

Tendencias tecnológicas que podrían dominar en 2025

La transformación digital y la demanda de habilidades tecnológicas continúan marcando el camino para los revendedores de tecnología en México.

Entre las principales tendencias y habilidades que dominarán el mercado en 2025 y que los revendedores deben considerar para capitalizar estas oportunidades se encuentran:

La inteligencia artificial como eje central del mercado

La IA generativa y sus aplicaciones continúan ganando relevancia en las estrategias empresariales. Plataformas como Udemy están liderando la capacitación en IA con herramientas como su asistente de IA y funciones de mapeo de habilidades. Raphael Spinelli, director regional de América Latina en Udemy, afirma: “El mercado laboral requiere cada vez más el uso de nuevas tecnologías para aumentar la productividad, agilizar las tareas de los equipos de trabajo y mantenerlos comprometidos con el aprendizaje continuo.” Estas soluciones permiten a las empresas personalizar rutas de aprendizaje y escalar el desarrollo de habilidades, lo que beneficia a las organizaciones que buscan integrar IA en procesos clave como la toma de decisiones y la automatización.

Para los revendedores, esto representa una gran oportunidad para ofrecer soluciones y servicios relacionados con IA, incluyendo:

Consultoría y capacitación en herramientas de IA.

Implementación de plataformas de inteligencia artificial generativa.

Servicios de automatización y análisis de datos.

Capacitación en habilidades tecnológicas y blandas

El informe de Udemy destacó un aumento en la demanda de habilidades como SQL (+33%), liderazgo (+32%) y comunicación (+28%). Spinelli señaló que “invertir en el desarrollo de habilidades no consiste únicamente en mejorar la productividad de las empresas, sino también en fomentar una cultura

empresarial de aprendizaje y crecimiento continuos.” Esto refleja una tendencia clave: las empresas buscan un balance entre competencias técnicas y habilidades interpersonales para mantener la competitividad.

Algunas áreas de capacitación específicas incluyen:

IA y Machine Learning: Cursos como Introducción a la IA Generativa y Aprendizaje Profundo.

Gestión de proyectos y productividad personal: Cruciales para optimizar operaciones.

Inteligencia emocional y liderazgo: Habilidades esenciales en la planificación estratégica y la dinámica empresarial.

El nearshoring impulsa la demanda de tecnología y automatización

El crecimiento del nearshoring en México, por ejemplo, está generando nuevas oportunidades, especialmente en los sectores de logística y automatización. Las organizaciones buscan expertos capaces de implementar soluciones digitales que optimicen la eficiencia operativa. En este contexto, los revendedores pueden jugar un papel clave al ofrecer:

Software para gestión de logística.

Infraestructura basada en la nube.

Soluciones de ciberseguridad para cadenas de suministro digitalizadas.

Adopción de herramientas de aprendizaje continuo en las empresas

Con un panorama laboral en constante evolución, empresas como Ford están invirtiendo en iniciativas como IT Academy, que capacita a talentos en IA aplicada y ciberseguridad. Gabriela Díaz, directora de TI en Ford de México, comenta: “La demanda de profesionales con habilidades en ciencias de datos y tecnología es cada vez mayor. IT Academy surge como una iniciativa educativa innovadora que busca cubrir esta necesidad, ofreciendo una experiencia integral y práctica para quienes desean incursionar en este campo.” Este enfoque subraya la importancia del aprendizaje continuo y la colaboración entre sectores. Un ejemplo de esto es el proyecto desarrollado en IT Academy que utilizó IA para predecir ventas de vehículos en América Central y el Caribe, demostrando cómo la teoría y la práctica pueden combinarse eficazmente para abordar retos reales.

Los revendedores pueden apoyar a las empresas mediante:

Soluciones tecnológicas que potencien programas de aprendizaje interno.

Herramientas de evaluación de habilidades para mejorar la contratación.

Servicios de consultoría para alinear los programas de formación con los objetivos de negocio.

La evolución de las plataformas de educación en línea

Plataformas como Udemy están ofreciendo kits especializados para PYMEs, enfocados en áreas como liderazgo, ciberseguridad y marketing digital. Esto brinda a los revendedores una oportunidad única de diversificar su portafolio de servicios con:

Programas de formación adaptados a pequeñas y medianas empresas.

Herramientas de IA para personalizar el aprendizaje corporativo.

Cursos certificados para fortalecer la fuerza laboral de sus clientes.

La nube y la ciberseguridad: pilares fundamentales

El movimiento hacia plataformas en la nube y la creciente necesidad de proteger datos sensibles continúan siendo tendencias prioritarias. Habilidades como Linux y Oracle Cloud han experimentado un auge significativo, indicando que las empresas buscan soluciones robustas para garantizar la continuidad del negocio y la seguridad.

Los revendedores deberían priorizar:

Ofrecer infraestructura híbrida segura.

Implementar soluciones de ciberseguridad avanzadas.

Capacitar a sus clientes en el uso de herramientas en la nube.

Lidera la transformación digital!

El 2025 se perfila como un año de grandes cambios para el sector de la tecnología. Para los revendedores, la clave estará en anticiparse a las demandas del mercado, diversificar sus ofertas y convertirse en socios estratégicos para sus clientes.

La adaptación a estas tendencias no solo garantizará su relevancia en el sector, sino que también abrirá nuevas oportunidades de crecimiento en un mercado cada vez más

competitivo.

Con información de Globovisión.