros en generar experiencias de vanguardia vinculadas a los pagos y transacciones entre instituciones financieras y distintos jugadores del ecosistema de la industria.

Al final del día, cada producto financiero existente en la industria cobra vida a través de las transacciones, y en esta línea nuestra oferta de valor se apalanza en tres pilares. Pereyra pasó a detallar: “Acelerar el abordaje de ecosistemas nuevos o existentes; permitir gestionar reglas de negocio que apalancen la diferenciación; y optimizar y centralizar la operación de las transacciones financieras”.

El Chief Revenue Officer de 2Innovate comentó, a su vez, que el proceso evolutivo de la empresa se puede estructurar en dos fases. En la primera, el crecimiento fue de la mano de consolidación regional, la

cual “nos permitió desembarcar en países muy importantes de América Latina como Argentina, Chile, Perú, Colombia, Brasil, Ecuador y México”. Y una segunda fase, en la que “transformamos la forma de agregar valor a nuestros clientes, una evolución que nos permitió convertir nuestra oferta al modelo SaaS, Cloud Native, API first soportando el mundo híbrido actual donde la banca y Fintechs se mueven”.

Clientes y servicios

2Innovate cuenta con clientes a bancos de primera (T1) línea en la

región tanto en segmento de banca retail como banca corporativa/empresas, bancos de nicho, bancos digitales, neobancos, Fintechs, financieras, retailers, empresas de pagos y ACHs.

“Hay una gran necesidad de transformar la industria, y todos sus protagonistas se encuentran en un proceso de diferenciarse mediante servicios financieros digitales que se apalancan en transacciones inteligentes”, insistió Pereyra.

“Algunos casos que podemos mencionar son SuperDigital de Santander a nivel regional, Ualá en Argentina, Colombia y México,

BTG Pactual en Colombia, Banco Estado en Chile y Libertad en México”, añadió.

En relación a lo más destacado en el último año, el Chief Revenue Officer de 2Innovate mencionó un crecimiento “muy fuerte” de las ventas, “junto a un reconocimiento creciente del espacio que ocupan plataformas como la nuestra en los nuevos modelos de arquitectura financieras digitales de tercera generación”.

“Esto último no solo legitima nuestra visión sino que genera

“LA TRANSACCIÓN
ES LA NUEVA
VEDETTE DE LA
FIESTA FINTECH”

un apetito del mercado hacia una plataforma como la nuestra, entendemos que esto es una combinación de varios factores. Por un lado, lo que nos dejó la triste pandemia, donde el mundo digital llegó para quedarse, y la banca no fue la excepción; por otro, la adopción de la industria financiera de nuevas arquitecturas tecnológicas, orientadas al desacople de los sistemas legados, como forma de diferenciarse, impulsados por una mirada fintech más disruptiva; y en tercer lugar, nuestra propuesta de valor que se fue sofisticando y preparando para las necesidades de la industria actual”, aseveró.

Enabling Tomorrow's
Payments Ecosystem

 2Innovate

www.2InnovateIT.com

Entrevista a Gerardo Valeri

Pyxis: innovación, impacto social, internacionalización y diversidad

CON MÁS DE 10 AÑOS DE EXPERIENCIA, DIVERSIFICA SUS SOLUCIONES Y LOGRA CONSOLIDARSE EN EEUU, AMÉRICA LATINA Y EUROPA. ABARCA TECNOLOGÍAS DE MICROSERVICIOS, MOBILE, CX, MACHINE LEARNING, DATA ENGINEERING, DEVOPS, BLOCKCHAIN, CYBERSECURITY, DRONES, ETC

Dialogamos con Gerardo Valeri Iraizoz, CEO de Pyxis, sobre los principales logros, desafíos y aprendizajes del último año.

¿Cómo analizaría el rendimiento de Pyxis en este último año? Fortalecimos y diversificamos nuestra internacionalización consolidándonos en distintas zonas de Estados Unidos, además de seguir trabajando en clientes de 10 países de América Latina y 4 de Europa.

A partir de este año contamos con el patrocinio del Laboratorio

DESARROLLA UNA PLATAFORMA ÉTICA PARA PROYECTOS DE IMPACTO SOCIAL

de Innovación de SAP (COIL), con la obtención del segundo lugar en la hackaton mundial #Hack2Build organizada por SAP.

Además, fuimos invitados por la OEA como formadores para el principal encuentro del Instituto Nacional de Ciberseguridad de España. También nos asociamos con la Universidad Politécnica de Valencia y el Instituto Tecnológico de Navarra, en distintos proyectos.

Logramos, en alianza con la empresa AT, ser el primer partner de VMware a nivel mundial en conseguir la certificación Network Security Competency y



EN EL ÚLTIMO AÑO, PYXIS FORTALECIÓ Y DIVERSIFICÓ SU INTERNACIONALIZACIÓN

consolidarnos en soluciones Cloud VMware para América Latina.

¿Qué otros productos o servicios se han destacado en los últimos meses?

A nivel local, desarrollamos soluciones innovadoras y de impacto como Proteo, una plataforma patrocinada por ANII, que utiliza ML para detectar navegación furtiva y pesca ilegal en aguas uruguayas.

A su vez, estamos trabajando en un proyecto de gobernanza para un cliente local muy importante; es el primer proyecto de estas características en Uruguay. Además, estamos lanzando nuestra solución

de CTO as a Service, aprovechando el potencial de nuestro Consejo de Tecnología.

A nivel global, estamos colaborando en la creación de un motor de búsqueda que evita sesgos utilizando técnicas de procesamiento de lenguaje natural. Es una solución para nuestro cliente estadounidense Seekr, buscador de Internet que agiliza el acceso a información fiable y contextualizada.

Logramos, además, nuestro primer caso de éxito administrando una Blockchain en producción a nivel mundial para acelerar la adopción de esta tecnología con técnicas de DevOps.

¿Qué aspectos han aprendido, o adoptado, tras la pandemia?

Post pandemia, reforzamos nuestro compromiso de poner la tecnología y la innovación a disposición de proyectos de impacto social. Nos adherimos al Pacto Global de Naciones Unidas e integramos el Consejo Empresarial de Sistemas B.

Estamos destinando una gran inversión a la creación de una plataforma tecnológica ética. Utilizamos tecnología Blockchain de la solución suiza de Casper. La plataforma ética será gobernada desde Fibras, un ecosistema que impulsamos para acelerar proyectos que promuevan impactos

vinculados a los ODS. Nos imaginamos que se convierta en una carretera tecnológica abierta, democrática y disponible para organizaciones que promuevan proyectos de este tipo.

Hemos abrazado la diversidad en 360 grados: geográfica, cultural y etaria. Hoy somos más de 400 integrantes de 16 nacionalidades diferentes y trabajamos desde 40 ciudades alrededor del mundo. En Uruguay tenemos previsto instalarnos en Punta del Este y recientemente abrimos una oficina en Rivera.

¿Cómo se puede solucionar el tema de los recursos humanos y la formación de nuevos talentos?

En Pyxis contamos con nuestras propias academias en Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial, Contenedores, AWS, VMware y Desarrollo (Mobile, Front, CX), que promueven primeras experiencias laborales en Uruguay y Colombia. También desarrollamos por segundo año consecutivo el Programa +50, que busca reinserir laboralmente a personas de más de 50 años.

¿Cómo ha evolucionado el sector de las TIC en nuestro país y cómo nos ven en el mundo?

Desde Pyxis, estamos colaborando fuertemente con la Industria en CUTI. Nuestro socio fundador y ex CEO, Diego Sastre, asumió recientemente el rol de VP de Global Markets para seguir trabajando desde CUTI en posicionar a nuestra industria en el exterior.



¡Sumate al equipo!

Te invitamos a descubrir la [experiencia Pyxis](#)

Más de 400 profesionales de 16 nacionalidades desde 40 ciudades

7 sedes

#pyxisanywhere

Conéctate:
hola@pyxis.com.uy • pyxis.com.uy/careers

Una apuesta a la ciberseguridad

El movimiento de ESET para proteger el futuro de nuestra tecnología

LOS NEGOCIOS EN TODO EL MUNDO SE MUESTRAN FAVORECIDOS Y SE EXPANDEN A TRAVÉS DE LAS INNOVACIONES DIGITALES QUE HACEN TODO MÁS SENCILLO A NIVEL DE SERVICIOS, VENTAS Y PAGOS; NO OBSTANTE, ESTAS INNOVACIONES ESTÁN ABIERTAS A LOS ATAQUES QUE LOS PONEN EN RIESGO

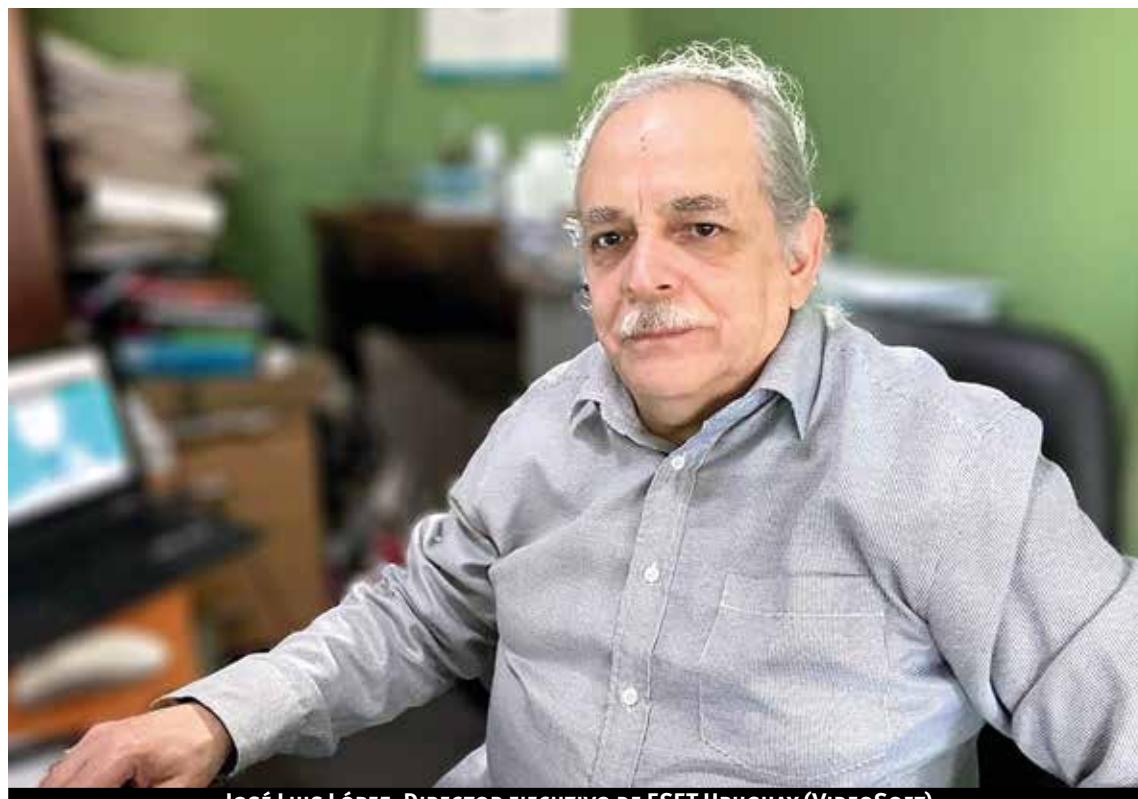
En 2020 muchas empresas uruguayas se enfrentaron abruptamente a un cambio radical en el uso de la tecnología. El trabajo remoto se hizo casi imprescindible para sobrevivir a la pandemia ocasionada por el covid-19.

No todas las empresas estaban preparadas, y algunas lo aprendieron como es típico en nuestro país, improvisando. Muchas tuvieron que pagar un precio alto por no tener en cuenta la ciberseguridad.

ESET ESTÁ POSICIONADO EN EL TOP DE LA INDUSTRIA EN CIBERSEGURIDAD

La experiencia ha cambiado mucho desde ese 2020. La realidad es que nos movemos hacia un mundo digital cada vez más complejo, pero al mismo tiempo más sencillo cuando nos apoyamos en la tecnología. Y esto involucra a cómo nos conectamos y cómo trabajamos.

Un informe reciente encontró que las brechas de seguridad aumentaron más de un 70% en los últimos dos años. Muchas de estas brechas ocurren por el uso inadecuado de los recursos tecnológicos. No es casualidad que se detecten más de medio millón de muestras nuevas de código



JOSÉ LUIS LÓPEZ, DIRECTOR EJECUTIVO DE ESET URUGUAY (VIDEOSOFT)

malicioso por día. La ciberseguridad es un activo primordial para garantizar un futuro digital positivo.

En este punto es que ESET se convierte en el mejor aliado, brindando una combinación equilibrada entre seguridad y facilidad de uso. La complejidad suele ser un enemigo para empresas de pocos recursos o poco personal, y un aliado para que los delincuentes puedan lograr su éxito.

Los negocios son favorecidos y crecen a través de las innovaciones digitales que hacen todo

más sencillo a nivel de servicios, ventas y pagos. Pero estas innovaciones se encuentran abiertas a los ataques que los ponen en riesgo.

En 2022, ESET, líder mundial en ciberseguridad, anunció su nuevo lema *Protected (Progreso. Protegido)*. Este nuevo posicionamiento de marca se inspira en el concepto de que, si bien el poder de las ideas humanas sigue siendo el principal catalizador para el progreso del mundo hoy en día, este progreso avanza a través de la conectividad proporcionada por la tecnología; una tecnología que necesita protección.

ESET está posicionado en el top de la industria para proteger el avance continuo de toda innovación a través de la provisión de su software y servicios de seguridad líderes en el mundo.

“Desde 2004, ESET está presente en Uruguay a través de su distribuidor exclusivo, VideoSoft, brindando la impronta local a los servicios y programas de la marca, punto que nos identifica y destaca en el mercado, donde somos mucho más que un representante comercial”, comenta José Luis López, Director ejecutivo de ESET Uruguay (VideoSoft).

“Muchos clientes en nuestro país, ya son testigos de que amenazas locales han sido neutralizadas o solucionadas en un tiempo que otras marcas sin presencia local no lo logran”, añadió.

Detrás de esto, destaca la importancia del laboratorio de ESET ubicado en América Latina, uno de los 13 centros de investigación y desarrollo repartidos por todo el mundo, lo que genera una mayor capacidad de respuesta para combatir códigos maliciosos que tienen como objetivo a los

MUCHOS CLIENTES EN NUESTRO PAÍS SON TESTIGOS DE AMENAZAS LOCALES

usuarios de habla hispana. Esto incluye amenazas específicas para nuestro país.

“Cuando se fundó ESET, Internet estaba en su infancia”, expresa Richard Marko, CEO de ESET. “Ahora la tecnología es parte de todo lo que hacemos y es fundamental para el avance continuo de nuestra sociedad”, dijo.

“Proteger la tecnología significa proteger el progreso en sí. A través de este nuevo posicionamiento de marca, esperamos demostrar la inversión y la pasión de ESET por el progreso a través de la tecnología”, aseveró el CEO de ESET.



“La tecnología permite el progreso al ayudarnos a hacer cosas en nuestra vida normal que antes parecían imposibles.”

Chris Hadfield - Astronauta, Ingeniero y Piloto.

Cuando la tecnología permite el progreso, ESET está aquí para protegerlo.

www.eset.com/uy/progress-protected/
www.eset.com.uy

videosoft
Desde 1994, distribuidor exclusivo de ESET en Uruguay



La clave de las metodologías ágiles

Abstracta Academy, la plataforma de capacitación para testing de software

CIEN POR CIENTO VIRTUAL, OFRECE CURSOS PARA PERSONAS QUE NO TIENEN CONOCIMIENTOS PREVIOS EN LA TEMÁTICA Y PARA QUIENES CUENTAN YA CON UN RECORRIDO EN EL ÁREA; SE HALLA FUERTEMENTE INVOLUCRADA CON LA COMUNIDAD DE TESTING A TRAVÉS DE DIFERENTES INICIATIVAS

Abstracta Academy es la plataforma de capacitación de Abstracta, que apunta a capacitar en testing de software a personas de diferentes partes del mundo mientras avanzan en sus carreras. A su vez, es utilizada por quienes inician caminos de reconversión laboral hacia la industria IT.

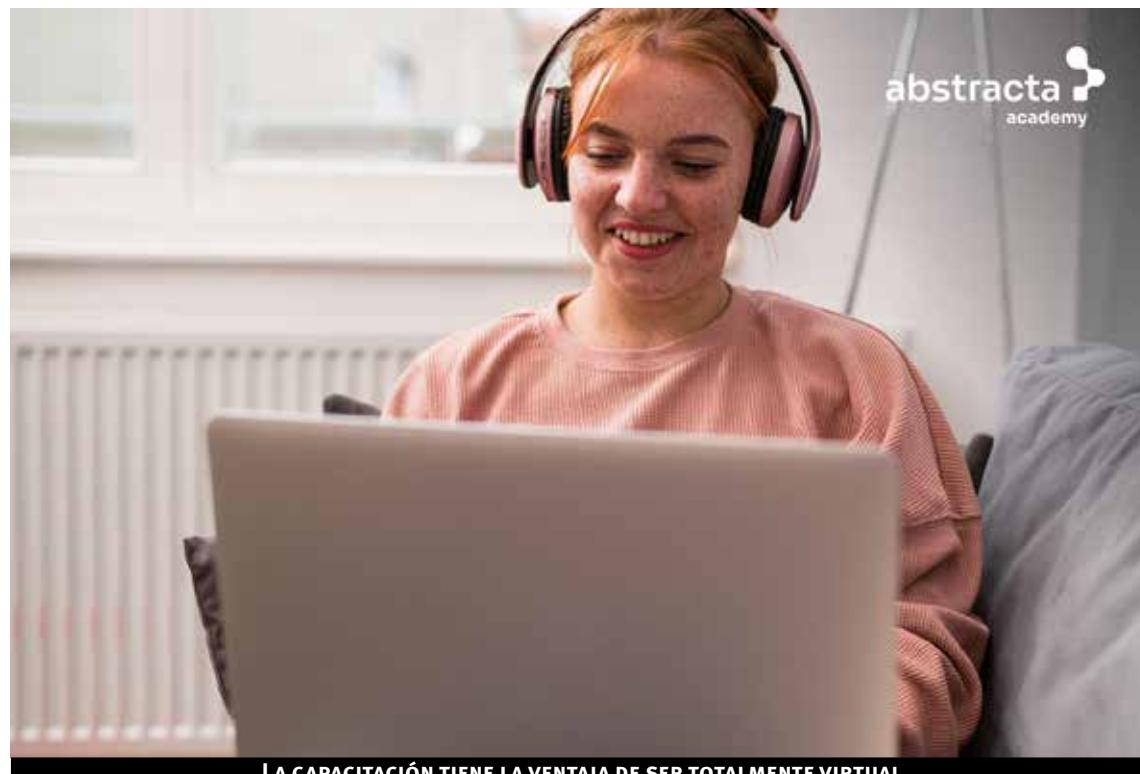
Abstracta es una empresa de testing de software que nació en 2008 en Uruguay, y hoy cuenta con oficinas también en Chile y Estados Unidos. Abstracta

LA FIRMA NACIÓ EN 2008 EN URUGUAY, Y TIENE OFICINAS EN CHILE Y EEUU

realiza pruebas funcionales, de performance y automatización en distintos tipos de sistemas y rubros.

Con una filosofía de mejora continua y mediante la utilización de metodologías ágiles, se convirtió en el máximo referente de testing en nuestro país, y logra cada día un mejor posicionamiento en América Latina y Estados Unidos.

“Se trata de una compañía con una fuerte cultura humanista, con foco en el incremento de calidad de vida de quienes integran la empresa, el desarrollo de las comunidades en las que



LA CAPACITACIÓN TIENE LA VENTAJA DE SER TOTALMENTE VIRTUAL

está inserta, la creación de partnerships capaces de maximizar resultados y optimizar negocios completos, y la mejora de la experiencia digital de los usuarios, mediante tecnologías de calidad que tienen incidencia directa en la vida diaria”, comentó Florencia Ripa, responsable de Abstracta Academy.

En cuanto a Abstracta Academy, se trata de una plataforma de capacitación 100% virtual que ofrece cursos relacionados al testing de software, tanto para personas que no tienen conocimientos previos en el tema como para quienes cuentan ya con un

recorrido en el área. Se halla fuertemente involucrada con la comunidad de testing a través de diferentes iniciativas, desde la organización y participación en conferencias y eventos a nivel mundial. “Surge como una oportunidad de tener una plataforma de capacitación a disposición para todas las personas que son parte de Abstracta y también para la comunidad”, dijo Ripa.

La responsable de Abstracta Academy indicó que aspiran a que la plataforma sea una herramienta de reconversión no solo en Uruguay, sino para toda la región. “Queremos que las personas

puedan hacer una carrera dentro de Abstracta Academy, con un adecuado acompañamiento más allá de lo técnico, con foco en las habilidades transversales”.

“Además de continuar creciendo con nuevos cursos, queremos consolidarnos como un emprendimiento social donde de manera sostenible impulse iniciativas sociales como ReconvertIte (reconvertite.com.uy); proyectos en conjunto con actores externos como el dirigido a migrantes y refugiados; continuar apoyando la iniciativa Academy Familia en donde familiares de personas del equipo acceden de manera

gratuita a los cursos; y seguir generando impacto positivo a través de la formación de calidad y acompañamiento en la inserción laboral a quienes más lo necesitan”, ahondó.

La plataforma ofrece la “garantía” de hacer un curso con el respaldo de Abstracta y un gran equipo de instructores, líderes y referentes “altamente calificados, apasionados por compartir sus conocimientos, tal como nuestro Director PhD Federico Toledo”. Este servicio está dirigido también a empresas relacionadas a tecnología que quieran capacitar a sus equipos de trabajo.

Entre los cursos, se destaca el de Software Tester, dirigido especialmente para todas aquellas personas que están en la búsqueda de una reconversión laboral hacia la industria IT. Se trata de un curso introductorio al mundo del testing, y, en particular, al testing funcional. Está completamente en español. Tiene una duración de 4 meses, el material está disponible en la plataforma, y cada estudiante lo va completando a su ritmo. Una instructora acompaña todo el proceso de aprendizaje.

“También llevamos adelante la formación de participantes de diferentes proyectos de impacto social como el programa +50 de Pyxis, ReconvertIte, UpCamp, y el programa Hub Testing junto a Fundación Emplea en Chile. Además, todos los contenidos de este curso han sido donados por Abstracta para el programa Jóvenes a Programar”, detalló Ripa.

abstracta 
academy

Cursos online de testing de software.

Aprende desde el lugar que te encuentres, con los mejores instructores y a tu propio ritmo.



abstracta.academy



Abstracta Academy

Elementos de conocimiento clave para las empresas de tecnología

La Universidad ORT y tres posgrados clave para el sector tecnológico

LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA, DESDE SU FACULTAD DE INGENIERÍA, CUENTA CON LA ESPECIALIZACIÓN PARA PROFESIONALES EN BIG DATA, SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y CIBERSEGURIDAD, TRES ÁREAS DE LAS MÁS DEMANDADAS EN EL MERCADO URUGUAYO Y A NIVEL INTERNACIONAL

En sintonía con el mundo actual y con los requerimientos del sector, la Universidad ORT ha desarrollado los postgrados en Big Data, Sistemas de Información y Ciberseguridad, que se brindan desde su Facultad de Ingeniería.

El ingeniero Andrés Galiana, coordinador de Desarrollo y Comunicación de la Facultad de Ingeniería de la Universidad ORT Uruguay, aseveró que estas tres áreas de especialización “son las más demandadas y mejor remuneradas”.

“LA CIBERSEGURIDAD PRESENTA UNA ESCASEZ DE PROFESIONALES”

das en el mercado local y global”. “Buscamos brindar oportunidades de desarrollo profesional; y estos posgrados son herramientas de gran valor para profesionales que buscan continuar especializándose”, indicó.

Tanto la industria de tecnología, como todos los sectores productivos continúan con una alta demanda de profesionales con diferentes especializaciones en las áreas de tecnología. “Este es un fenómeno local y global. En particular, la ciberseguridad presenta una escasez de profesionales a nivel global y regional”, subrayó Galiana.



LA FACULTAD DE INGENIERÍA DE LA UNIVERSIDAD ORT HACE PUNTA EN LA FORMACIÓN DE PROFESIONALES

En nuestro país, se tratan de áreas de conocimiento clave, tanto para el desarrollo de las empresas tecnológicas, como el de las firmas de todos los sectores. “Big Data e Inteligencia Artificial son los principales agentes de transformación de las organizaciones, habilitando nuevos escenarios como el análisis de datos, la automatización o la generación de nuevas experiencias para los clientes, entre otras decenas de posibles aplicaciones”, explicó.

“La Ciberseguridad es una capacidad indispensable en toda organización, en un mundo ampliamente digitalizado, el contar

con el conocimiento para proteger los activos digitales es extremadamente relevante”, continuó Galiana.

Y finalmente, “la Gestión de Sistemas de Información, partiendo de la premisa de que todas las organizaciones dependen hoy de la tecnología para ser eficientes y proveer experiencias de valor a sus clientes, todos los roles de gerencia deben tener un entendimiento claro del valor e impacto de la tecnología. El conocimiento de Gestión de Sistemas de Información se hace un requerimiento transversal a todas las áreas de dirección”.

El Máster en Big Data (<https://fi.ort.edu.uy/master-en-big-data>) es un posgrado de dos años de duración, reconocido por resolución oficial del Ministerio de Educación y Cultura, en el que se busca formar profesionales altamente calificados y capaces de decidir en función del análisis de grandes y variados volúmenes de datos. Los egresados del Máster en Big Data son profesionales con conocimientos y habilidades específicas en la utilización de tecnologías avanzadas de big data.

El Máster en Gestión de Sistemas de Información (<https://fi.ort.edu.uy/master-en-gestion-de-sis>

temas-de-informacion) tiene una duración de dos años y tiene como objetivo brindar la formación necesaria para que profesionales de TI, u otras disciplinas no relacionadas, puedan lograr puestos de liderazgo en las organizaciones. Como profesionales, los graduados del Máster en Gestión de Sistemas de Información se benefician al adquirir una visión estratégica de las TIC, lo que les da una ventaja competitiva en el mercado laboral. El postgrado cuenta con un plan de estudios

BIG DATA ES UN AGENTE DE TRANSFORMACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES

diseñado de manera flexible para incorporar nuevos desarrollos en la gestión de la tecnología, la innovación y el liderazgo.

El Diploma de Especialización en Ciberseguridad (<https://fi.ort.edu.uy/diploma-de-especializacion-en-ciberseguridad>) tiene una duración de un año y es reconocido por resolución oficial del Ministerio de Educación y Cultura. El objetivo del diploma es formar profesionales con las capacidades necesarias para identificar, evaluar y mitigar riesgos de ciberseguridad, y que aporten valor agregado en la elaboración, el liderazgo y la ejecución de proyectos.

POSTGRADOS
FACULTAD DE
INGENIERÍA

NUEVOS POSTGRADOS

- Master en Big Data
- Diploma de Especialización en Analítica de Big Data
- Diploma de Especialización en Inteligencia Artificial
- Diploma de Especialización en Ciberseguridad
- Master en Ingeniería (por Investigación)
- Master en Gestión de Sistemas de Información
- Diploma de Especialización en Gestión de Sistemas de Información

SAICO

Un software para administrar las empresas de manera segura y eficaz

LA SOLUCIÓN GENTE, PARA LA ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS, HA PRESENTADO UN CRECIMIENTO IMPORTANTE SOSTENIDO A PARTIR DEL CUARTO TRIMESTRE DEL AÑO PASADO TANTO EN SU VERSIÓN ON-PREMISE, COMO EN SU MODELO CLOUD SaaS

SAICO, que vio la luz en 1984, se especializa en el desarrollo de software para la administración de empresas. Su objetivo apunta a mejorar de forma continua los programas más aptos para gestionar las compañías, de manera tal que los usuarios logren altos niveles de información y conformidad.

A SAICO la integra un equipo de profesionales en el área de tecnología de la información dirigida por Nelson Elola, técnico en informática desde 1971, y por

“SAICO TIENE UN MARCADO LIDERAZGO EN SOLUCIONES DE PAYROLL”



SAICO ASEGURA GARANTÍA EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS

Álvaro Martínez Peri, egresado en 1981 de la Facultad de Ingeniería como analista programador.

En relación al rendimiento de la empresa y al sector en este último año, aseguran que en SAICO se encuentran “muy entusiasmados”, en un tiempo que ha supuesto un cambio importante en la trayectoria de casi 40 años de la firma.

Este último año ha supuesto una “alegría” observar como el software de SAICO ha sido adoptado por más y más empresas con altos niveles de satisfacción.

También significó la temporada en la que apostaron por

profundizar las transformaciones, incorporando a un nuevo gerente general para que lidere el proceso de evolución y crecimiento al que aspiran. Ese cargo recayó en Rodrigo Díaz Tebot.

El flamante gerente general hizo referencia a los productos más destacados en este último tiempo. “SAICO tiene un marcado liderazgo en lo que el mercado denomina soluciones de Payroll”, comenzó diciendo.

Su solución GENTE ha presentado un crecimiento importante sostenido a partir del cuarto trimestre del año pasado tanto en su versión on-premise, como en su

modelo Cloud SaaS. “Suele ser una sorpresa muy positiva para los clientes cuando adoptan GENTE para sus procesos de administración de recursos humanos y ven cómo en poco tiempo están operando fluidamente, sin los problemas con los que lidiaban anteriormente”, aseveró.

“También nos alegra mucho ver cómo ha crecido la solución de publicación de Recibos Electrónicos (www.reciboelectronico.uy), también 100% en la nube y con modelo SaaS. Al ser una solución que permite publicar los recibos de sueldo independientemente de lo que utilice

el cliente para liquidar, nos ha permitido crecer en una base de clientes que no necesariamente utiliza nuestro software para sus procesos administrativos”, ahondó Díaz Tebot.

En relación a la evolución del sector de las TIC en nuestro país y cómo nos ven en el mundo, el gerente general de SAICO dijo que desde hace mucho tiempo Uruguay es muy respetado por la calidad de sus profesionales y sus empresas. “Esta evolución de la industria a lo largo de los años, ha logrado a lo largo que los hitos cada vez más importantes que son muy positivos

porque retroalimentan a todo el ecosistema”, indicó.

Un sector también que necesita de mano de obra. ¿Cómo solucionarlo? “Existen varias estrategias a corto y mediano plazo que son interesantes. Por ejemplo, una de las oportunidades que ha generado la virtualidad, es que a los equipos pueden incorporarse talentos que no necesariamente están físicamente en Uruguay”, respondió Díaz Tebot.

Para SAICO, los desafíos en el corto plazo se encuentran en los

HA CRECIDO
MUCHO LA SOLUCIÓN
DE RECIBOS
ELECTRÓNICOS



Software para administrar empresas

CONOCIMIENTO
HECHO
SOFTWARE

Carlos Acle, Presidente de CUTI

Descentralización y sustentabilidad entran entre los objetivos del sector

EL NUEVO TITULAR DE LA CÁMARA URUGUAYA DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN INDICÓ QUE LA NUEVA DIRECTIVA HARÁ FOCO, ENTRE OTRAS METAS, EN LLEVAR A MÁS EMPRESAS DEL SECTOR AL INTERIOR DEL PAÍS; YA HAY ALGUNAS NOVEDADES EN RIVERA Y PAYSANDÚ

El crecimiento del sector, la formación en recursos humanos, la internacionalización, la descentralización y la sustentabilidad. Los tres primeros objetivos—que persisten—han sido trabajados desde mandatos anteriores; y ahora, se agregan esos dos desafíos. Así lo ha asumido la nueva directiva de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI), encabezada por Carlos Acle desde junio de 2022.

El novel Presidente de la institución es actualmente CEO y fundador de One Tree, una firma que tiene unos 13 años en el mercado y que trabaja, principalmente, con servicios de tecnología para Estados Unidos. Antes de esto, formó parte de Isbel, empresa desarrolladora de software que hoy pertenece a Quantik, en la estuvo como gerente de tecnología; y, más atrás en el tiempo, en Tilsor. “Este es mi racconto desde 1999 en adelante”, dijo Acle, de 45 años de edad.

“ESTADOS UNIDOS REPRESENTA EL 75% DE NUESTRAS EXPORTACIONES”

Este ingeniero en sistemas tuvo su primera experiencia como directorio de CUTI en 2018; entre 2020 y este año, antes de ser nombrado Presidente, fungió de Vicepresidente de mercados globales, en la comisión que se encarga del desarrollo de negocios, tanto locales como internacionales. Y desde entonces, “con este kiosco nuevo”, se entusiasmó.

El “desafío grande” de CUTI apunta a que el sector “sigue creciendo”. “Como cámara buscamos consolidar muchas de las actividades que se están haciendo. Un tema para nosotros relevante, es dar continuidad a las cosas que se estaban realizando; si bien hay cambios en la directiva, hay alineación con todas las actividades de las directivas anteriores. Muchos temas que se venían empujando, se continúan en esta, como la formación, la internacionalización, el crecimiento en el exterior. Los temas de capital humano en las empresas. La problemática de género”, detalló Acle quien suplantó en junio pasado en el cargo a Leonardo Loureiro, al frente de la cámara durante cuatro años (dos mandatos).



CARLOS ACLE, NUEVO PRESIDENTE DE CUTI

Esas son áreas que “ya se trabajan” y, como sello de este nuevo orden, van a incorporar “dos áreas nuevas”: descentralización y sustentabilidad. “Daremos un mayor foco en actividades de descentralización, que más empresas se instalen en el interior del país; esto es un aspecto relevante para esta nueva directiva”, dijo el titular de CUTI.

“Ahí tenemos dos o tres áreas de acción definidas. Primero, buscamos dar a conocer, a través de historias, de ejemplos, de las empresas que se están instalando allá. Una se encuentra en Rivera, socia de CUTI, con 50 posiciones; otra en la antigua Paylana en Paysandú, que planea contratar en el entorno de 200 personas en los próximos dos años. Hay empresas ya trabajando, algunas con oficinas, otras que han contratado gente distribuida en todo el territorio. Porque la pandemia nos trajo eso como positivo”, añadió.

En cuanto al otro objetivo añadido, el de la sustentabilidad en tecnología, se trata de “tema más de largo plazo”, según Acle. “Por lo menos estos años vamos a empezar a sensibilizar sobre este tema en las empresas del sector”, subrayó.

Llegar al 5% de PBI

Ahora, por supuesto, las metas anteriores “requieren mucho trabajo”, como la formación y los mercados. Áreas claves para alcanzar otro desafío de CUTI, este para 2025: que el sector represente

el 5% del PBI de nuestro país (hoy está en el entorno del 3,4%).

“Queremos mejorar nuestros dos grandes componentes: los servicios de software, de tecnología, y los productos. Este último punto tiene otra dinámica, implica que desde Uruguay se generen productos de tecnología que sean consumidos tanto aquí como en el exterior”, aseveró Acle. “Es otra área que queremos trabajar y que está vinculada a la innovación: para que funcionen (los productos de tecnología) tienen que ser innovadores. Queremos mejorar el mix de oferta de servicios y productos”, ahondó.

En cuanto al internacionalismo que apunta Uruguay en el sector, existe en la actualidad una marcada preferencia por la potencia del norte. Por este motivo, se pretende ampliar el espectro a más países.

“Estados Unidos como mercado representa el 75% de nuestras exportaciones. Es el mercado más grande por destrozo. El que viene detrás es el Reino Unido en el entorno del 7%; para que vean la diferencia que hay. Si hay que fortalecer Estados Unidos como primera línea de acción, con más iniciativas (está planificada una misión comercial para noviembre). Pero también queremos nuevos mercados, potenciar el Reino Unido, que es un mercado que viene segundo, y todas nuestras empresas tienen experiencia en trabajar en inglés. Ahí tenemos cierto valor y experiencia que hace que el Reino Unido sea un comprador interesante en tecnología”,

se explayó el Presidente de CUTI. En esa línea, han puesto el ojo en Dubái, Emiratos Árabes Unidos, en Medio Oriente, adonde acudieron en misión el año pasado. “Es un camino que queremos empezar a recorrer, quizás con actividades de más largo plazo, pero sí comenzar a entender cómo estar más cerca de esos mercados”.

Alta tecnología

Acle también hizo mención al Open Digital Lab que funciona en el LATU. Se trata de una iniciativa impulsada por el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), Antel, UTE, el LATU, ANII y CUTI, con la intención de mejorar la inserción internacional de las empresas de TI uruguayas y también atraer inversión extranjera que dinamice el sector.

“Es un laboratorio de innovación con foco en tecnología 5G, con antena 5G que está en proceso de instalación. Buscamos darle un lugar físico para que las empresas interesadas puedan probar soluciones que requieran 5G en un ambiente controlado”, especificó.

“En ese sentido, en un área para potenciar soluciones innovadoras, se encuentra en camino el acuerdo que firmó Uruguay con Microsoft Lab, que apunta a soluciones de inteligencia artificial e Internet de las cosas. Complementa la oferta de Digital Lab. Tener ese tipo de laboratorio, con propuestas complementarias, está muy interesante para que las empresas puedan probar tecnología, soluciones, ver

cómo funcionan, y luego analizar cómo escalar al mercado. Hoy las empresas uruguayas, y extranjeras que puedan estar interesadas, tienen a mano la posibilidad de contar con estas plataformas de innovación y laboratorio para hacer estas pruebas de concepto”.

Recursos humanos

Es conocido que en Uruguay el sector tecnológico goza de pleno empleo. Lo que, a priori, resulta positivo y cautivante, también genera dolores de cabeza a las firmas a la hora de conseguir personal calificado.

“Es el gran desafío. Hay una demanda insatisfecha para las empresas en unas 3.000 posiciones por año. Las empresas estamos llenando esas posiciones con instalaciones en otros países, contratando gente en otros países, para hacernos cargo de las demandas de los clientes”, subrayó Acle.

Ante este dilema, la CUTI tra-

LOGRAR PERSONAL CALIFICADO “ES EL GRAN DESAFÍO DEL SECTOR”

baja “muy fuerte” con la academia, a las que le elevaron las inquietudes de las compañías y cómo podía ayudar en la formación de los jóvenes. “Hemos visto mucha apertura de todas las instituciones académicas, con más oferta en el interior, que es un área clave para nosotros. Queremos que todos los que quieran estudiar tecnología en Uruguay puedan hacerlo. No podemos dejar que ningún uruguayo que lo deseé se quede sin estudiar esto. Cuanto más cercano podamos estar, mejor”, rogó el titular de CUTI.

“Noticias como las que anuncian que abren unos 10 mil lugares para aprender programación en bachillerato, son buenas para el sector, esas que nos gusta escuchar y con las que nos queremos levantar. Apuntan a largo plazo. Y, en el corto plazo, intentar trabajar muy fuerte como país en traer talento calificado”, continuó. “Todo el proceso de formación lleva tiempo; necesitamos personas calificadas, talento con experiencia en tecnología, y vea a Uruguay como un lugar para venir a trabajar e instalarse. Ese nómada digital que es muy importante para nosotros”.

Cambios globales

Las grandes tendencias mundiales de desarrollo de software en 2023

LAS PREFERENCIAS DEL DESARROLLO DE SOFTWARE SIEMPRE SE HAN MOSTRADO CAMBIANTES, PERO LA PANDEMIA HA ACCELERADO INCLUSO ESOS PASOS; LO QUE HOY PARECE UNA PRÁCTICA ACEPTABLE EN EL DESARROLLO DE SOFTWARE PUEDE DEJAR DE SERLO EN UN FUTURO PRÓXIMO

La rápida digitalización que comenzó en 2020 continuará en 2023, con más inversiones en la automatización de procesos repetitivos, proporcionando una experiencia de cliente multicanal; una mayor atención a la privacidad y una mayor adopción de nuevas tecnologías en todos los sectores.

Según el sitio web de Velneo, una firma española que diseña, desarrolla y comercializa una plataforma para el desarrollo de aplicaciones empresariales, estas son las principales tendencias del software el año próximo.

Rápido crecimiento del sector de las TI

Aunque el sector de las TI se vio afectado por la pandemia consiguió mantener su fuerte posición en comparación con otros sectores.

Todas las empresas se están convirtiendo gradualmente en negocios de software. A medida que se acelera la transformación



LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE A NIVEL MUNDIAL MANTENDRÁ SU PERMANENTE CRECIMIENTO

de forma rápida y sencilla. Esencialmente, cualquier persona con conocimientos básicos de programación puede ahora intentar crear sus propias aplicaciones.

Las soluciones de poco código son populares porque permiten a los desarrolladores acelerar el proceso de desarrollo.

La demanda de subcontratación seguirá creciendo

Para 2022, se espera que la industria mundial del software alcance los US\$ 536.240 millones, y que el mercado de los servicios de desarrollo de software en el extranjero crezca a un 11,72%.

Muchas empresas están descubriendo que carecen de los recursos necesarios para seguir el ritmo de las necesidades siempre cambiantes de la industria. Debido a las dificultades para encontrar especialistas en TI con talento en el mercado local, las empresas recurren a empresas de desarrollo de software a medida para obtener especialistas altamente cualificados fuera de su zona (ya sea nearshore u offshore). Los equipos subcontratados pueden realizar diversas tareas.

La nueva era de la computación en nube

La migración a la nube no es una nueva tendencia de software, sino que existe desde hace tiempo. Independientemente del tamaño y la finalidad, cada vez más organizaciones se pasan a la computación

en nube, y esta tendencia no va a desaparecer pronto.

Según Statista, se calcula que el mercado mundial de la computación en la nube pública superará los US\$ 482.000 millones el próximo año.

La migración a la nube tiene una amplia gama de aplicaciones. El aprendizaje automático y la inteligencia artificial, la analítica de datos, la migración de aplicaciones web y móviles y otros usos están cubiertos.

El auge del software de comercio electrónico

Mientras la mayoría de las empresas se enfrentaban a tiempos económicos difíciles en 2021, el mercado del comercio electrónico estaba en su apogeo debido a la pandemia. Muchas empresas se pasaron a los servicios de venta y entrega en línea, ya que era la única posibilidad de comprar de forma segura durante el bloqueo.

Sin embargo, el ámbito del comercio electrónico seguirá desarrollándose. Statista afirma que las empresas seguirán la tendencia y que para 2023 se espera que el mercado del comercio electrónico crezca hasta un 22%, en comparación con el 14,1% de 2019.

Inteligencia artificial y aprendizaje automático

Estas tecnologías disruptivas tienen el potencial de cambiar todos los sectores al ayudar a las organizaciones a cumplir sus objetivos empresariales, tomar decisiones

críticas y generar productos y servicios innovadores.

Más soluciones basadas en el IoT

Con la proliferación de dispositivos inteligentes, pronto todo formará parte del IoT. Según Gartner, el 61% de las empresas han alcanzado un alto nivel de madurez de IoT, y el bombo que rodea a esta tecnología no muestra signos de disminuir. Esto hace que IoT sea una de las tecnologías de desarrollo de software de mayor tendencia.

Las oportunidades que tiene el IoT para las empresas son significativas: mantenimiento predictivo de equipos e instalaciones, seguimiento de vehículos y cargas en tiempo real, así como control del estado de salud de los pacientes en tiempo real, mejora de la seguridad de las propiedades, consumo inteligente de energía, y muchas más. Esta tecnología está mejor representada en sectores como la sanidad, la logística, el sector público, la fabricación, la hostelería, etc.

Seguridad potenciada por la cadena de bloques

Cuanto más dependen los procesos de las tecnologías, mayores son los riesgos de cualquier vulnerabilidad. Así que, junto con el número de soluciones de software, crece la necesidad de una seguridad fuerte. La mejor tecnología para proteger los sistemas y los datos es el blockchain, por lo que se utilizará ampliamente para desa-

rrollar software seguro y fiable en la sanidad, la administración pública, la banca, el juego, la logística y otros sectores.

Las PWA ganan popularidad

Las aplicaciones web progresivas existen desde hace tiempo debido a su experiencia de usuario similar a la de una aplicación nativa. Se puede acceder a las PWA desde cualquier navegador y ejecutarlas en cualquier dispositivo. Además, las PWA son ligeras y facilitan el acceso a las páginas web.

Según Statista, en 2021, el 9% de las empresas de comercio electrónico invirtieron en PWA. Además, el 8% de las empresas de comercio electrónico ya han adoptado las PWA.

La ciberseguridad requiere una estrategia diferente

Aunque es fundamental tomarse en serio la digitalización, también

LA NUBE PÚBLICA SUPERARÁ LOS US\$ 482.000 MILLONES EL PRÓXIMO AÑO

lo es que las empresas se tomen en serio la ciberseguridad. Se prevé que los costes de los ataques aleatorios de los cibercriminales aumenten drásticamente en los próximos años.

Los atacantes de la ciberseguridad están operando con técnicas más inteligentes y las medidas tradicionales ya no son suficientes para salvaguardar a las empresas contra los ataques de ransomware. En consecuencia, habrá más estrategias para hacer frente a los problemas de seguridad.

La robótica se hará más frecuente

Se prevé que la robótica esté más presente en la vida cotidiana de aquí a 2022. Los sectores de la sanidad, la agricultura, la automoción, el almacenamiento y la gestión de la cadena de suministro se beneficiarán de la automatización basada en la robótica, que seguirá avanzando.

La automatización de procesos robóticos (RPA) facilita la automatización de actividades que se realizan repetidamente.

SE PREVÉ QUE LA ROBÓTICA ESTÉ MÁS PRESENTE EN LA VIDA COTIDIANA

digital, el software transformará drásticamente lo que hacen las empresas, cómo lo hacen y qué servicios prestan a sus clientes. Como resultado, el desarrollo de software se está convirtiendo en un cambio de juego para muchas organizaciones, si no en un imperativo estratégico.

Según datos de la consultora Bain & Company, la tecnología ha impulsado el crecimiento económico mundial. Las empresas "Born tech", que incluyen la tecnología como componente central de su identidad, son las que más han crecido. Desde 2015, estas empresas han generado el 52% del crecimiento global del valor de mercado. Las empresas con un enfoque tecnológico que aumenta los métodos más tradicionales representaron otro 20% del crecimiento del valor de mercado.

Oportunidades para el desarrollo de low-code

Otra tendencia al alza es el desarrollo low-code. Son plataformas cada vez más populares al crecer la demanda de crear aplicaciones