



FORTINET

Bluenet

Best Solution Award

Bluenet

Pag. 8

Hiller

EL HOSPITAL MARTÍN DOCKWEILER ELIGE A ZEBRA PARA OPTIMIZAR SUS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN

Zebra Technologies, a través de su socio en Bolivia Hiller S.A., fueron seleccionados para aportar su tecnología en las áreas de identificación de pacientes y de muestras médicas del hospital, con el objetivo de alcanzar la visión por el personal médico para un óptimo control y alto nivel de atención a los pacientes durante su estadía.

Pag.10

EL HOSPITAL MARTÍN DOCKWEILER ELIGE A ZEBRA PARA OPTIMIZAR SUS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN

TRIPP-LITE

EL UPS DE FACTOR DE POTENCIA DE TRIPP LITE, ASEGURA LA MÁXIMA PROTECCIÓN DE EQUIPOS

Pag.4

ASEGURA LA MÁXIMA PROTECCIÓN DE ENERGÍA EN EQUIPOS

Horacio Romero
Director de Teleinfopress



Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

Ventas:
teleinfopress+ventas@teleinfopress.com

Prensa:
teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

Co-Directora:
Ninoska Azurduey Caso
nazurduey@teleinfopress.com

Gerente de Innovación:
Diego Romero A.

Oficina Central:
Santa Cruz, Bolivia
Equipetrol - Sirari
Calle Las Dalias N° 7 Oeste
Telf. : (591-3) 3429010 - 3429011
Telf. EE.UU: 1-9542828125
teleinfopress@teleinfopress.com
www.teleinfopress.com

Ejemplar de distribución gratuito a nivel nacional a: marcas, mayoristas y canales de distribución del sector de TI y comunicaciones. Además de CEOs, CIOs y Encargados de Adquisiciones de las principales empresas, instituciones y sector gubernamental.

Teleinfopress no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos en los artículos, entrevistas, publicidades o avisos. Prohibida su distribución parcial o total sin la expresa autorización del Grupo Romazur S.R.L.

- 3** RODRIGO GALVÃO ASUME LA DIRECCIÓN DE LA UNIDAD DE NEGOCIO DE TECNOLOGÍA EN ORACLE LA
- 4** EL UPS DE FACTOR DE POTENCIA UNO DE TRIPP LITE, ASEGURA LA MÁXIMA PROTECCIÓN DE ENERGÍA EN EQUIPOS
- 6** SOFTWARE ONE GANA EL PREMIO PARTNER DEL AÑO DE MICROSOFT AWARDS 2021
- 8** FORTINET DISTINGUE A BLUENET COMO SOCIO ESTRATÉGICO DESTACADO
- 10** EL HOSPITAL MARTÍN DOCKWEILER ELIGE A ZEBRA PARA OPTIMIZAR SUS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN
- 12** NETSKOPE ELEVA SU VALORACIÓN HASTA LOS 7.500 MILLONES
- 14** MICROSOFT, 10 AÑOS IMPULSANDO LAS HABILIDADES STEM
- 15** EN 2021 LAS EMPRESAS DEL SECTOR B2B, DEBEN TENER MUY EN CUENTA ESTAS 4 TENDENCIAS TECNOLÓGICAS
- 16** FORTINET PRESENTÓ "FAST & SECURE LATIN AMÉRICA" 2021
- 18** ¿BUSCANDO PROTECCIÓN EN CIBERSEGURIDAD? ¿Y SI PUDIERAS COMPRARLA A TU COMPAÑÍA DE SEGUROS?
- 19** LA TECNOLOGÍA ES EL PILAR DE LA COMPETITIVIDAD EN LA ERA DIGITAL
- 20** CUANDO LA CONECTIVIDAD LO ES TODO: ¿QUÉ ESTAMOS HACIENDO PARA GARANTIZARLA?
- 21** HUAWEI SE BASA EN LAS TIC PARA PLANTEAR UN DESARROLLO SOCIAL SOSTENIBLE
- 22** HMD GLOBAL FIRMÓ ALIANZA CON NOKIA Y CGI, REFORZANDO SU COMPROMISO CON EL MERCADO EMPRESARIAL DE IOT
- 23** SOPHOS ADQUIERE CAPSULE8 PARA AMPLIAR SU PROTECCIÓN A SERVIDORES LINUX

RODRIGO GALVÃO ASUME LA DIRECCIÓN DE LA UNIDAD DE NEGOCIO DE TECNOLOGÍA EN ORACLE LATAM

Oracle asignó a Rodrigo Galvão como responsable de la nueva unidad de negocio de tecnología en América Latina y será quien lidere a partir de la fecha toda la estrategia de transformación digital. En su nuevo cargo, Galvão pretende expandir estos resultados, las mejores prácticas y los modelos de éxito de Brasil a otros países de la región.



Rodrigo Galvão

DIRECTOR DE LA UNIDAD DE NEGOCIO DE TECNOLOGÍA DE ORACLE LATAM

ORACLE

Este 16 de Julio, [Oracle](#) anunció formalmente que Rodrigo Galvão, liderará la nueva división de infraestructura de Oracle Latin America, luego de los cambios estructurales de la compañía en la región. La empresa cree que la tecnología ha eliminado las barreras geográficas y, por lo tanto, está exportando este talento para apoyar e integrar la experiencia de los clientes en la región.

Luego de cuatro años de liderar la operación en Brasil, el directivo será responsable de una nueva línea de negocio 100% orientada al cliente, creada para habilitar el desarrollo tecnológico con un fuerte enfoque en industria y en cloud. Este cambio se centra cada vez más en estrategias especializadas por sector y enfocadas en las necesidades individuales de cada empresa, apoyando su

camino hacia la nube.

Galvão inició su trayectoria laboral en Oracle como pasante y trabajó en distintas áreas antes de asumir la presidencia a sus 35 años. Durante estos años en Oracle Brasil, inició distintos procesos de transformación empresarial, cultural y organizacional valorando y atrayendo talento alineado con el propósito de Oracle:

transformar el mundo, empoderando a las personas a través de la innovación.

Rodrigo difundió estas prácticas para que dichas estrategias se puedan expandir a todos los ámbitos. Además, promovió el área de inclusión en la empresa, mostrando cómo talentos únicos pueden traer resultados únicos e innovadores a la empresa.

**TRIPP·LITE**

EL UPS DE FACTOR DE POTENCIA UNO DE TRIPP LITE, ASEGURA LA MÁXIMA PROTECCIÓN DE ENERGÍA EN EQUIPOS

La Serie SmartOnline con Factor de Potencia (FP) Uno de Tripp Lite, innovó en un gabinete más compacto, que permite que los PDU's con derivación de acoplamiento con bancos de tomacorrientes controlables, exclusivos de Tripp Lite, facilite una instalación más rápida y un mantenimiento más fácil, y principalmente que el personal de TI ocupe el tiempo en otras actividades.

TRIPP-LITE



Convencidos de que las empresas y las industrias jamás deberían experimentar tiempo muerto o inesperado al comprar un UPS para TI, Tripp Lite, fabricante mundial especializado en productos de energía y conectividad, se ha enfocado en proporcionar la mejor densidad de potencia y autonomía en su clase, en un nuevo gabinete compacto que sin duda ahorra valioso espacio en el rack, con sus nuevos sistemas UPS SmartOnline con Factor de Potencia (FP) Uno, con capacidades de 5 kW o 6 kW y baterías internas en solo 3U.

Esta nueva serie de UPS's con FP Uno, proporciona cero tiempo de transferencia al iniciar el respaldo de batería para lograr una operación ininterrumpida, e integra baterías inteligentes que proporcionan automáticamente alertas de reemplazo efectivas y datos de autonomía

precisos que evitan la pérdida inesperada de energía a cargas críticas; así como PDU's (Power Distribution Units) opcionales de derivación, que ofrecen bancos de tomacorrientes controlables para priorizar el tiempo de respaldo, y para reiniciar dispositivos de manera autónoma y remota durante un apagón; junto con conexiones de acoplamiento, proporcionando a los clientes un control de carga más específico que ayuda a ejecutar el mantenimiento sin requerir la intervención de personal técnico.

Para contar con mayor información de este nuevo e innovador diseño compacto con factor de potencia Uno, conversamos con Vicente von dem Bussche, International Marketing Manager Latam & Caribbean en Tripp Lite:

Siendo un sistema ideal para proteger y dar soporte a equi-

pos críticos en ambientes de TI de empresas pequeñas y medianas, ¿cuáles son las características principales que a tu parecer destacan a este sistema?

Nuestra finalidad como fabricante mundial, especializado en productos de energía y conectividad, es asegurar la máxima calidad de energía a los equipos críticos. Sin duda, entre las características que destacan de esta Línea de UPS SmartOnline (FP), está el proporcionar mejor densidad de potencia y autonomía en su clase, y el valioso ahorro de espacio en el rack de los equipos de misión crítica en un tamaño de base de 3U en rack para 5 kVA / 5 kW o 6 kVA / 6 kW. También, en su factor de potencia uno (1.0), que iguala la potencia en VA y en Watts para dar soporte a más equipos. Asimismo, las conexiones de acoplamiento para baterías y PDUs con derivación, hacen más rápidas y fáciles las tareas de mantenimiento. Y no olvidemos las

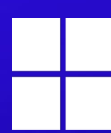
baterías internas inteligentes y los módulos de baterías externas inteligentes opcionales, que proporcionan automáticamente datos precisos de la autonomía y alertas efectivas de reemplazo de la batería.

Considerando que estos sistemas UPS monofásicos con FP Uno cuentan con eficiencia certificada por ENERGY STAR 2.0 **¿Qué beneficios aventaja la marca en el mercado ante productos similares?**

La eficiencia certificada por ENERGY STAR 2.0 genera ahorros por concepto de consumo eléctrico, reduciendo costos de operación y protegiendo el medio ambiente, al mismo tiempo que protege y da soporte a equipos importantes en espacios de TI de empresas pequeñas y medianas, a gabinetes de cableado de redes, a centros de datos, a instalaciones de ubicación compartida y de fabricación, y también a entornos de atención médica.

ENTREVISTA

SOFTWARE ONE GANA EL PREMIO PARTNER DEL AÑO DE



Microsoft
AWARDS 2021



Gavriella Schuster

Corporate Vice President, Commercial
Partner at Microsoft



Milton Diaz

Country Leader de
SoftwareONE Bolivia

Software ONE es nombrado "Country Partner of the Year en Microsoft Awards". Los premios PARTNER OF YEAR de MICROSOFT 2021, reconocen los éxitos e innovaciones sobresalientes de los socios en más de 100 países en una amplia variedad de categorías, incluyendo las competencias de los socios, las tecnologías de la nube al borde, el espíritu empresarial y el impacto social.

Los premios **PARTNER OF YEAR de MICROSOFT 2021**, reconocen a los socios de Microsoft que han desarrollado e implementado soluciones destacadas durante el año 2020, basadas en tecnología de Microsoft para fortalecer y expandir los negocios.

En Bolivia, Software ONE sobresalió entre los principales socios de negocio de la marca. Los premiados se clasifican en varias categorías, y los galardonados de este año fueron elegidos entre un conjunto de más de 4.400 postulaciones presentadas de más de 100 países de todo el mundo.

Software ONE, recibió el

Premio al país de Bolivia por los ordenadores remotos con **Windows Virtual Desktop** durante la pandemia, en un momento donde las empresas necesitaban adaptar rápidamente sus estrategias tecnológicas, SoftwareONE, se unió a Microsoft para ofrecer una solución: **Windows Virtual Desktop (WVD)**. lideró los esfuerzos para transformar la experiencia del trabajo desde casa para diferentes organizaciones. Esto, ayudó a las empresas a ser más productivos, eficientes y a estar más protegidas. Al mismo tiempo que los usuarios finales pudieron trabajar desde cualquier lugar con comodidad,

facilidad y confianza.

Giovanna Cortez, Directora General Región Sur Latino América en Microsoft. destacó por medio de una declaración a los diferentes medios: *"Como todos los años, durante Inspire, Microsoft reconocemos a nuestros principales socios de negocio con los premios "Partner of the Year" a nivel global. Por ello, me gustaría felicitar a los socios de la región Sur de Latinoamérica por el reconocimiento obtenido. Somos testigos de su agilidad y compromiso con la innovación para crear soluciones basadas en la tecnología de Microsoft y nos sentimos completamente orgullosos de*

poder trabajar con estos partners", comentó. "Asimismo, felicito a: VU Security en Ecuador por las categorías "AI y Government", así como a TC1 Labs en Perú por la categoría "Modern Endpoint Management" y a SoftwareONE en Bolivia en la categoría "Community Response".

Andre Fernandes, founder President LATAM SoftwareONE, indicó por otra parte: *"Estamos encantados de anunciar que SoftwareONE ha vuelto a estar entre los ganadores del premio Partner of the Year. Este año, hemos sido nombrados en tres áreas distintas y hemos ganado los siguientes premios y reconocimientos:*



Partner of the year - Premio País Bolivia por Computadoras Remotas con Escritorio Virtual de Windows

Partner Of The Year-Premio Regional (categoría) ATEMporal modernización aplicaciones

Finalista global por Community Response en Azure Analytics

Partner of the year - Premio al país China por APDR on Azure y modernización centros de datos

Runner - Up (2do lugar) Partner of the year al país Puerto Rico (Caribe)

por la modernización de aplicaciones.

A lo largo de los más de 30 años, SoftwareONE ha estado trabajando en la innovación y la creación de tecnologías y servicios a través de la nube inteligente y el borde inteligente que permite a las organizaciones de todo tipo, conectarse, operar y seguir adelante. Los hitos más recientes, muestran un asombroso sentido de la agilidad y creatividad para ayudar a los clientes a tener éxito en la transformación y proporcionar servicios más adecuados para negocios emergentes.

"Estos premios, nos tienen muy felices porque son importantes y estratégicos para SoftwareONE en Latinoamérica, ya que reconocen nuestras capacidades de impactar a nuestros clientes de diferentes tamaños de industrias en la región, además de realizar la modernización de sus negocios. Además de enfatizar nuestro compromiso con Microsoft, al transformar nuestro propio negocio".

Explica Fernandez que entre las **Historias de Éxito que ponen a los clientes de SoftwareOne en primer lugar**, destaca: El **Premio**

al país de Bolivia por los ordenadores remotos con **Windows Virtual Desktop** durante la pandemia. *"Estamos orgullosos por nuestro trabajo, y por apoyar a las empresas a hacer más con menos, generar ahorros masivos a través de tecnologías innovadoras, y adaptarse a la nueva realidad traída por la pandemia".*

Milton Diaz, Country Leader de SoftwareONE Bolivia, resaltó: *"Este premio nos alegra y nos inspira y supone la reafirmación de que SoftwareONE Bolivia está trabajando en el buen cami-*

no hacia nuevas formas de colaborar con nuestros clientes y en el mercado boliviano, en un entorno cada vez más digital y abierto ofreciendo recursos, metodologías y herramientas que sirvan para facilitar la experiencia del usuario final".

"Mirando al futuro y más allá, nuestro equipo está orgulloso de haber marcado la diferencia para tantas organizaciones y comunidades a lo largo de estos tiempos turbulentos. Pero no pensamos regodearnos en nuestro éxito: nuestros expertos ya están trabajando duro para

afrentar los retos a los que se enfrentarán las empresas en 2021 y más allá. En SoftwareONE, nuestra misión es tener siempre las herramientas, el personal y los procesos adecuados para nuestros clientes. Ya sea que esté acelerando sus esfuerzos de modernización de aplicaciones, viajando a Azure o SAP, o de otra manera, nos aseguraremos de que esté apoyado en nuestro conocimiento y experiencia. Estos premios y reconocimientos de Microsoft son un símbolo de todas las inversiones que realizamos para ayudar a nuestros clientes a brillar", destacó Díaz.

FORTINET DISTINGUE A BLUENET COMO SOCIO ESTRATÉGICO DESTACADO



Juan Carlos Villarroel
Gerente Comercial de BlueNet SRL.

Fortinet, marca reconocida a nivel mundial en soluciones de ciberseguridad amplias, integradas y automatizadas, premia en Bolivia a BlueNet Srl. con 2 distinciones entre los ganadores del reconocimiento al Partners del Año 2020. Reconocimiento que otorga la marca a los distribuidores y canales de la empresa que operan en América Latina y el Caribe, considerando sus resultados comerciales, excelencia en ventas y valor agregado a la experiencia del cliente.

El programa **"FORTINET EXCELLENCE AWARDS"** de **Fortinet**, busca premiar los esfuerzos de los canales por contar con profesionales capacitados y especializados en las arquitecturas de seguridad y soluciones de Fortinet ante el desafiante escenario generado por la pandemia en los mercados que forman parte de la región Cono Sur (Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay) donde se reconoció a los principales partners con la máxima distinción: **#1 in Sales Award, Strategic Project Award, Revelation Partner, Best Solution Award, Best MSSP Award y Best SMB Partner Award**.

En Bolivia, como apoyo al Canal, Fortinet premió a **BlueNet Srl. con 2 distinciones entre los ganadores del premio PARTNER DEL AÑO 2020: #1 in Sales Award y Best Solution Award, seguidas a la distinción recibida en 2019 en "FORTINET PARTNER FORUM LATAM"**.

En entrevista exclusiva, contamos con **Juan Carlos Villarroel, Gerente Comercial de BlueNet Srl.**; quien nos comenta sobre el programa **FORTINET EXCE-**

LLENCE AWARDS y sobre las 2 distinciones otorgadas a BlueNet:

El programa **FORTINET EXCELLENCE AWARDS**, distingue la excelencia y la inversión en conocimiento al fomentar las certificaciones comerciales y técnicas de **Fortinet**. En este sentido, agradecemos a la marca por esta iniciativa y por mostrar su compromiso con **BlueNet Srl**.

El reconocimiento de carácter regional, apoya al canal y refuerza la apuesta de la marca por proporcionar mayor especialización, que nos permite como aliado estratégico, estar mejor preparados para ofrecer un mayor valor a nuestros clientes.

La distinción **"#1 in Sales Award"**, nos fue entregada por contar con el mayor número de ventas en el territorio nacional y por la calidad de servicio que brinda **BlueNet Srl**. a través de la atención de su personal al realizar la ingeniería, la implementación y el soporte a toda nuestra cartera de clientes. Este reconocimiento se entrega por todo el trabajo realizado en 2020. El segundo premio **"Best So-**

lution", se nos reconoce por proveer la mejor solución en Seguridad, fue un proyecto crucial para el País.

Para el proyecto de la nueva infraestructura del cliente tuvimos que redoblar esfuerzos ya que teníamos una fecha límite de entrega y justamente nos cayó la pandemia.

A pesar de ello nuestro trabajo fue impecable. Pudimos realizar la implementación a nivel nacional del proyecto cumpliendo todas las exigencias del cliente y a pesar de la Pandemia pudimos concluir el mismo en menos tiempo del previsto; esto gracias al equipo multidisciplinario con el que contamos y obviamente por el compromiso que existe dentro de cada uno de nosotros.

*"De este proyecto, por su confidencialidad, no se puede entregar más detalles, pero los resultados dejaron **posicionado a Bluenet como partner líder en la implementación de soluciones de Seguridad de Fortinet**", explicó y finalizó Juan Carlos Villarroel.*

BlueNet Srl. nace en 2010 de la mano de su **Director Ge-**

neral, Severino Villarroel; el éxito de la empresa hoy, se refleja en el trabajo responsable, en la constancia y confianza en el mercado que tuvo Severino Villarroel (QEPD) con una experiencia en el mercado de más de 30 años y como Director General durante 10 años de la empresa. **BlueNet Srl.**, se enfoca en el área de Data Center, Seguridad y Comunicaciones como socios de las principales marcas en estas verticales, en busca de apoyar al crecimiento y continuidad de cada negocio.

La misión de **BlueNet Srl.** es convertirse en un socio estratégico donde cada Institución sea esta Pública o Privada pueda mejorar la atención a sus clientes/usuarios, maximizar la inversión, bajar los costos y elevar la rentabilidad, logrando una balanza positiva mediante la adopción de la tecnología; la Transformación Digital.

Dedicamos esta Nota de Prensa en reconocimiento a Severino Villarroel, Director General de Bluenet, como persona y como líder empresario, al que agradecemos por su apoyo constante a Grupo Teleinfo.

FORTINET®

PARTNER

FORUM LATAM 2021
VIRTUAL EDITION



EL HOSPITAL MARTÍN DOCKWEILER ELIGE A ZEBRA PARA OPTIMIZAR SUS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN

Zebra Technologies, a través de su socio en Bolivia Hiller S.A., fueron seleccionados para aportar su tecnología en las áreas de identificación de pacientes y seguimiento de muestras médicas del hospital, con el objetivo de alcanzar la visibilidad exigida por el personal médico para un óptimo control y alto nivel de servicio a los pacientes durante su estadía.



La incorporación de tecnología de última generación es uno de los pilares fundamentales en la estrategia de innovación del **Hospital Universitario Martin Dockweiler**. Este centro médico recientemente inaugurado, cuenta con 11 quirófanos, 450 camas para internación, terapia intensiva, terapia media, recuperación, neonatal, como también una flota de 30 vehículos, entre ambulancias y consultorios dentales móviles.

El objetivo primordial en la implementación de la tecnología de **Zebra** para identificación de pacientes, es la de otorgar a los profesionales médicos de la institución el acceso a la información que necesitan en cada punto de atención durante la estadía del pa-

ciente, desde el ingreso hasta el alta. Además del paciente, el objetivo es también identificar las muestras médicas para garantizar un seguimiento y trazabilidad adecuado durante todo el proceso.

El **Hospital Martin Dockweiler** ha implementado las impresoras de brazaletes **ZD510-HC** de **Zebra** además de las impresoras de etiquetas **ZD420** y los lectores de código de barras de la línea **DS2200-HC**, línea especializada exclusivamente para el sector Salud.

En el caso específico de las impresoras de brazaletes **ZD510-HC**, éstas utilizan suministros o cartuchos fáciles de cargar que contienen los únicos braza-

recubrimiento antimicrobiano del mercado, las pulseras **Z-Band** de **Zebra**. Las cuales son fabricadas especialmente para este tipo de impresoras y cuentan además con diferentes opciones de acuerdo al tipo de paciente, ya sea pediátrica, adulto y para maternidad.

Por otra parte, **Oscar Pedraza**, Gerente de **Hiller S.A. División Sistemas**, indicó que "los brazaletes fabricados por **Zebra** son la base de un proceso más seguro y eficiente en el ámbito del cuidado de la salud. Están diseñados específicamente para el entorno hospitalario y resisten la manipulación continua por parte del personal médico durante el proceso del cuidado

y tratamiento del paciente, sin perder el color, ni borrarse".

La tecnología provista por **Zebra** fortalece la seguridad y la calidad en los procesos de atención los pacientes, y otorga al personal médico las herramientas adecuadas para mantener un alto nivel de servicio.

Hiller S.A., como distribuidor mayorista y socio certificado de **Zebra Technologies** en Bolivia, asegura la provisión continua de los suministros necesarios, tanto brazaletes como etiquetas de papel térmico, como también del servicio técnico especializado en toda la gama de impresoras especializadas en Salud.



CASOS DE ÉXITO



netskope



NETSKOPE ELEVA SU VALORACIÓN HASTA LOS 7.500 MILLONES

Netskope

atrae una inversión adicional de 300 millones de dólares, realizada por un grupo de inversores existentes de Netskope, liderada por ICONIQ Capital y Base Partners; también incluye a inversores como Lightspeed Venture Partners, Accel, Sequoia Capital Global Equities, Geodesic Capital y Sapphire Ventures. Lo que eleva su valoración hasta los 7.500 millones.

Netskope, la compañía en SASE, acaba de anunciar el cierre de una nueva **ronda de financiación de 300 millones de dólares**, realizada por un grupo de inversores ya existentes, entre los que se incluye Base Partners, firma de inversión de capital de expansión focalizada en tecnología con sede en São Paulo.

Después de esta ronda de financiación con sobresuscripción, Netskope ha alcanzado una valoración posterior al pago de 7.500 millones de dólares.

La inversión continuada en Netskope por parte de inversores de primer nivel valida aún más el excepcional capital humano de la empresa, su

visión, su historial de sólida ejecución global y la oportunidad de seguir ganando cuota rápidamente en un mercado de rápido crecimiento CAGR, y que los analistas esperan será un mercado total direccionable de 30.000 millones de dólares en 2024, y con un crecimiento CAGR de seguridad en la nube que se prevé superará el 30%

en los próximos años.

Esta inversión permitirá a Netskope seguir impulsando tanto su plataforma como su mercado de destino en el marco de su hipercrecimiento, para satisfacer la fuerte demanda de su arquitectura Secure Access Service Edge (SASE), líder en el mercado.

La necesaria evolución de la seguridad, derivada por la ciberdelincuencia, sigue en aumento a un ritmo alarmante. Por ello, y a medida que las empresas transforman su infraestructura de TI tradicional y trasladan las aplicaciones y los datos a la nube, la seguridad también debe evolucionar. A través de Netskope Security Cloud, Netskope ofrece una plataforma SASE completa y nativa de la nube de tecnologías para permitir la transformación digital segura de la empresa y la conectividad remota segura utilizando las capacidades integradas de Acceso a Red basado en Confianza Cero (ZTNA), Gateway de Seguridad Web

(SWG), y las capacidades del Agente de Seguridad de Acceso a la Nube (CASB).

La arquitectura SASE nativa de la nube de Netskope también incluye NewEdge, la nube privada de más rápido crecimiento y más conectada del mundo, que permite un acceso rápido y seguro desde cualquier lugar a los datos, aplicaciones y sitios web dondequiera que residan.

Como señala Gartner en su Hoja de ruta estratégica de 2021 para la convergencia SASE, [2021 Strategic Roadmap for SASE Convergence](#), "para 2024, el 30% de las empresas adoptarán capaci-

dades de SWG, CASB, ZTNA y firewall como servicio en la nube del mismo proveedor, frente a menos del 5% en 2020". El enfoque de Netskope para la arquitectura en la nube SASE y Zero Trust ha sido rápidamente adoptado por empresas y gobiernos de todo el mundo, siendo reconocido repetidamente por los principales analistas y clientes, como lo demuestran las múltiples y consecutivas menciones de liderazgo del Cuadrante Mágico de Gartner y los premios Gartner Peer Insight Customer Choice para CASB y SWG.

"Fundamos Netskope porque advertimos un futuro con ne-

gocios centrados en la nube y con prioridad digital que simplemente no se puede alcanzar utilizando enfoques tradicionales de seguridad y redes", afirma **Sanjay Beri, CEO y Cofundador de Netskope**. "Fuimos SASE antes de que el término SASE existiera y hoy estamos viendo cómo nuestra visión se manifiesta en todo el mundo a medida que las empresas recurren cada vez más a Netskope para habilitar una transformación digital segura. Tenemos la suerte de haber atraído a socios inversores realmente excepcionales que nos apoyan y aportan un enorme valor, y estamos encantados de dar otro paso adelante con ellos en nuestro viaje".



MICROSOFT, 10 AÑOS IMPULSANDO LAS HABILIDADES STEM

El enfoque de este programa es el de conseguir que más mujeres se interesen en la tecnología.



En 10 años los logros son muchos, pero los pasos han sido pequeños y aún queda mucho por hacer. Microsoft celebró esta semana 10 años impulsando las habilidades STEM (science technology engineering mathematics) en las mujeres alrededor del mundo. Por supuesto, el papel de las mujeres en tecnología no es reciente; de hecho, se trata de un proceso largo y de conciencia que se debe llevar a cabo para lograr fomentar su participación en este tipo de carreras y oficios.

Mientras la demanda de habilidades digitales aumenta, el déficit de mujeres en estas áreas es un problema global: en el mundo solo el 35 % de los estudiantes de STEM en la educación superior son mujeres y solo el 3 % de las mujeres en educación superior eligen estudios de tecnologías de la información y la

comunicación según el informe de la Unesco. De acuerdo con Microsoft, encuestas y datos muestran que una vez que una niña participa en un evento DigiGirlz, hay un aumento del 24 % en el interés en la tecnología y 91 % recomendaría el programa a un amigo o familiar.

Un estudio realizado asegura que la cantidad de mujeres dentro de la fuerza laboral en materia de equidad en las organizaciones, en específico dentro de las áreas de tecnología, sigue estando a niveles inferiores con relación a los datos globales. En la región Latinoamericana, entre el 21 % y el 40 % están en cargos de liderazgo. «Los principales hallazgos destacan que la escasez de mujeres líderes en tecnología se debe a la falta de postulaciones por parte de mujeres (38 %), falta de oportunidades (37 %), escasez de talento fe-

menino con el conocimiento requerido (25 %) y falta de experiencia (17 %)», resalta el documento.

Por eso, estrategias privadas y públicas como las desarrolladas por Microsoft son tan importantes. Por ejemplo, la compañía ha capacitado en herramientas y destrezas tecnológica a cerca de 65 mil mujeres en más de 92 países. Con su programa DigiGirlz, capacitó a 67 niñas y jóvenes en Colombia en habilidades para la cuarta revolución industrial, inspirándolas para que estudien carreras en la industria tecnológica y apoyen el cierre de la brecha de género en el sector.

Tech Training days para mujeres: Este espacio fue una «entrenación» para cerca de 1600 mujeres en las habilidades del Siglo XXI. Las participantes accedieron a un

entrenamiento en Azure y Power Platform, así como a una charla sobre la mirada al potencial de las mujeres en tecnología.

DigiGirlz comenzó con un campamento de un día en el campus de Redmond en el otoño del año 2000. Encuestas y datos muestran que una vez que una niña participa en un evento DigiGirlz, hay un aumento del 24% en el interés en la tecnología y 91% recomendaría el programa a un amigo o familiar. Desde ese primer campamento de día DigiGirlz hace 20 años, el programa ha patrocinado 652 eventos DigiGirlz en 92 países y cuenta con casi 65.000 niñas entre sus graduados. Muchas de las participantes alrededor del mundo han decidido tomar el camino de estudiar una carrera tecnológica después de asistir a este programa.



EN 2021 LAS EMPRESAS DEL SECTOR B2B, DEBEN TENER MUY EN CUENTA ESTAS 4 TENDENCIAS TECNOLÓGICAS

Tarde o temprano las empresas deberán transformar su forma de trabajar y sus procesos mediante la automatización, inteligencia artificial y Big Data.

La pandemia, sin dudas, aceleró la transformación tecnológica de las empresas. Las compañías de la región Latam aceleraron su transformación digital entre seis meses y un año. El sector financiero y de telecomunicaciones fueron los que más cambiaron en 2020.

Aunque el panorama parece incierto, los ejecutivos del sector ya prevén las tendencias que traerá el 2021. Según los expertos, la automatización de procesos, inteligencia artificial, aumento de uso de billeteras digitales y canales e-commerce se fortalecerán aún más este año.

En primer lugar, los proveedores globales de soluciones de continuidad del negocio

y de infraestructura digital, aseguran que los datacenters (centros de datos) serán tan importantes como los servicios públicos.

No se trata solo de trabajar desde casa, aunque esto es parte. Se trata de apoyar la economía digital en sus formas más críticas, que incluyen una mayor dependencia de la telemedicina y la salud, un mejor comercio electrónico y telecomunicaciones y medios de comunicación globales.

Por otro lado, las compañías globales de ingeniería de software, sugieren que la industria financiera será uno de los sectores más dinámicos. En 2021, continuará el auge de las fintech y las institucio-

nes financieras tradicionales buscarán socios de transformación tecnológica. Estamos frente a un escenario en el que la velocidad de respuesta de las empresas y su ejecución, se han vuelto más centrales que nunca.

La inteligencia artificial será la pieza central del 2021. Las finanzas no se van a quedar afuera de esta tendencia. Tanto las medianas como las grandes empresas vienen incorporando bots y automatizando todos sus procesos no solo para para ejecutar órdenes sino también para analizar cuáles serán las inversiones más prometedoras. Los algoritmos ya son capaces de individualizar y captar demanda de activos, precisa el CEO de Academia Merval,

Manuel Couso.

El análisis del comportamiento online se traduce en Big Data y va acompañado de fomentar el uso de machine learning e inteligencia artificial para conocer mejor a los usuarios. Esto ayuda a las empresas a ser más eficientes en sus decisiones, y por extensión a los consumidores, que obtienen lo que desean.

En cuanto a los ciberataques, se teme que los delitos informáticos seguirán aumentando. Las empresas tendrán que ofrecer más y mejores capacitaciones internas para ayudar a sus empleados. Y deberán prestar más atención a la seguridad y confiabilidad de las infraestructuras.

FORTINET®

PRESENTÓ
“FAST & SECURE
LATIN AMÉRICA”
2021

Fortinet Fast & Secure, mostró como la conectividad cambia nuestro mundo, el papel que debe desempeñar la seguridad para permitir y facilitar la adopción de la industria 5G y cómo la cartera de servicios integrados e innovadores de Fortinet puede proteger a los negocios.

La edición digital 2021 de **Fortinet Fast & Secure**, se centró exclusivamente en los proveedores de servicios y los proveedores de servicios de seguridad gestionados (MSSP), para conocer cómo la conectividad cambia el mundo y cuál es el papel de la seguridad en el 5G.

Fortinet Fast & Secure, contó con la exposición magistral en el panel de entrevistas sobre Ciberseguridad y Conectividad Avanzada, de directivos de importantes organizaciones como: **Paulo Simoes, Gerente Senior de Conectividad, Redes y Seguridad de**

Liberty Latin America; Omar Tapia, Oficial de Seguridad de Telcel; Angelo Coelho, Director de TI y Ciberseguridad de Oi, Marcos Jaimovich, Responsable de Ciberseguridad Cloud para Latam y EE.UU de Telefónica Tech; y Martín Hoz, Vicepresidente de Ingeniería de Ventas de Fortinet. Además de la presentación sobre los desafíos de la era 5G frente a las oportunidades por **Peter Jarich, Jefe GSMA Intelligence de GSMA.**

Los asistentes al evento, analizaron los casos de éxito de diferentes compañías, además del nuevo portafolio de servicios integrados y renovado que tiene Fortinet para ayudar a los clientes a asegurar el negocio.

João Horta, Vicepresidente de Proveedores de

Servicios de Fortinet; fue el encargado de iniciar la agenda con el tema: **“Cómo la conectividad cambia nuestro mundo”,** en la que explica cómo vivimos en un mundo conectado digitalmente donde la tecnología está en constante evolución y brinda la capacidad de múltiples comunicaciones interactivas en tiempo real trascendiendo fronteras y culturas.

“Escuchamos a nuestros clientes y al mercado, hay varias opciones que son más críticas y que son sus preocupaciones de corto y mediano plazo. Invertir en seguridad, adiciona valor a los modelos de negocios de las empresas en distintas formas porque podemos retener clientes. Permite que los clientes tengan más confianza y que se sientan capaces de hacer transacciones y modelos de negocio basados en internet e incrementa la productividad. Con

todos los cambios que la pandemia nos ha traído de trabajar desde casa, de cambiar procesos de negocio, de tener acceso a herramientas de forma remota, hizo que las organizaciones agregaran a sus portafolios otros servicios que antes no tenían como nube, datacenter, entre otros” indicó Horta.

De otra parte, **Peter Jarich, Jefe GSMA Intelligence;** comentó: *“Pasamos mucho tiempo hablando de qué pasaría cuando llegue 5G, cuando estén disponibles las redes y qué vamos a hacer con ellas, pero quiero recordarles que ya no estamos a la espera de que llegue 5G, estamos en la era 5G. Es una etapa temprana, pero ya no estamos esperando su llegada, así que tenemos que pensar qué vamos a hacer con ello y cómo vamos a aprovechar las oportunidades y sobre ponernos o pasar los obstáculos”.*

emBlue'

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

Marketing automation, email, sms,
push notifications y más.



www.embluemail.com



/embluemail

¿BUSCANDO PROTECCIÓN EN CIBERSEGURIDAD? ¿Y SI PUDIERAS COMPRARLA A TU COMPAÑÍA DE SEGUROS?



Hoy los consumidores y las empresas pasan más tiempo en línea para trabajar, jugar, socializar y aprender, a través de una serie de dispositivos diferentes, lo que crea más oportunidades de ataque para los ciberdelincuentes

Ante el gran incremento del número de casos de ciberataques, son más los usuarios de tecnologías digitales que buscan protegerse. Así lo indica una encuesta realizada por Avast y Neighborhood Watch, un gran movimiento caritativo voluntario de prevención del delito de Inglaterra y Gales. Esto podría ser una oportunidad para que las aseguradoras comiencen a incluir en su oferta la seguridad de la infraestructura digital para hogares y pequeñas empresas.

El estudio consultó a 28.000 miembros de grupos locales de Neighborhood Watch en Inglaterra y Gales, y el 39% consideró que la ciberdelincuencia es una amenaza que se ha incrementado de manera significativa en el último año. Una quinta parte de los entrevistados admitió haber sido víctima de diversos ciberdelitos durante la pandemia, y un tercio de este grupo ha perdido dinero debido a estos.

Para la gran mayoría de nosotros, nuestras vidas se han trasladado predominantemente a Internet. De acuerdo con el más reciente Estudio sobre los

Hábitos de Internet en México elaborado por la Asociación de Internet.mx y la consultoría The Competitive Intelligence Unit (The CIU), el número de usuarios de internet en México creció 10.2% durante el 2020, lo que supuso el mayor incremento de los usuarios mexicanos de internet en cinco años, en buena medida gracias a las medidas de confinamiento. Esto quiere decir que la cifra de usuarios de internet en el país ascendió a 86.8 millones durante 2020, lo que equivale a la adición de 8 millones de internautas en un año.

Son innumerables las historias sobre el aumento de las estafas, la suplantación de identidad y la piratería informática, y una parte significativa de los usuarios se siente más expuesto al riesgo de la ciberdelincuencia que al de la delincuencia física. Pero a diferencia de los robos físicos, los ciberataques no son tan evidentes, y esa podría ser la razón por la que en la encuesta mencionada se observó un aumento de las preocupaciones en materia de ciberseguridad.

Sin embargo, también se obser-

varon otras tendencias preocupantes durante la pandemia. Los ataques de ransomware en todo el mundo crecieron un 20% durante los meses de marzo y abril de 2020 en comparación con enero y febrero del mismo año. Ni siquiera la crisis de Covid impidió que los ciberdelincuentes atacaran algunos de los objetivos más vulnerables, incluidos los hospitales, lo que, al menos en un caso conocido, acabó de forma fatal.

Las aseguradoras han apoyado indirectamente, aunque sin quererlo, esta tendencia, al ofrecer a sus clientes el reembolso de los pagos de los rescates, una medida bastante contraproducente que apoya a los autores de ransomware en lugar de proteger a los clientes a largo plazo. Si un cliente sabe que no tiene que preocuparse por perder dinero pagando un rescate, ¿por qué debería preocuparse por protegerse adecuadamente de la amenaza? Por lo tanto, ha sido un buen paso el de la firma de seguros global Axa, que anunció a principios de mayo que ya no reembolsará los pagos por ransomware a sus clientes en Francia.

Y si la naturaleza de la delincuencia y las amenazas evolucionan, ¿no deberían evolucionar también los productos de seguros?

Por ejemplo: al ofrecer un software de ciberseguridad, las compañías de seguros se centran en la prevención en lugar de en solucionar las consecuencias de un ataque, que puede causar más daño que la simple cobertura financiera que puede ofrecer un seguro. Es difícil poner un precio al daño psicológico por el robo de identidad, la intrusión en la privacidad o el daño a la reputación causado por los ciberataques.

La conclusión obvia que hay que sacar es que el genio está fuera de la botella y la situación no va a mejorar por sí sola. Por lo tanto, las compañías de seguros deberían ofrecer productos de seguridad de redes y protección de dispositivos para reducir las amenazas cibernéticas que se producen. Al fin y al cabo, a todos nos interesa que el sector de la ciberseguridad trabaje en colaboración con el de los seguros para mitigar estos riesgos.



LA TECNOLOGÍA ES EL PILAR DE LA COMPETITIVIDAD EN LA ERA DIGITAL

Conoce más de los retos y oportunidades que representa la cuarta revolución industrial (también llamada 4.0) basada en la digitalización.

Hoy estamos atravesando el cuarto periodo de revoluciones industriales, el cual se basa principalmente en la transformación digital y todo aquello que tiene que ver con el internet de las cosas, los sistemas ciber físicos, la robótica y la nube. Hechos que, por supuesto, llevan a grandes cambios en nuestra vida diaria, tanto personal como familiar y sobre todo en el ámbito laboral.

En este contexto es imprescindible destacar seis puntos que serán relevantes de ahora en adelante: el cambio en el poder económico (países emergentes con más desarrollo de tecnología), la disrupción tecnológica (cada día aparecen nuevas apps que buscan mejorar nuestra vida), el envejecimiento etario (expectativa de vida muy alta, la tecnología

vino a reducir la mortalidad y combatir enfermedades), el cambio climático, las conexiones globales y la pandemia (llevó a que las empresas deban reinventarse).

¿Estamos en las puertas de una "nueva era digitalizada"? De ser positiva tu respuesta, esto significa que abre tanto una gran oportunidad como una necesidad para que las empresas reconfiguren sus métodos de competencia. Hoy en los países con desarrollo en la era 3.0 ya están conscientes que, pasada la pandemia, no seguirán igual a como estaban antes, es un hecho que eso ya no va a ser posible. La gente ya no va a ir a tiendas, va a preferir comprar en línea. Ahora se cuenta con personas que ya están capacitadas para vivir de manera digital.

De hecho, justamente eso es la competitividad digital: la capacidad de explorar, desarrollar e implementar tecnologías que transformen las prácticas empresariales actuales.

Muchas empresas y negocios piensan que tener una página web o un perfil de en Facebook o LinkedIn es ser digital. No, para nada, esto es mucho más que eso. Es lograr que los procesos tengan realmente acceso de forma digitalizada y que fluyan de un lugar a otro sin ayuda humana. Hoy ya hay acceso a diversas herramientas que lograron una enorme evolución: el análisis de video inteligente, la automatización y digitalización, el Big Data y el Blockchain, la realidad aumentada, la 5G, la inteligencia artificial y el machine learning.

En este punto, las telecomunicaciones aparecen como la carretera por la que circulan todos los nuevos negocios, allí por donde va a fluir la competitividad y todos los ingresos. Esto hace que el rol del internet y la banda ancha sean fundamentales, ya que se posiciona como la base imprescindible para cualquier crecimiento a nivel empresarial y de conectividad. La expectativa del usuario empresarial es que la infraestructura que usa sea de primer nivel a un precio muy competitivo.

Latam como región tiene países que ya están adelantados en este proceso como Chile, que por ejemplo ya anunció sus redes 5G. En contraparte hay otros países que están descubriendo el internet y sus ventajas.



CUANDO LA CONECTIVIDAD LO ES TODO: ¿QUÉ ESTAMOS HACIENDO PARA GARANTIZARLA?

**Por Juan Pablo Ortúzar,
Vice Presidente de Ventas para América Latina y El Caribe de Tripp Lite.**

09 de julio de 2021 – La pandemia que atraviesa el mundo se convirtió en la constatación fáctica de que sin Internet ni conectividad, las personas no tienen acceso a llevar adelante su rutina, actividades y tareas, ni tampoco a sus derechos fundamentales.

A nivel global el uso de Internet creció un 70% y en Latinoamérica esto fue especialmente relevante desde móviles; como en Brasil, donde el móvil representa el 87% del tiempo digital y Argentina, con 86%. Las categorías que más crecieron en lo digital en América Latina según Comscore fueron la mensajería instantánea (127%); educación (64%), noticias de negocios y finanzas (56%).

Y es que gracias a Internet, miles de millones de personas pudieron conectarse de forma segura con sus familias, trabajar de manera remota, usar servicios de delivery y asistir a clases de manera online. Este hecho que-

da claro en el crecimiento del uso de las aplicaciones colaborativas, que tuvieron un alza exponencial: Zoom en un año creció un 2711%, según estudios de Comscore. En paralelo, las ventas online se dispararon en un año un 78%. Antes de la pandemia, la industria pronosticaba que esto ocurriera recién en 2030.

Hoy, en una etapa más avanzada, la pandemia que vivimos dejó claro que los indicadores ya no pueden únicamente basarse en si hay o no conexión, porque la calidad es determinante, al igual que contar con dispositivos tecnológicos y accesorios de conectividad. Las ventas de equipos de cómputo, cargadores, cables conectores, adaptadores, baterías y elementos como soportes para mejorar la ergonomía frente a las pantallas, son otra área que crece en paralelo con el acceso a Internet.

Los mercados relacionados con conectividad avizoran crecien-

tos relevantes especialmente porque el uso de Internet y de dispositivos tecnológicos se transformó en una necesidad imperiosa para seguir desarrollándose y creciendo, en un mundo adaptado a una nueva normalidad, y donde el lugar desde donde las personas estén no importa, siempre y cuando estén conectados.

Vamos avanzando hacia el acceso a la tecnología más rápido que nunca. Mientras que en 2010, Finlandia se transformó en el primer país en asegurar como Estado el derecho ciudadano a tener banda ancha de 1Mbps (1 megabyte por segundo), en Latinoamérica, en países como Chile y Perú, hoy se discute si el acceso a Internet debe plasmarse en las constituciones como un nuevo derecho fundamental.

Y aún quedan otras interrogantes por resolver: ¿El derecho se refiere a la posibilidad de acceder a Internet, a la calidad de ella, o

a ambas? Porque si queremos experimentar todo el potencial de Internet, una conexión confiable con suficiente ancho de banda y una baja latencia son hoy más relevantes que nunca; y, asimismo, también lo son los computadores, tablets y teléfonos celulares, con todos los accesorios que permitan su disponibilidad y multi-conectividad, para no perdernos nada de lo que está pasando allá afuera.

Así como las empresas y las personas han acelerado su proceso de transformación digital en cosa de un año, los fabricantes de tecnología en todo el mundo han adaptado sus soluciones a las necesidades de usuarios que necesitan acceder a la información en cualquier lugar, y conectarse a redes y aplicaciones desde su casa con la misma eficiencia y seguridad de su oficina, respaldando su información, conexión y operación. Tripp Lite es un claro ejemplo de esa adaptación.



HUAWEI SE BASA EN LAS TIC PARA PLANTEAR UN DESARROLLO SOCIAL SOSTENIBLE

La pandemia de COVID-19 ha puesto a prueba los sistemas sanitarios y educativos globales de una manera sin precedentes y Huawei ha encontrado una oportunidad a través de sus innovadoras soluciones de TIC para ofrecer a las personas de distintas regiones un acceso equitativo a recursos sanitarios y educativos de calidad y, de este modo, aportar su grano de arena en la lucha contra la pandemia.

En 2020, **Huawei** implementó sus programas **"Skills on Wheels"** y **"Connecting Schools"** en más de 200 colegios de todo el mundo, lo que ha beneficiado a más de 60.000 personas. También hizo uso de las soluciones de TIC para reforzar la respuesta a la pandemia en las comunidades en las que opera y ofreció asistencia técnica a casi 90 países en un esfuerzo por ayudar a las comunidades locales en la máxima medida de lo posible durante los tiempos difíciles que se han atravesado.

Estos aportes están en su [Informe de Sostenibilidad de 2020](#), presentado recientemente por decimotercera ocasión consecutiva. El informe de 2020 describe el mayor progreso que Huawei ha conseguido en los últimos años en relación con sus cuatro estrategias de sostenibilidad: inclusión digital, seguridad y fiabilidad, protección medioambiental y salud y armonía del ecosistema.

En 2020, Huawei ayudó a 22 zonas protegidas de 18 países a gestionar los recursos naturales y proteger la biodiversidad de forma más eficiente mediante el uso de sus tecnologías digitales. Huawei también presentó la solución RuralStar Pro, capaz de

proporcionar servicios de voz y banda ancha móvil para aldeas remotas con escasa población. Hoy en día, las soluciones RuralStar de la empresa proporcionan cobertura de red a más de 50 millones de personas en comunidades remotas.

Mantenimiento de un enfoque centrado en las personas: desarrollo de productos, soluciones y servicios seguros, fiables y de alta calidad: *"Creemos que la tecnología se debe centrar en las personas"*, escribió en el informe **Tao Jingwen**, miembro de la junta y Presidente del Comité de Desarrollo Sostenible Corporativo de Huawei. *"La tecnología debe servir a las personas de un modo que respete plenamente sus derechos y garantice las decisiones y el consentimiento informados"*, agregó.

A pesar de la pandemia y de aparecer en la lista de entidades, Huawei continuó garantizando la fluidez en las comunicaciones de más de tres mil millones de personas en todo el mundo y la estabilidad de la red durante más de 200 desastres e incidentes graves.

"Un mundo inteligente debería ser

un mundo verde", contribuyó al informe **Liang Hua**, Presidente de Huawei. *"Los avances en tecnología nos pueden ayudar a comprender y proteger mejor la naturaleza, de forma que se mitigue el impacto de la actividad humana en el planeta. Creemos que la tecnología puede funcionar en armonía con la naturaleza y ayudar a hacer de este mundo un lugar mejor"*, añadió.

Como parte de su esfuerzo por crear un mundo digital más ecológico y sostenible, Huawei se centra en reducir las emisiones de carbono, promover las energías renovables y contribuir a la economía circular. En 2020, las emisiones de CO2 de Huawei por cada millón de CNY de ingresos por ventas presentaron una reducción del 33,2 % en comparación con el año de referencia (2012), una cifra que supera el objetivo (30 %) establecido por la empresa en 2016.

Por otro lado, para impulsar las energías renovables, Huawei ha implementado sus soluciones de energía digital en más de 170 países y regiones, que sirven a un tercio de la población mundial. Hasta la fecha, estas soluciones

han generado 325 000 millones de kWh de electricidad a partir de fuentes renovables, lo que supone un ahorro de 10 000 millones de kWh de electricidad. Estos esfuerzos se traducen en una reducción de 160 millones de toneladas de emisiones de CO2.

Otras medidas adoptadas por la empresa consisten en utilizar materiales más respetuosos con el medioambiente, diseñar sus productos para que ofrezcan una mayor longevidad, introducir embalajes sostenibles y reducir los desechos. La combinación de todas estas acciones ayudará a promover la economía circular.

En la era posterior a la pandemia, la tecnología está posicionada para desempeñar un papel aún más importante como factor habilitador del desarrollo social sostenible. Huawei está preparada y dispuesta a colaborar con sus socios, utilizar soluciones de TIC innovadoras para respaldar el progreso hacia los SDG de la ONU y, en última instancia, llevar lo digital a cada persona, hogar y organización para un mundo completamente conectado e inteligente.



Los casos de uso IoT nuevos y emergentes para soluciones empresariales, se verán amplia y rápidamente empoderados por esta nueva alianza estratégica.

hmd.**NOKIA****CGI**

HMD GLOBAL FIRMÓ ALIANZA CON NOKIA Y CGI, REFORZANDO SU COMPROMISO CON EL MERCADO EMPRESARIAL DE IOT

HMD Global dio a conocer dos colaboraciones estratégicas que impulsarán el crecimiento y desarrollo de sus ofertas empresariales de internet de las cosas (IoT) para compañías de todo el mundo. HMD Global desde ahora trabajará con Nokia y CGI para reforzar su compromiso de brindar a empresas conectividad 5G global, con seguridad sinigual e innovación confiable.

"Trabajando junto a nuestros clientes empresariales hemos sido testigos de una

creciente demanda por soluciones de IoT con 5G y de conectividad global. Por esta razón estamos orgullosos de colaborar con dos líderes mundiales, Nokia y CGI, quienes comparten nuestros mismos valores. En conjunto, podemos comercializar soluciones más innovadoras y seguras, permitiendo así a las empresas alcanzar sus metas empresariales" dijo, Janne Lehtosalo, VP de Servicios en HMD Global.

Nokia cuenta con la experiencia tecnológica en conectividad, IoT global e in-

fraestructura 5G brindando a las empresas tecnología confiable diseñada pensando en el futuro que es clave para los casos de uso IoT, a medida que crecen y se expanden.

CGI es experto en guiar a los clientes hacia la transformación digital, brindando valor agregado a través de apoyo y consultoría de expertos. Esta asociación también integrará la variedad de ofertas innovadoras de CGI en el portafolio de productos empresariales existentes de HMD Global para brindar

seguridad sinigual, eficiencia mejorada y una interoperabilidad tecnológica más arraigada que demandan las empresas en la actualidad.

En un mundo cada vez más digital, para las empresas son imprescindibles la seguridad y la confianza. Asociaciones entre líderes de la industria en el espacio de la telecomunicación y TI asegura que los servicios brindados por los involucrados sigan siendo confiables para las empresas, ya sean grandes o pequeñas, de todo el mundo.

SOPHOS ADQUIERE CAPSULE8 PARA AMPLIAR SU PROTECCIÓN A SERVIDORES LINUX



Sophos, adquirió Capsule8. Impulsado por el drástico crecimiento de las plataformas en la nube, Linux se ha convertido en el sistema operativo dominante para cargas de trabajo de servidor, especialmente en aquellos que se utilizan para cargas de trabajo a gran escala, infraestructura de producción y almacenamiento de datos comerciales críticos.

Sophos, empresa de ciberseguridad de última generación, comunicó a través de Sophos News la adquisición de Capsule8, compañía pionera del mercado en visibilidad, detección y respuesta en tiempo real para servidores Linux, tanto en implantaciones on-premise, como para las cargas de trabajo en la nube.

Capsule8, es una empresa privada fundada en 2016 que cuenta con sede en Nueva York, dedicada exclusivamente al desarrollo de ciberseguridad, contando con clientes destacados y un crecimiento de facturación del 77% tras el cierre del último año fiscal, que concluyó el 31 de marzo de 2021.

"Sophos ya protege a más de dos millones de servidores en más de 85.000 clientes en todo el mundo, y el negocio de seguridad de servidores de Sophos está creciendo más del 20% anual", afirmó **Dan Schiappa, Chief Product Officer (CPO) de Sophos**. "La protección integral del servidor es un componente crucial de cualquier estrategia de ciberseguridad eficaz en la que las organizaciones de todos los tamaños se centran cada vez más, especialmente a medida que más cargas de trabajo se trasladan a la nube. Con Capsule8, Sophos ofrece soluciones avanza-

das para proteger los entornos de servidor y amplía su posición como proveedor líder de ciberseguridad a nivel mundial".

"La idea principal detrás de Capsule8 radica en que proporcionar seguridad de nivel empresarial para sistemas Linux requiere la implementación de componentes diseñados específicamente para ese entorno", explicó **Fernando Montenegro, analista principal de investigación de 451 Research**. "A medida que las organizaciones adoptan modelos cada vez más basados en la nube, los entornos informáticos están migrando hacia Linux como un entorno de ejecución habitual. Para los equipos de seguridad, a menudo más familiarizados con los conceptos centrados en Windows, esto representa un desafío potencial, dado que Linux conlleva demandas, conceptos y prácticas diferentes. Este es el espacio que Capsule8 pretende abordar con su oferta de seguridad, combinando una arquitectura optimizada para Linux con más funciones destinadas a la seguridad empresarial y los equipos de operaciones de TI".

Sophos, está integrando la tecnología de Capsule8 en su **Ecosistema de Ciberseguridad Adaptativo (ACE)** recientemente lanzado, lo que proporciona una seguridad potente y liviana

para servidores Linux y contenedores cloud dentro de esta plataforma abierta. Sophos también incluirá dicha tecnología en sus soluciones Extended Detection and Response (XDR); los productos de protección de Intercept X para servidores; los servicios de Sophos Managed Threat Response (MTR) y Rapid Response. Esto ampliará aún más el Data Lake de Sophos, ofreciendo así inteligencia continua para la búsqueda de amenazas avanzadas, las operaciones de seguridad y las prácticas de protección del cliente.

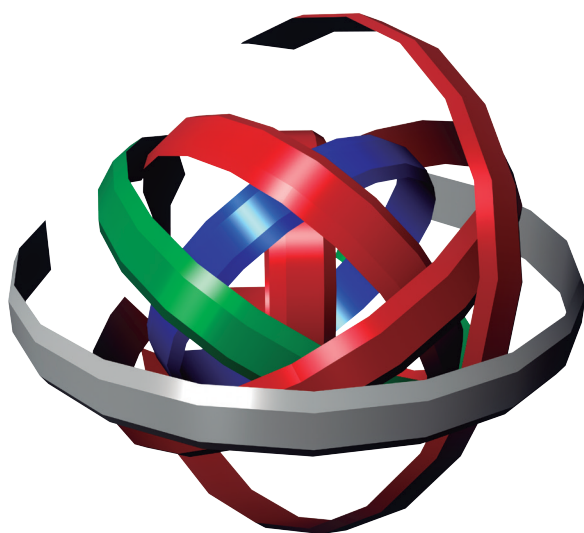
"Capsule8 es la principal plataforma de respuesta y detección especialmente diseñada para Linux. Brindamos a los equipos de seguridad la visibilidad que necesitan para proteger la infraestructura de producción de Linux contra comportamientos no deseados, mientras que al mismo tiempo abordamos los problemas de costes, rendimiento y fiabilidad", comentó **John Viega, CEO de Capsule8**. "Con esta tecnología las empresas ya no están obligadas a elegir entre la estabilidad del sistema y el nivel de seguridad apropiado. Dado el crecimiento y la naturaleza de misión crítica de los entornos Linux, y el panorama de amenazas dirigidas que cambia rápidamente, las organizaciones deben estar

seguras de que sus entornos Linux son eficaces y seguros".

La inteligencia de amenazas de Sophos Labs, revela que los adversarios están diseñando tácticas, técnicas y procedimientos (TTP) dirigidos específicamente a los sistemas Linux, a menudo explotando el software del servidor como un punto de entrada inicial. Después de hacerse un hueco, los atacantes suelen desplegar scripts para realizar más acciones automatizadas como:

- Borrar las claves del protocolo Secure Shell (SSH) para obtener acceso directo
- Intentar eliminar los servicios de seguridad existentes
- Deshabilitar marcos de control de acceso obligatorio (MAC), como AppArmor y SELinux
- Ajustar o deshabilitar las reglas de firewall del servidor
- Instalar archivos de configuración y malware posterior al exploit
- Moverse lateralmente a través de la infraestructura existente con herramientas como SSH, Chef, Ansible, Salt y Puppet

Sophos espera comenzar con los programas de acceso a sus productos y servicios aprovechando la tecnología Capsule8 a principios del año que viene.



TELEINFO*press*