



# 2022, año I tras la pandemia:

## Luces y sombras para acabar el año



El papel del ecosistema de canal en el próximo escenario cloud, a debate



**Director**

Pablo García Reales

[pablo.garcia@itdmgroup.es](mailto:pablo.garcia@itdmgroup.es)**Redacción y colaboradores**Hilda Gómez, Arantxa Herranz,  
Reyes Alonso, Ricardo Gómez,  
Eva Herrero**Diseño revistas digitales****Producción audiovisual**

Miss Wallace, Alberto Varet

**Fotografía**

Fernando Gutiérrez

**Director General**

Juan Ramón Melara

[juanramon.melara@itdmgroup.es](mailto:juanramon.melara@itdmgroup.es)**Director de Contenidos**

Miguel Ángel Gómez

[miguelangel.gomez@itdmgroup.es](mailto:miguelangel.gomez@itdmgroup.es)**Directora IT Events & Lead Gen Programs**

Arancha Asenjo

[arancha.asenjo@itdmgroup.es](mailto:arancha.asenjo@itdmgroup.es)**Directora División Web**

Bárbara Madariaga

[barbara.madariaga@itdmgroup.es](mailto:barbara.madariaga@itdmgroup.es)

Clara del Rey, 36 1º A · 28002 Madrid · Tel. 91 601 52 92



# Los mayoristas, en crecimiento, a pesar de todo

A pesar del pronóstico sombrío del FMI, que recientemente ha rebajado el crecimiento global del PIB del 4,4% al 3,2% para 2022, diversas fuentes aseguran que los ingresos del canal mayorista TI en Europa crecerán del orden del 3,7% este año con respecto a 2021, si exceptuamos la partida de telecomunicaciones. De hecho, se pronostica un incremento del 5,8% para el cuarto trimestre del ejercicio.

Los principales segmentos responsables de estas tasas de mejoría, a pesar de la difícil coyuntura, son los relativos a infraestructura, software y servicios, impulsados por la demanda empresarial de servidores, redes y almacenamiento. Los problemas de la cadena de suministro que afectaron a los componentes de red y de servidor, en particular, se aliviaron en el tercer trimestre, aunque todavía existen largos plazos de entrega para algunos productos de networking.

De cara al próximo año, las corrientes de trabajo híbrido continuarán impulsando la demanda de hardware, mientras que el crecimiento también provendrá del ámbito de la infraestructura tecnológica y de la inversión pública en salud y educación, respaldada por los fondos NextGeneration EU, cuyo despliegue todavía sigue siendo decepcionante, al menos en España. No obstante, la demanda de los consumidores se ha suavizado debido al aumento del coste de la vida, la incertidumbre económica y el espectro de la recesión, y continuará haciéndolo durante 2023. Que el impacto negativo en nuestra industria de estas complejas variables sea el más leve posible dependerá, una vez más, del buen hacer de los mayoristas. ■

**Pablo García Reales**

### EN PORTADA

# 2022, año I tras la pandemia:

## Luces y sombras para acabar el año

# 2022

### REVISTAS DIGITALES



NO SOLO



### ACTUALIDAD

ISE 2023 estrenará una zona dedicada a la producción y distribución de contenidos

ASLAN2023 vuelve en marzo bajo el lema "Seguimos avanzando, seguimos innovando"

Schneider Electric refuerza su oferta de Micro Data Centers para entornos industriales

Cisco da un nuevo paso en la evolución de su programa de canal

El 75% de los clientes de Sage ya tiene soluciones hospedadas o cloud nativas

QNAP reúne a sus partners en una nueva edición de QNAP World Tour

Hillstone Networks amplía su estructura de canal con el mayorista Wifidom

Esprinet finaliza el tercer trimestre con una subida del 9% en España

Ingram Micro cierra 2022 con una batería de nuevos acuerdos

Arrow reúne a más de 1.000 asistentes en su fiesta anual

V-Valley presenta su apuesta por la innovación, el futuro y la excelencia

Virtual Cable y Academic Software habilitan un entorno de elearning híbrido

### TENDENCIAS



Panorama tecnológico previsto para 2023 y más allá



La recesión económica no impactará en el nivel de gasto en TI empresarial en 2023



El 56% de los directivos españoles elevará su presupuesto de ciberseguridad en 2023



La escasez de personal de TI amenaza al 64% de las empresas en España

### REPORTAJE



### Soluciones inalámbricas para el sector de Hospitality

### ANUNCIANTES

[ISE](#)

[QNAP](#)

[ESPRINET](#)

[DMI](#)

[CHARMEX](#)

[WOLTERS KLUWER](#)

[INGRAM MICRO](#)

[ARROW](#)

[V-VALLEY](#)

[CRAYON](#)

[IT DIGITAL SECURITY](#)

[TECNOLOGÍA Y EMPRESA](#)

[IT USER](#)

### DEBATE



El papel del ecosistema de canal en el próximo escenario cloud, a debate

# Transform

# Business



# Spaces

ISE es la feria líder mundial en integración audiovisual profesional. Descubre las tecnologías que crean entornos corporativos de excelencia mundial.

DESCUBRE MÁS!



Obtén tu **ENTRADA GRATUITA!**  
Regístrate con el código: itreseller

[iseurope.org](https://iseurope.org)



# ISE 2023 estrenará una zona dedicada a la producción y distribución de contenidos

Dando respuesta a la creciente importancia que han adquirido las tecnologías de producción y distribución de contenidos en los mercados pro-AV y de integración de sistemas, ISE 2023 contará con una serie de nuevas incorporaciones centradas en este ámbito, incluida una zona tecnológica, una conferencia y un keynote.

“Numerosos sectores verticales, desde la empresa y la educación hasta el retail y la hostelería, han comenzado a crear, almacenar y distribuir sus propios contenidos de vídeo, y la demanda de los consumidores no da signos de bajar. La oferta de producción y distribución de contenidos de ISE mostrará lo que es posible hacer, permitirá a los visitantes explorar la tecnología disponible para crear contenido único e innovador y proporcionará un foro para debatir sobre lo



Incluirá proveedores de soluciones como cámaras, equipos de seguimiento de cámaras, conmutadores, monitores, sets virtuales y soluciones de redes de vídeo, entre otras. Junto a la nueva zona tecnológica, una conferencia y un keynote en ISE 2023 resaltarán la creciente importancia que tiene la producción de contenido.

que se viene para este sector”, apunta Mike Blackman, director general de Integrated Systems Events (ISE).

### AMPLIA COBERTURA EN ISE

Este nuevo enfoque de ISE en la producción de contenidos es el comienzo de una iniciativa a largo plazo, por la que los más de 70 expositores de ISE 2023 mostrarán propuestas de producción y distribución de contenidos por toda la Fira, con visitas guiadas por las salas de exposición de algunas de las marcas más importantes. Para 2023, se añadirá más espacio al pabellón 6 y los expositores incluirán proveedores de soluciones como cámaras, equipos de seguimiento de cámaras, conmutadores, monitores, sets virtuales, soluciones de redes de vídeo, intercomunicadores y consolas de audio.

El amplio programa de conferencias de ISE 2023 también se verá potenciado con la incorporación de una nueva conferencia sobre producción y distribución de contenidos, que se centrará en cómo las empresas e instituciones –todos los cineastas emergentes y creadores de contenidos– pueden aprovechar al máximo las novedades en el sector para atraer nuevos clientes y mejorar el compromiso e interacción con su base de clientes actuales.

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



La creación de contenidos será también el tema central de la sección Keynote de ISE 2023. BK Johannessen, director comercial de Unreal Engine para broadcast y eventos en vivo en Epic Games, realizará una ponencia titulada “Todos los caminos conducen al tiempo real” en la que debatirá sobre cómo los creadores de contenidos están tomando las innovaciones de la industria de los juegos para aplicarlas a sus proyectos, desde estudios de producción virtual de última generación hasta gráficos en tiempo real para los medios de comunicación y entretenimiento, eventos en vivo, arquitectura y mucho más. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[ISE 2023 reunirá a la industria AV del 31 de enero al 3 de febrero en Barcelona](#)



[ISE congregó a 43.691 asistentes y a 834 expositores en su debut en Barcelona](#)

## Más networking con la zona Congress Square

ISE 2023 no para de estrenar novedades. La última es la nueva zona denominada Congress Square, que, con una superficie de 2.212 metros cuadrados, estará repleta de innovaciones y oportunidades para hacer networking. Contará con la presencia de distintas organizaciones de la industria, reuniendo a una variedad de partners diversos, todo en un solo lugar.

Ubicada en el pasillo central entre los Halls 4 y 6 y los Halls 5 y 7, Congress Square albergará los Pabellones del Ayuntamiento de Barcelona y de la Generalitat de Catalunya, así como la Disco-

very Zone, el International Media Showcase y los Influencer e Impact Lounges, sin olvidar un espacio de networking.

El Impact Lounge hará su debut en ISE 2023 y ofrecerá a los visitantes la oportunidad de reunirse con organizaciones que hacen la diferencia en la industria. Estas incluyen a Women in Live Music (WILM) y a los partners de sostenibilidad de ISE, SAVE y The Circle Society. El lounge brindará un espacio para que los visitantes se conecten con estas organizaciones y obtengan más información sobre el trabajo que están haciendo y la diferencia que ya están marcando.



# ASLAN2023 vuelve en marzo bajo el lema “Seguimos avanzando, seguimos innovando”

**T**ras el éxito de la última edición, en la que hubo un 9% más de expositores inscritos y un 53% más de patrocinadores que en la última edición presencial, y se superaron los 7.000 profesionales, entre asistentes presenciales y los que siguieron las sesiones online, la Asociación @aslan comienza los preparativos de la que será la 30ª edición del Congreso anual ASLAN2023, que se celebrará los días 22 y 23 de marzo en el Palacio de Congresos IFEMA en Madrid, y tendrá como lema “Seguimos avanzando, seguimos innovando”.

En un momento en el que la innovación digital es esencial para desarrollar nuevos servicios y empresas más competitivas, seguras e inteligentes, el Congreso ASLAN es la cita anual que reúne a la innovación tecnológica internacional y a los equipos que lideran la

Ricardo Maté,  
presidente de la  
Asociación @aslan



Para Ricardo Maté, presidente de la Asociación @aslan, “la próxima edición del Congreso ASLAN será motivo de doble celebración. Primero por cumplir el 30º aniversario, pero también porque en estos momentos la industria TIC está siendo valorada como un agente esencial en la transformación de la economía”. La cita tendrá lugar los días 22 y 23 de marzo en Madrid.

## En su 30ª edición se contará de nuevo con más de **2.500 metros cuadrados de zona Expo** y espacios de divulgación organizados en las áreas de Data Management, Cybersecurity, Digital Workspace, Cloud & DataCenter e Intelligent Networks

transformación digital en los principales sectores económicos y también en las administraciones públicas. ASLAN2023 es, por tanto, una oportunidad para conocer nuevas tendencias tecnológicas, compartir experiencias en digitalización y crear sinergias para aprovechar los fondos europeos.

### 30ª EDICIÓN

En su 30ª edición se contará de nuevo con más de 2.500 metros cuadrados de zona Expo y espacios de divulgación organizados en las áreas de Data Management, Cybersecurity, Digital Workspace, Cloud & DataCenter e Intelligent Networks. La asociación trabaja ya en un programa de conferencias de alto valor para directivos TIC de sectores

clave de la economía nacional (C-Level) donde compartir experiencias, reflexionar sobre retos tecnológicos y conocer la consecución de los planes de digitalización.

Para Ricardo Maté, presidente de la Asociación @aslan, "la próxima edición del Congreso ASLAN será motivo de doble celebración, primero por cumplir el 30º aniversario, pero también porque en estos momentos la industria TIC está siendo valorada como un agente esencial en la transformación de la economía. Desde la asociación trabajamos cada día para divulgar la importancia de las TIC en las organizaciones y administraciones públicas, siempre buscando el apoyo y la colaboración de las empresas asociadas". ■



### MÁS INFORMACIÓN



[@aslan recorrerá España con su Tour Tecnológico para mostrar que 'la digitalización es futuro'](#)



[El Congreso&EXPO ASLAN2022 se clausura con cifras récord](#)

## Principal iniciativa

El Congreso ASLAN es la pieza angular de las cerca de 50 actividades anuales que organiza la asociación @aslan con su amplio ecosistema de empresas asociadas y una red profesional de más de 80.000 contactos. En su próximo Encuentro Anual de Directivos de Marketing del Sector TIC, que tiene lugar el 1 de diciembre, terminará de apuntalar las directrices para la celebración del congreso y los acuerdos de colaboración con distintas entidades e instituciones.



# Schneider Electric refuerza su oferta de Micro Data Centers para entornos industriales

**D**ando respuesta a los retos de la gestión de la infraestructura IT híbrida, Schneider Electric presenta EcoStruxure Micro Data Center R-Series 42U Medium Density, que amplía su oferta de Micro Data Center robustos, ofreciendo a los profesionales y a los proveedores de soluciones IT una solución llave en mano totalmente integrada que facilita el encargo y la implementación.

Optimizada para aplicaciones IT en entornos distribuidos industriales, la nueva solución de Micro Data Center se envía completamente integrada, con alimentación, refrigeración, seguridad y gestión integradas para facilitar el despliegue, la entrega, la instalación, la cotización y la escalabilidad.

## RETOS DE LA INDUSTRIA 4.0

Este armario resistente y seguro proporciona lo que requieren los entornos de Industria 4.0,

con un diseño sellado para proteger contra el polvo y la humedad y una solución físicamente segura, diseñada para soportar el equipo IT con flexibilidad para la alimentación, la refrigeración y la supervisión remota. El armario cuenta con clasificación NEMA 12/IP54.

Incorpora un equipo APC Smart-UPS que proporciona monitorización con visibilidad

para optimizar el rendimiento, ofrece recomendaciones basadas en datos y permite la visibilidad desde cualquier lugar y en cualquier momento, algo fundamental en un momento en el que falta personal para supervisar adecuadamente los equipos onsite.

“Los entornos industriales no están optimizados para el edge computing, pero



**EcoStruxure Micro Data Center R-Series 42U Medium Density es una solución robusta y llave en mano, de implementación rápida y sencilla en múltiples entornos. Con su carga de 905 kilos, es ideal para equipos IT pesados. Al ser resistente, segura y sostenible, resulta idónea para aplicaciones IT en Edge o en entornos remotos distribuidos.**

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



hay una urgente necesidad de que los sistemas IT sean compatibles con las tendencias del edge computing," asegura Jean-Baptiste Plagne, vicepresidente Officer Management, Rack & Edge Systems, Energy Management, de Schneider Electric. "Esta solución, con su carga de 905 kilos, es ideal para equipos IT pesados con el armario, la seguridad, la refrigeración y la energía necesarias para funcionar en un entorno industrial. Ofrece la innovación

que se necesita en los entornos industriales". El EcoStruxure Micro Data Center R-Series 42U Medium Density ya está disponible en Europa a través de los partners IT y directamente en Schneider Electric. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[Schneider Electric reúne a más de 400 partners en los Innovation Days 2022](#)

## Bechtle: primer Elite IT Solution Provider paneuropeo

Schneider Electric ha anunciado que Bechtle se ha convertido en su primer Elite IT Solution Provider paneuropeo, logrando acreditaciones clave en Edge Computing comercial e industrial, software Edge y servicios digitales, y diseño de centros de datos, energía y refrigeración.

Bechtle es partner de canal de Schneider Electric desde hace más de cuarenta años. Ahora, como primer Elite IT Solution Provider de Schneider Electric en Europa, ha visto la oportunidad de acelerar su

crecimiento apoyando a los clientes en los centros de datos y en los entornos de Edge Computing, y a través del ciclo de vida IT sostenible y los servicios gestionados. El Programa de Partners IT de mySchneider apoya a los partners del canal IT con una estructura simplificada y diversas especiali-

zaciones para sectores clave, incluyendo centros de datos, soluciones IT, software y servicios gestionados. Proporciona a los partners una nueva gama de herramientas de ventas, formación y recursos, e incluye beneficios específicamente alineados con cada una de sus especializaciones.



## Impulsando la movilidad eléctrica

Schneider Electric ha puesto en marcha el programa Especialista EVlink, con el que invita a los instaladores electricistas a formar parte de una red cualificada de partners instaladores para desarrollar e impulsar las soluciones de movilidad eléctrica de la compañía.

La compañía proporcionará a los Especialistas EVlink la formación, el apoyo y las herramientas necesarias para estar a la vanguardia en tecnologías de vehículo eléctrico. A través del certificado EVlink Approved Installer, los partners instaladores electricistas podrán acreditar que cuentan con la total confianza de una marca consolidada como Schneider Electric y que las instalaciones realizadas responderán a los más altos estándares de calidad, innovación y sostenibilidad. Además, el localizador de Partners con

la especialidad EVlink de la compañía les permitirá incrementar su visibilidad hacia su cliente final.

Se trata de un primer paso para convertirse en partner EcoXpert, el programa del sector que aglutina a los expertos que implementan EcoStruxure en viviendas y edificios inteligentes. Las personas y empresas interesadas en convertirse en Especialista EVlink deben unirse al programa mySchneider Electricista, completar un itinerario formativo online -que posteriormente se puede ampliar de forma presencial- y obtener el certificado de formación. A través de la formación, los profesionales conocerán toda la oferta EVlink, aprenderán a instalar y mantener esta gama de soluciones y a desarrollar habilidades comerciales en el segmento de la movilidad eléctrica.



# Cisco da un nuevo paso en la evolución de su programa de canal

Cisco España ha anunciado las novedades para el canal desveladas durante el evento anual Cisco Partner Summit celebrado recientemente en Las Vegas, entre las que destaca la ampliación de su porfolio de especializaciones. Concretamente, se han anunciado seis nuevas especializaciones que están vinculadas a las prioridades de los clientes finales y representan oportunidades de mercado de rápido crecimiento para los partners en áreas donde Cisco ha estado invirtiendo e innovando.

“El programa de canal de Cisco sigue evolucionando para aumentar las oportunidades de venta de nuestros partners, añadir flexibilidad a sus requisitos de certificación y enfatizar la importancia de la experiencia multi-arquitectura”, afirma Gabriel Maestroarena, director de la Organización de Partners en Cisco España. “Las nuevas especializaciones no sólo se centran en las mayores oportunidades de mercado, también permiten a los clientes

saber que están trabajando con los mejores partners de la industria”.

## CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA

Las nuevas especializaciones de soluciones están vinculadas a los conocimientos y la experiencia, rentabilizando y optimizando las inversiones de los partners, ofreciendo más oportunidades de diferenciación y reconociendo la co-innovación entre Cisco y sus partners. Estas incluyen Full-stack Observability (FSO), que demuestra la experiencia en la centralización y correlación de los análisis de rendimiento de las aplicaciones en todo el entorno de TI, incluyendo integraciones de AppDynamics, ThousandEyes, Intersight y Secure Application; Hybrid Work from Office, que reconoce a los partners de Cisco por sus habilidades y experiencia en ayudar a las organizaciones a evolucionar sus modelos de trabajo, con soluciones que potencian el trabajo híbrido de forma segura; y Secure Access Service Edge (SASE), que destaca la capacidad de



Gabriel Maestroarena, director de la Organización de Partners en Cisco España

los partners para ayudar a los clientes a habilitar con seguridad el creciente universo de usuarios, dispositivos y aplicaciones de software como servicio (SaaS).

La novedad es la disponibilidad de tres especializaciones relacionadas con el tra-

Las nuevas especialidades para partners están alineadas con mayores oportunidades de mercado para impulsar el valor que pueden proporcionar a los clientes finales. El objetivo es seguir aumentando la aportación del canal al negocio de Cisco, que ya representa más del 92% en EMEA, e impulsar los ingresos de los partners, que crecieron más de un 10% en el último año.

bajo híbrido: Hybrid Cloud Computing, que representa a los partners que proporcionan a los clientes finales experiencias sencillas y seguras de computación en la nube híbrida; Hybrid Cloud Networking, que reconoce a los partners que conectan y gestionan de forma segura y eficiente los datos, las cargas de trabajo y las aplicaciones de los clientes a través de los centros de datos, el extremo de red y los diversos entornos cloud; e Hybrid Cloud Software, que demuestra la experiencia en la gestión de la complejidad operativa, ayudando a los clientes a racionalizar y unificar las operaciones de TI con un software seguro de gestión de la nube híbrida.

Las nuevas especializaciones de soluciones constituyen una de las cuatro categorías disponibles para que los partners cualificados de Cisco demuestren su experiencia a las organizaciones, incluyendo especializaciones de arquitectura, especializaciones de soluciones, especializaciones en servicios Cisco Powered, y especializaciones de negocio.

### NUEVOS ROLES Y MÁS INCENTIVOS

Otra de las novedades del programa de canal tiene que ver con la introducción de nuevos roles y la evolución de los existentes. Así, a los roles de integrador y proveedor de servicios, se suman ahora los de desarrollador y consultor. Con ello se ha buscado acabar con

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



los numerosos programas de canal existentes a fin de simplificar el trabajo con los partners. Del mismo modo, se han homogeneizado los niveles para todos los roles, de manera que todos ellos puedan acceder a los niveles Select, Premier y Gold, en función de su experiencia y capacidad.

“No todos los partners pueden encajar en un solo rol. A partir de ahora, cada partner puede adaptarse a cada uno de los niveles dentro de cada uno de los roles en función de sus necesidades, dándoles así más flexibilidad”, aclara Gabriel Maestroarena. “Las especializaciones son un punto adicional para asumir cualquiera de los roles contemplados en el programa de canal”.

Por otra parte, se ha decidido extender el programa Perform Plus a más partners. Se trata de una iniciativa que ofrece recompensas a aquellos partners que registren ventas superiores a los 200.000 dólares, y que sólo en el último año ha aumentado en un 20% el número de partners beneficiados. Ahora, con Perform Plus Activate, se ha ampliado el rango de partners que pueden entrar en el programa a aquellos que facturen entre 70.000 y 200.000 dólares. “Las expectativas

con Perform Plus Activate son incrementar entre un 40 y un 50% los partners en el programa Perform Plus”, añade Maestroarena.

### CICLO DE VIDA

Cisco ha anunciado asimismo la evolución los incentivos del Ciclo de Vida, una iniciativa en la que el partner acompaña al cliente no solo en la preventa sino en la posventa, ayudándole en la evolución de sus soluciones Cisco conforme a sus necesidades, y en la que ahora se anuncia una nueva especialización de customer experience, facilitando una plataforma que facilita una mayor visibilidad de las operaciones, los beneficios y los pagos. Según Maestroarena, se han pagado más de 200 millones de dólares en incentivos en los últimos tres años como parte de esta iniciativa.

Por último, Cisco ha reducido de su portal para partners el número de herramientas que estos tienen que utilizar para trabajar con Cisco, simplificando y consolidando todos los recursos en una única plataforma: Partner Experience Platform, y el objetivo es reducirlas aún más, hasta un 60%. “Lo que ha provocado es un aumento de los partners usuarios de la plataforma, con los que tenemos una colaboración más estrecha y profunda”, puntualiza el director de la Organización de Partners en Cisco España. ■

## Apuesta por el canal

Con estas novedades, Cisco reafirma su apuesta 100% por el canal. No en vano, más del 90% de su negocio a nivel global, y más del 92% del negocio en EMEA, procede de los partners. Estos a su vez han visto crecer sus ingresos más de un 10% en el último año.



### MÁS INFORMACIÓN



[Cisco equipa a sus partners con nuevos programas e innovaciones](#)



[Cisco presenta innovaciones de routing y switching para los centros de datos](#)

# Crea fácilmente tu nube personal y accede a ella desde cualquier lugar



### Mayor disfrute multimedia

El NAS de QNAP incluye una amplia gama de aplicaciones multimedia que le permiten gestionar y visualizar fácilmente sus archivos multimedia.

### Una solución de copia de seguridad fácil de usar y todo en uno

El NAS de QNAP actúa como una completa solución de copia de seguridad para proteger tus archivos y datos.

### Un centro de copias de seguridad seguro con protección de instantáneas

Las instantáneas basadas en bloques de QNAP proporcionan una solución rápida y sencilla de copia de seguridad y recuperación de datos para protegerlos de la pérdida de datos y de posibles ataques de malware.



### Conexión remota fácil y segura con myQNAPcloud

myQNAPcloud le permite permanecer conectado a su NAS de QNAP utilizando un nombre de dominio único en cualquier lugar.

### Salida HDMI 4K para un mayor potencial de aplicaciones

Con la salida HDMI, puede crear un cine en casa, supervisar las transmisiones de vigilancia y utilizar su NAS como un PC para disfrutar de una mayor funcionalidad potencial.

Routers SD-WAN de 10 GbE y 2,5 GbE de última generación

# QHora-321 / 322

Optimización LAN/WAN segura y de alta velocidad



Varios puertos 10GbE/2,5GbE para un rendimiento de red por cable de alta velocidad

Los QHora-321/322 ofrecen un despliegue flexible de WAN/LAN, logrando una LAN de alta velocidad, transferencia de archivos entre sitios racionalizada, operación independiente de múltiples segmentos y una VPN multisitio de malla automática.



Hasta 1000 conexiones VPN simultáneas. Los QHora-321/322 integran la solución QuWAN SD-WAN para establecer eficazmente una VPN de malla en múltiples sitios, permitiendo hasta 1000\* conexiones VPN concurrentes con el servicio QVPN.



Fácil configuración de la VPN y solución NAS segura

Utilice los QHora-321/322 para proteger su NAS de los intrusos habilitando el NAT en el SO QuRouter, una interfaz web fácil de usar. También puede configurar una VPN a gran escala en QuRouter con la plataforma en la nube QuWAN Orchestrator incorporada.



Un diseño moderno y un funcionamiento casi silencioso

Con un aspecto moderno y un funcionamiento casi silencioso, los QHora-321/322 se integran perfectamente junto a otros dispositivos en los hogares y oficinas digitales modernas.

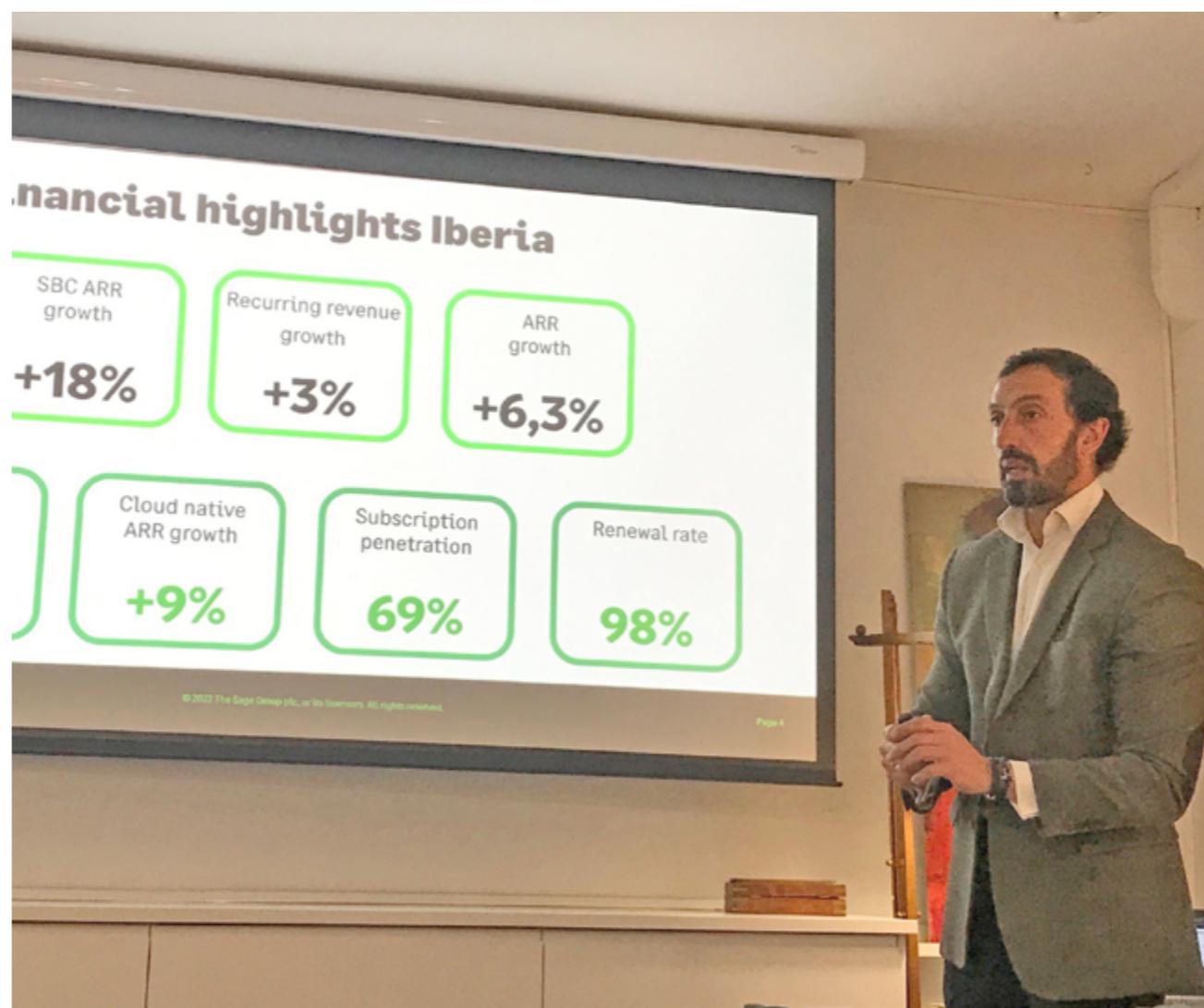
\* QHora-321 hasta 700 conexiones VPN concurrentes / QHora-322 hasta 1000 conexiones VPN concurrentes.



# El 75% de los clientes de Sage ya tiene soluciones hospedadas o cloud nativas

**E**n una reunión con prensa especializada, José Luis Martín Zabala, director general de Sage para España y Portugal, ha hablado sobre la evolución del año fiscal 2022 que acaban de cerrar y sobre los planes de la compañía para el reciente estrenado ejercicio 2023. En este sentido, para una compañía que ha pasado de un modelo de negocio de venta de software y servicios a un modelo SaaS, en el que los servicios profesionales se han ido externalizando al canal previa certificación, el pasado ejercicio fue realmente positivo, con un crecimiento del negocio recurrente del 9% mensual y del 12% anual, a nivel mundial.

En cuanto al crecimiento del negocio orgánico, que es la suma de servicios más negocio recurrente, ha crecido un 6%. Como señala Martín Zabala, "una gran base de clientes ya han migrado de soluciones legacy a soluciones hospedadas o cloud nativas. El 75% de los clientes a nivel mundial tiene soluciones de esta



José Luis Martín Zabala, director general de Sage para España y Portugal, durante la presentación de resultados

Con un crecimiento del negocio recurrente anual del 6% y un nivel de penetración del 72% en España y Portugal, Sage tiene las bases para seguir creciendo. Actuarán como dinamizadores clave la aprobación de la Ley Antifraude, el lanzamiento de Sage Active, el aprovechamiento del Kit Digital y el refuerzo de la estrategia de canal, tanto a nivel de tech partners como de mayoristas.

naturaleza. Estamos cada vez más cerca de nuestro objetivo de ser una empresa 100% SaaS”.

### ELEVADA PENETRACIÓN EN IBERIA

Las cifras confirman que la ejecución de la estrategia de Sage se está cumpliendo. Así, en España y Portugal, se ha registrado un crecimiento del negocio recurrente del 3% mensual y del 6% anual. La penetración de la compañía en la región ha crecido enormemente, en gran parte gracias a la pandemia, y ya llega al 72%, mientras que el porcentaje de renovaciones en las que se da el salto a soluciones hospedadas o cloud nativas es del 98%.

José Luis Martín Zabala atribuye estos resultados a varios motivos, empezando por la firme apuesta por soluciones cloud nativas y la búsqueda de innovación mediante la adquisición de pequeñas compañías innovadoras, lo que ha permitido crecer en desarrollo de productos. Esto es algo por lo que seguirá apostando, ya que prevé nuevas adquisiciones en España y Portugal en los próximos meses.

Por otro lado, Sage ha sabido aprovechar la creciente oportunidad del mercado impulsado por la digitalización. También ha llevado a cabo una buena ejecución, gracias a la automatización interna de determinados proce-

sos y la externalización al canal. “El canal va ganando importancia en nuestra estrategia go to market. Prueba de ello es que ya genera el 50% de nuestro segmento small market a través de Sage 50”, recalca el directivo.

Como hitos importantes en Iberia, en el último año han migrado 5.000 clientes a Sage 50 en España, mientras que en Portugal ya ha migrado el 100% de la base instalada. Además, la compañía ha incorporado a 14.000 nuevos clientes de Sage 50.

Otra iniciativa que también ha funcionado muy bien es Sage Partner Cloud, que facilita que los partners puedan vender software de Sage y de terceros como servicio a través de sus plataformas. De los 2.500 clientes de Sage 200 ganados en 2022, el 35% se ha conseguido a través de la infraestructura del canal. Del mismo modo, Sage Conecta Platform, otra iniciativa que comunica a los despachos profesionales con los clientes y con los ISVs, ha atraído el



## Reunión con el canal

Sage ha reunido en un kickoff celebrado en El Museo del Automóvil y la Moda de Málaga a más de 200 de sus principales partners con el objetivo de hacer balance del ejercicio anterior y hacerles partícipes de su estrategia de canal para el año fiscal 2023.

La compañía ha destacado cómo están trabajando para cumplir con los compromisos anunciados en el evento del año pasado, centrados en dar impulso del ecosistema de partners, pieza clave de la estrategia de Sage, y su firme apuesta por el cloud en el canal, para lograr que en dos años todas las soluciones sean native cloud y cloud connected.

En su nuevo año fiscal, Sage continuará asimismo con su proceso de transformación al partir la organización en dos bloques: soluciones horizontales de gestión empresarial (Sage 50, Sage 200 y Sage

X3) y soluciones especializadas y transversales a todas las empresas. Como ha señalado Carles Ransanz, vicepresidente de Ventas de Sage España, “hemos diseñado una nueva organización focalizada en las necesidades del cliente con áreas transversales a todas las empresas y soluciones horizontales de gestión empresarial”.

A través de distintas iniciativas puestas en marcha este último año, como el programa Sage Partner Cloud Program para impulsar la adopción de la nube entre clientes de Sage 200, la compañía sigue avanzando hacia soluciones verticales que permitan la interacción entre clientes y partners. Actualmente, cuenta con 90 tech partners, de los cuales 75 comercializan sus soluciones dentro del Marketplace de la compañía, y mueven en torno a 6 millones de euros al año.



interés de 450 despachos, que están trabajando con sus clientes bajo este modelo, y de más de 8.000 clientes.

### INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

Con estos buenos datos, de cara al año fiscal 2023, en el segmento de pequeña empresa, Sage tiene como prioridades mantener una tasa de renovación de clientes del 100%; reforzar su posicionamiento como proveedor de soluciones SaaS para empresas; situarse como marca proveedora clave para el programa Kit Digital, habiendo captado ya unos 1.800 clientes a través de estas ayudas; reforzar Sage Conecta, con el objetivo de incorporar cerca de 20.000 clientes y 800 despachos profesionales, y replicar el modelo en Portugal; y seguir entregando a los clientes soluciones actualizadas a los cambios legales, como la Ley Antifraude, que es un dinamizador claro.

En el segmento de mediana empresa, Sage busca seguir manteniendo su cuota de mercado, para lo que no solo sostendrá una tasa de renovación de clientes del 100%, sino que aplicará una política de "conquistar y atacar", buscando a clientes en la base instalada de los competidores. Además, reforzará sus soluciones en el segmento apostando por Sage 200 Ad-

vance, X3 y XRT, y lanzará Sage Active, que permitirá que los partners desarrollen sus soluciones sobre la plataforma de Sage, a fin de atraer clientes nuevos. Asimismo, la compañía también pondrá mucho foco en toda la parte de recursos humanos, un área que apenas se ha digitalizado por lo que se espera un crecimiento importante.

Otra iniciativa estratégica para el ejercicio será potenciar la colaboración con la distribución mayorista, a fin de llegar al mercado en un tiempo más corto. Para ello, Martín Zabala anticipa que muy posiblemente se incorporará de uno a dos nuevos mayoristas, a través de los cuales poder llegar a pequeños business partner que permitan aprovechar la potencia de Sage 50. También se prevé crear un primer programa que combine las políticas de canal de Sage en España y Portugal para que los partners de la región colaboren entre sí bajo un único plan estratégico, empezando por Sage 50.

Finalmente, para impulsar el aprovechamiento del Kit Digital, Sage va a lanzar en paralelo una gran iniciativa para complementar las ayudas con un fondo de 7 millones de euros, que estarán disponibles a través de los partners certificados como agentes digitalizadores. Con ello se busca ayudar a las pymes a dar el salto definitivo a estos fondos. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[La compra de Spherics demuestra el compromiso de Sage con la sostenibilidad](#)



[Sage Partner Cloud Program, un puente a la nube sin interrupciones para las pymes españolas](#)

En España y Portugal, Sage ha registrado un **crecimiento del negocio recurrente del 3% mensual y del 6% anual**. La penetración de la compañía en la región ha crecido enormemente, en gran parte gracias a la pandemia

# QNAP reúne a sus partners en una nueva edición de QNAP World Tour

Celebrado el 17 de noviembre en TheCUBE, el evento contó con el patrocinio de Wasabi, Seagate, WatchGuard y Kingston. Durante el mismo, se presentaron las últimas novedades de QNAP, incluida la nueva solución de seguridad NDR ADRA, y se premió la labor de los partners SEMIC y E.S. MATERIAL D'OFICINA por su labor este año.



El pasado 17 de noviembre, QNAP celebró en el espacio TheCUBE en Madrid una nueva edición de su evento anual, QNAP World Tour 2022, para el que la compañía ha contado con el patrocinio de Wasabi, Seagate, WatchGuard y Kingston.

Durante esta jornada, los asistentes han podido conocer las últimas novedades presentadas por QNAP, de la mano de Adrián Groba y Pedro Barranquero, country manager y marketing manager para Iberia, respectivamente, como su nueva solución de seguridad NDR ADRA, QTS y QuTS hero 5.0. Asimismo, han destacado los nuevos modelos NAS para entornos domésticos y empresariales, así como las innovaciones en materia de networking, como los nuevos routers QHora-321 y Qhora-322.

QNAP ha aprovechado asimismo la ocasión para reconocer la labor de sus partners más destacados del QNAP Partner Program, otorgando dos distintivos: el premio Partner del año a SEMIC, y el premio innovación y desarrollo a E.S. MATERIAL D'OFICINA. ■

## NAS para acelerar la virtualización de las pymes

QNAP Systems ha presentado la serie NAS QuTS hero TVS-hx74 de alto rendimiento, que incluye los modelos TVS-h474 de 4 bahías, TVS-h674 de 6 bahías y TVS-h874 de 8 bahías. Todos ellos incorporan procesadores Intel Core de 12.<sup>a</sup> generación de varios núcleos y varios hilos, capacidad de expansión PCIe Gen 4 (hasta el doble de la velocidad de transmisión de Gen 3), caché SSD NVMe M.2 y conectividad 2,5GbE, para responder a los exigentes desafíos empresariales de los servidores de aplicación, virtualización, copia de seguridad y almacenamiento.

El TVS-hx74 adopta CPU Intel Core y Pentium Gold de 12.<sup>a</sup> generación, admite hasta 128 GB de memoria DDR4 de dos canales e incluye dos puertos 2,5GbE que ofrecen velocidades más altas utilizando el Enlace troncal de puertos. Gracias a las ranuras PCIe M.2 2280,

el TVS-hx74 permite utilizar SSD PCIe NVMe para mejorar el rendimiento IOPS al configurar la caché SSD. Se incluyen ranuras PCIe Gen 4 para ampliar las funciones del NAS principal, mientras que la salida HDMI permite a los usuarios mostrar directamente contenido multimedia o de VM que esté almacenado o se esté ejecutando en el TVS-hx74.

El TVS-hx74 utiliza el sistema operativo QuTS hero basado en ZFS. Diseñado pensando en la integridad de los datos, el

sistema de archivos ZFS cuenta con un sistema de autorrecuperación y es compatible con la tecnología WORM (Write Once, Read Many Times). También admite la tecnología de compresión y deduplicación de datos en línea a nivel de bloques para garantizar un uso óptimo del almacenamiento, una transferencia de datos más rápida y un mayor ciclo de vida de las SSD. Además, admite hasta 65.536 snapshots para registrar todos los datos y estados del sistema.



### MÁS INFORMACIÓN



QNAP garantiza la seguridad del acceso remoto con sus nuevos routers Qhora

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## Nuevos switches para las pymes

Pensando en las necesidades de las pymes, que necesitan un alto rendimiento y una sencilla administración, QNAP Systems presenta la serie QSW-M2106 de switches gestionables vía web en Capa 2, que incluye el modelo QSW-M2106-4C y el modelo QSW-M2106-4S. Gracias a la compatibilidad con las funciones de administración de Capa 2, 10GbE y 2,5GbE, la serie QSW-M2106 responde a las necesidades de ancho de banda de los servidores y la infraestructura de LAN de estos negocios.

El QSW-M2106-4C incluye cuatro puertos combinados SFP+/RJ45 10GbE y seis puertos RJ45 2,5GbE, mientras que el QSW-M2106-4S incorpora cuatro

puertos SFP+ 10GbE y seis puertos RJ45 2,5GbE. El QSW-M2106-4C es compatible con tecnologías 10GbE y NBASE-T para admitir cinco velocidades de transferencia de red (10Gbps, 5Gbps, 2,5Gbps, 1Gbps y 100Mbps), lo que permite a los administradores ofrecer velocidades de red con los cables de Cat 5e existentes para puertos RJ45 2,5GbE y cables de Cat 6a (o superior) para puertos RJ45 10GbE.

Los switches de la serie QSW-M2106 también ofrecen funciones de administración en Capa 2 (como LACP, VLAN, ACL y LLDP) a través de una GUI web fácil de usar para garantizar unos controles de ancho de banda eficaces y una mejor seguridad de la red.



# Cómo agilizar las instalaciones de mayor tamaño en entornos empresariales WiFi

**E**n entornos que demandan el despliegue de numerosos puntos de acceso, hasta la fecha en la mayoría de las ocasiones los técnicos instaladores se veían obligados a ir configurando uno a uno cada punto de acceso, accediendo localmente a su interfaz de gestión para copiar el archivo de configuración de red. Si tenemos en cuenta que en algunas instalaciones existen más de 200 puntos de acceso, la tarea se erige muy compleja en tiempo y recursos. También es habitual configurarlos como puntos de acceso standalone o vía clúster con varias unidades mediante la función AP-Array. Para tratar de resolver esta problemática D-Link dispone de la plataforma de gestión unificada de redes WiFi profesionales Nuclias Connect, que ofrece administración avanzada y seguridad robusta.

D-Link ha realizado una [demo](#) en vídeo que muestra este proceso de aprovi-



sionamiento de puntos de acceso, cargándoles el perfil de red con parámetros técnicos como la SSID, la contraseña y opcionales como el portal cautivo para

el acceso, el roaming, los canales RF, las VLANs, etc., en bloque desde la app Nuclias Connect. Con la app D-Link Nuclias Connect la configuración "in-situ" de los

**La app Nuclias Connect de D-Link permite instalar el archivo de configuración de perfil de red en múltiples puntos de acceso WiFi profesionales para unificarlos en la misma red en bloque. En hoteles, grandes centros comerciales, colegios o en cualquier entorno que necesite desplegar numerosos puntos de acceso supone una gran flexibilidad para el instalador.**

puntos de acceso para aprovisionamiento en la red con administración unificada es mucho más rápida y eficaz.

### VERSATILIDAD

En las instalaciones que no requieran unificar la red wireless porque se trate de pequeños entornos con sólo uno o dos puntos de acceso, la app [Nuclias Connect](#) también cuenta con una opción de configuración en modo standalone, y tras crear el perfil de red en el primer punto de acceso copiarlo al segundo punto de acceso y siguientes, si fuera necesario.

Nuclias Connect es una solución gratuita que puede gestionar un amplio portafolio de puntos de acceso PoE de interior y exterior de D-Link, además de disponer ya de varios modelos WiFi 6, en configuraciones de antenas 2x2 y 4x4, con hasta 3.600 Mbps de velocidad y puertos 2.5G para aprovechar al máximo la capacidad del nuevo protocolo 802.11ax (WiFi 6). Además, es posible administrar la red en remoto desde un servidor web que aloje el software Nuclias Connect o bien instalar la controladora wireless de bajo coste D-Link DNH-100, que lleva

el software precargado, evitando la necesidad de dedicar un ordenador como consola de control de la red Wi-Fi.

### GESTIÓN DE SWITCHING Y WIRELESS EN NUCLIAS CONNECT

Otro de los avances relevantes de D-Link en este contexto es el hecho de que su gama más vendida de Switches Smart Managed, la familia DGS-1210, ya es compatible con su software gratuito de gestión unificada de redes WiFi empresariales Nuclias Connect. De esta forma, los administradores de red podrán

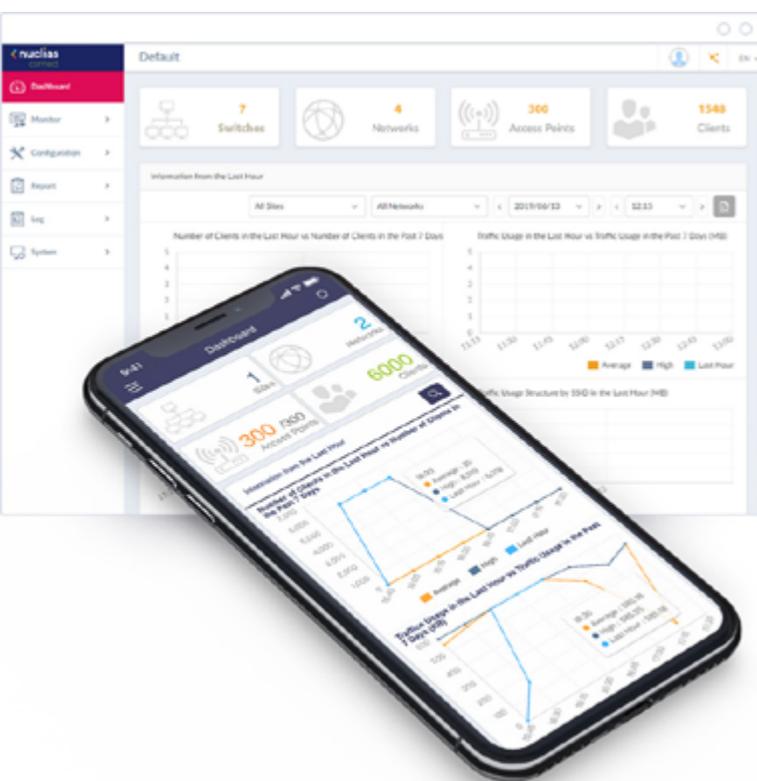
¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



gestionar, a través de una moderna e intuitiva interfaz web, las funcionalidades de administración de red tanto de la conmutación (switching) como de la red wireless (conformada por puntos de acceso WiFi de la gama DAP de D-Link).

La integración de los Switches Smart Managed de la serie DGS-1210 con [Nucias Connect](#) brinda a los administradores de red un acceso rápido y fácil a la gestión de puertos, así como programación de funcionalidades avanzadas como segmentación mediante VLANs, spanning tree o el incremento de la se-

guridad con listas de control de acceso (ACLs). También les permite acceder a la información vital del switch, como direcciones IP/MAC, versión de firmware, control de tráfico por puerto, energía PoE y uso de CPU/memoria. La capacidad de ver los estados de todos los puertos del conmutador brinda la posibilidad de reaccionar rápidamente a cualquier eventualidad de caída de un dispositivo conectado, permitiendo también el reinicio remoto del switch. ■



¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



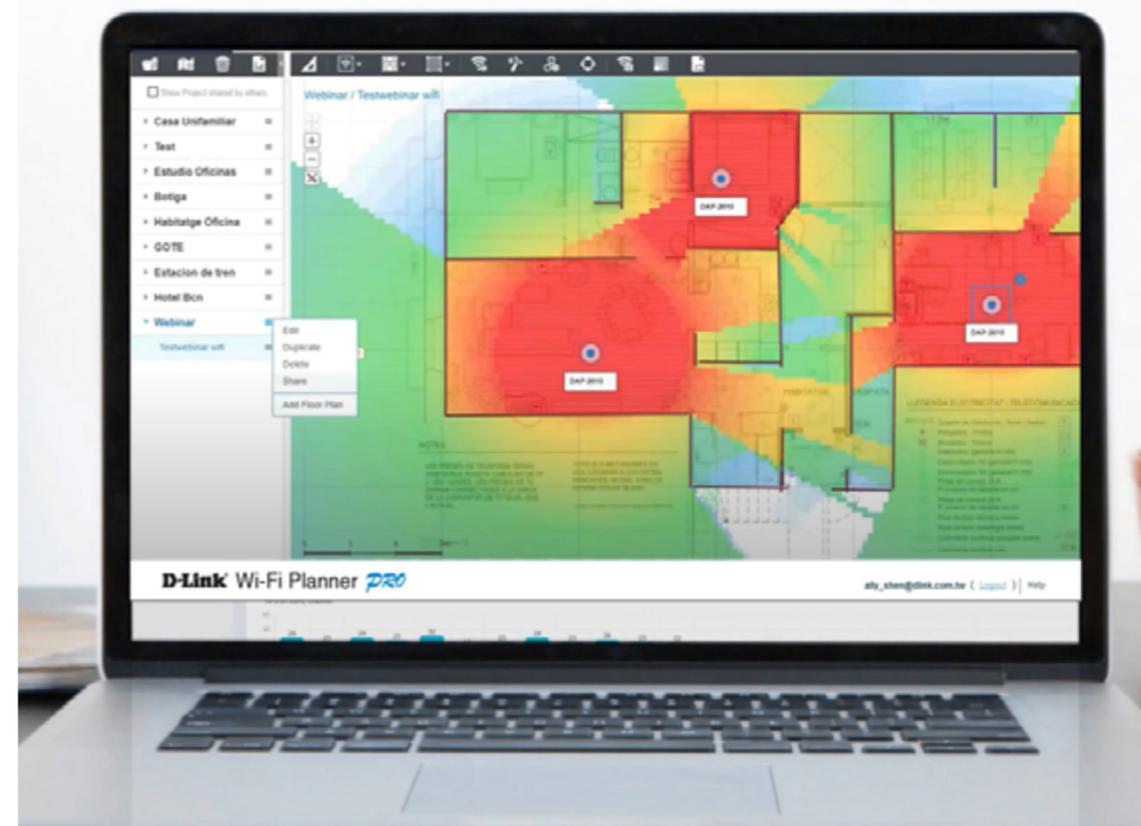
## MÁS INFORMACIÓN



[D-Link facilita a las pymes dar el salto del estándar Gigabit a 2,5 y 10 Gigabit](#)



[D-Link mejora su propuesta de ciberseguridad para trabajadores remotos](#)



## Facilidades para el canal

D-Link también pone a disposición de los partners de su Programa de Canal VIP+ la herramienta online "D-Link WiFi Planner Pro", un programa basado en interfaz web que permite diseñar sobre planos reales los proyectos de instalación de redes wireless, mostrando la cobertura esperada de cada punto de acceso según el modelo, con zonas de intensidad, canales, etc. Se pueden añadir todo tipo de obstáculos como paredes de diferentes características, mobiliario y otros elementos que afectarán al rendi-

miento de la señal. Además, el programa genera completos informes en PDF que la empresa instaladora puede mostrar a su cliente para presentar el proyecto de una forma más profesional y detallada.

Esta herramienta forma parte de las diversas soluciones online de soporte comercial que ofrece el Programa de Canal VIP+ de D-Link. Para acceder sólo hay que ser un reseller o empresa del sector TIC y registrarse en el Programa VIP+ de D-Link en esta [web](#).

# TECHMOCRACY

Creemos en la Democracia Tecnológica. Estamos al lado de las empresas para ayudarlas a lograr su transformación digital de una manera más rápida, eficiente, barata, flexible y sostenible.

**RENTING DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS**  
El alquiler de larga duración del parque informático con más servicios y ventajas.



Sin  
inmovilizado  
de capital



Flexibilidad  
del parque  
tecnológicos



Tecnología  
siempre  
actualizada



Reciclaje  
según  
la Ley



Descubre más en  
[www.esprinet.com/es/esprinet/](http://www.esprinet.com/es/esprinet/)  
o consulta con tu distribuidor de  
confianza

# Hillstone Networks amplía su estructura de canal con el mayorista Wifidom

**H**illstone Networks ha ampliado la estructura de su canal de distribución con la incorporación de Wifidom, un mayorista de valor añadido especializado en soluciones inalámbricas. Wifidom se convierte así en mayorista oficial de valor de la marca para España y Portugal, distribuyendo su gama completa de soluciones de seguridad y centrándose principalmente en el mercado de operadores e integradores que dan servicio a todas las verticales.

El fortalecimiento de la presencia en España de Hillstone Networks, a través de Wifidom, tiene como objetivo ofrecer una respuesta más ágil a aquellas empresas que demandan soluciones de protección de infraestructura, ofreciéndoles la visibilidad y la inteligencia para ver, comprender a fondo y actuar rápidamente contra las ciberamenazas en múltiples capas y etapas.

“Comenzar a trabajar con Hillstone Networks nos abre nuevas posibilidades en el territorio nacional ya que es una marca que no tenía presencia en España hasta este momento y es, por tanto, novedosa”, comenta José María Martínez, director general de Wifidom. “Además, hemos apostado por el fabricante para reforzar nuestra oferta de ciberseguridad y seguridad, ya que esta división forma parte de nuestra estrategia para los próximos ejercicios”.

## HILLSTONE CRECE EN CAPILARIDAD

La incorporación de Wifidom a su canal de distribución significa para Hillstone Networks un paso más en la estrategia de la compañía en el mercado español, donde han desembarcado recientemente. Este acuerdo viene a reforzar, además, el objetivo del fabricante de proporcionar, a través de sus partners de canal, una plataforma confiable y efectiva que da visibilidad, inteligencia y control extremo a extremo.

“Con la firma de este acuerdo, tenemos como objetivo mejorar la oferta y los servicios

dirigidos al mercado profesional a través de un mayorista de valor añadido con gran expertise en el mercado de la ciberseguridad”, afirma Marcelo Palazzo, sales director Europe Region en Hillstone. “Además, esta nueva incorporación, proporciona un valor añadido a nuestros clientes, tanto por el equipo técnico profesional de Wifidom, como por el servicio preventa y postventa que ofrecen en los productos Hillstone Networks”.

Con la incorporación de Wifidom el canal de distribución de Hillstone Networks continúa en plena expansión para que, a través de este tipo de mayoristas, la compañía siga creciendo en capilaridad a lo largo y ancho del país. La estrategia de crecimiento del canal de distribución de Hillstone hace foco en las distintas verticales que quieran adoptar soluciones innovadoras y complementarias a sus actuales estructuras en ciberseguridad. ■



## MÁS INFORMACIÓN



[Hillstone avanza en su propuesta de firewalls de próxima generación](#)

**Wifidom distribuirá toda la gama de soluciones de seguridad del fabricante, dirigiéndose principalmente a operadores e integradores. Para Marcelo Palazzo, de Hillstone, “esta incorporación proporciona un valor añadido a nuestros clientes, tanto por el equipo técnico profesional de Wifidom, como por el servicio preventa y postventa que ofrecen sus profesionales”.**

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



# Esprinet finaliza el tercer trimestre con una subida del 9% en España

**E**sprinet ha dado a conocer los resultados correspondientes a su tercer año fiscal, un período en el que los ingresos de contratos con clientes ascendieron a 1.039,1 millones de euros, un 7% comparado con los 974 millones ingresados en el mismo trimestre de 2021. El EBITDA ajustado fue de 16,4 millones, un 2% más, mientras que el beneficio neto se contrajo un 19% hasta los 5,3 millones. Destaca la subida del 9% registrada en España, donde las ventas alcanzaron los 381,5 millones de euros.

En los nueve meses de 2022, los ingresos por contratos con clientes ascendieron a 3.217,7 millones de euros, prácticamente en línea con el resultado del mismo período del año anterior, recuperando el retraso registrado en el primer semestre del año gracias a la evolución del tercer trimestre. En España, los ingresos ascendieron a 1.188,7

millones, un 6% más comparado con los primeros nueve meses de 2021, superando a un mercado que crece un 4%.

“Cerramos los primeros nueve meses del año con unos resultados que confirman la configuración estructural

del presupuesto para 2022: un primer semestre difícil en comparación con el de 2021, que había gozado de una demanda de consumo todavía sostenida junto con una buena disponibilidad de productos, ambos factores críticos en



**Los ingresos de contratos con clientes del grupo superaron los mil millones de euros en el tercer trimestre, un 7% más que hace un año. Esprinet confirma sus expectativas de crecimiento de la rentabilidad con un objetivo de EBITDA ajustado que se mantiene en torno a los 93 millones de euros, lo que equivale a una subida del alrededor del 8%.**

la primera parte de 2022, y un segundo semestre que se espera que aumente en gran medida la rentabilidad debido a la renovada disponibilidad de productos y a la decisiva aceleración del segmento de clientes business en las líneas de productos de alto margen”, recalca Alessandro Cattani, Administrador Delegado de Esprinet.

### REPUNTE EN LÍNEAS DE ALTO MARGEN

En cuanto a la evolución de las líneas de negocio en las que opera el Grupo, las Pantallas (PCs, tablets y smartphones) descienden un 5%, superando sin embargo al mercado que, según los datos de Context, desciende un 7%. En el segmento de los Dispositivos el grupo creció un 6% gracias sobre todo a los resultados de los productos de electrónica de consumo, en cuyo ámbito se incluyen los televisores. Por su parte, las Impresoras y Consumibles y los otros productos, es decir, componentes y accesorios, presentaron un descenso del 10% y del 1%, respectivamente.

Los segmentos de Soluciones y Servicios mostraron conjuntamente un incremento del 14%, en línea con el crecimiento del mercado. Las ventas de Soluciones y Servicios ascendieron a

586,9 millones de euros con respecto a los 513,0 millones de euros de los nueve primeros meses de 2021 y, en consonancia con la estrategia del grupo de centrarse en las líneas de negocio de alto margen, su incidencia en las ventas totales alcanzó el 18% (16% en los nueve primeros meses de 2021). Las Soluciones son de hecho la línea de negocio que genera más EBITDA ajustado en valor absoluto. También destacan los resultados de Esprinet en el área de Cloud XaaS, cuyas ventas en los tres trimestres de 2022 ascendieron a 125,6 millones de euros, un 24% más.

Según Cattani, “la aplicación de lo previsto en nuestro Plan Industrial, que tiene como objetivo aumentar el peso de las líneas de producto definidas como Soluciones y las del área de Servicios, así como las ventas a clien-



## Desayunos con Kramer

Kramer y Esprinet han celebrado dos desayunos tecnológicos con los clientes del mayorista el 22 de noviembre en Madrid y el 24 de noviembre en Barcelona, para dar a conocer las últimas novedades audiovisuales de Kramer. Los asistentes pudieron conocer de primera mano las soluciones inalámbricas de la familia VIA de Kramer, idóneas para entornos de trabajo y de aprendizaje híbridos, creando espacios de reunión BYOD que destacan por ser innovadoras, intuitivas y seguras.

Además, pudieron descubrir su gama de dispositivos de colaboración, capa-

ces de crear experiencias de interacción híbridas en cualquier espacio de reunión garantizando que todos los asistentes, ya sean presenciales u online, puedan estar en igualdad de condiciones, sin perderse ningún detalle y asegurando una reunión envolvente.

Finalmente, se presentó la solución de colaboración Kramer Quicklaunch, la nueva interfaz de Kramer para salas de reuniones, sencilla y segura que proporciona una integración multiplataforma y capacidad para transformar cualquier PC o pantalla digital garantizando una colaboración sencilla e intuitiva.



tes revendedores de IT, avanza según lo previsto. Nos gustaría mencionar la reciente adquisición de Bludis, finalizada a principios de noviembre, un distribuidor especializado en el segmento del software, que nos permite reforzar nuestra presencia en el ámbito de las Soluciones de alto valor añadido apoyando el crecimiento de los proveedores emergentes. Analizando a continuación el área de Servicios, registramos la fuerte aceleración en los dos últimos meses del segmento de Renting, en los que el volumen de contratos firmados casi se ha triplicado respecto a los firmados desde el inicio del año, y prevemos cerrar el ejercicio

“  
Confirmamos nuestras **expectativas de crecimiento** de la rentabilidad con un objetivo de EBITDA ajustado que se mantiene actualmente en torno a los **93 millones de euros**”

Alessandro Cattani, Administrador De legado de **Esprinet**

2022 con un valor de aproximadamente 4 millones de euros”.

#### PREVISIONES POSITIVAS

Tras los resultados positivos obtenidos en el tercer trimestre, Esprinet volvió a registrar en octubre y los primeros días de noviembre unas ventas y una entrada de pedidos superiores a los presupuestados y al mismo período de 2021.

“A la luz de los resultados del tercer trimestre que acaba de finalizar y de las señales positivas que también estamos registrando en este inicio del cuarto trimestre, aunque con la debida cautela relacionada con el contexto macroeconómico aún muy incierto, confirma-

mos de nuevo nuestras expectativas de crecimiento de la rentabilidad con un objetivo de EBITDA ajustado que se mantiene actualmente en torno a los 93 millones de euros, lo que equivale a alrededor de un +8 % respecto al año anterior, que había marcado el récord histórico de rentabilidad neta de nuestro Grupo”, concluye el directivo. ■



#### MÁS INFORMACIÓN



[Esprinet mejora la seguridad de Equalia y sus clientes con la ayuda de Acronis](#)



[Esprinet confirma su objetivo de EBITDA ajustado de más de 93 millones para 2022](#)



## LOS CIO MARCAN SUS PRIORIDADES TECNOLÓGICAS PARA 2022



El trabajo y los objetivos de los CIO se han visto transformados de manera profunda en los últimos años y, tras meses donde adaptar su organización a las nuevas exigencias derivadas de la pandemia ha sido su día a día, llega el momento de pararse, tomar aliento, y establecer nuevas prioridades. La nueva realidad que afrontan las empresas impone nuevos niveles de presión y de exigencia para la tecnología y, por extensión, para el CIO.



# Ingram Micro cierra 2022 con una batería de nuevos acuerdos

**I**ngram Micro continúa ampliando su catálogo de marcas y soluciones. Por un lado, cabe recordar que VSEVEN, propiedad de Ingram Micro, ofrece más de 20 categorías de dispositivos y accesorios de tecnología de alto rendimiento. Pues bien, la marca ha anunciado el lanzamiento oficial de la nueva versión de sus paneles táctiles interactivos en todo el mundo, reforzando sus soluciones para el sector educativo y atendiendo a las necesidades de digitalización de las escuelas y las empresas.

Los nuevos modelos de paneles interactivos 4K de VSEVEN, con Android 11.0 series estándar y profesional, permiten a los usuarios participar, guardar y compartir ideas fácilmente en las salas de reuniones y las aulas de forma moderna y colaborativa, liberando a los centros educativos y a las empresas de las limitaciones de una tecnología obsoleta y fragmentada.

Los paneles de la serie estándar incluyen aplicaciones integradas para dirigir aulas o reuniones, como pizarra, toma de notas, navegador web, uso compartido de la pantalla, grabación, y mucho más, mientras que los paneles de serie profesional utilizan un potente procesador de cuatro núcleos y un chipset gráfico con

mayor memoria. Ambos están optimizados para las capacidades de las aplicaciones multiventana integradas en panel.

Los paneles táctiles interactivos VSEVEN se gestionan desde la división AV & UCC de Ingram Micro, proporcionando a los distribuidores una opción atractiva para completar su oferta de soluciones

**El mayorista incorpora en España los paneles interactivos de VSEVEN, la tecnología de gestión remota de Opengear y la oferta de realidad extendida de HTC.**



audiovisuales, a la vez que les permite obtener mejores beneficios cuando atienden a mercados verticales como el educativo, el público y el empresarial.

### OPENGEAR TAMBIÉN EN ESPAÑA

Ingram Micro España ha alcanzado un nuevo acuerdo de distribución con Opengear, empresa de Digi International, por el que ahora distribuye la tecnología de gestión remota del fabricante a sus clientes en España.

“Las soluciones de gestión fuera de banda de Opengear permiten a nuestros clientes ofrecer un mayor grado de resiliencia a los productos de clase empresarial de Cisco, HPE y Extreme Networks que ya están comprando a Ingram Micro. En su calidad de Socio de Soluciones Preferidas de Cisco, Opengear puede ofrecer una solución previamente probada y homologada por el fabricante a nuestros partners de Cisco, así como un aumento de los ingresos sin riesgos”, señala Carlos Hospital, director de la Unidad de Negocio de IoT de Ingram Micro.

Para los distribuidores que ya son el asesor de confianza de los usuarios finales, Ingram Micro ofrece una gama de soluciones que van desde los simples servidores de consola independientes hasta



los despliegues de contenedores Docker a gran escala y totalmente automatizados para los entornos de usuario final más exigentes. Todo ello respaldado por su soporte preventivo, sus opciones de financiación y su motor logístico.

Ingram Micro ya es un mayorista importante y consolidado para Opengear tanto en la región de Norteamérica como en la de APAC, por lo que esta es una gran oportunidad para que el fabricante pueda ofrecer a los clientes globales y socios de canal un servicio consistente también en la región de EMEA.

### REALIDAD EXTENDIDA CON HTC

Fiel a su apuesta por las nuevas tecnologías y tendencias, Ingram Micro ha firmado un acuerdo de distribución exclusivo para B2B con HTC para suministrar HTC

## Ingram Micro y AWS muestran cómo impulsar negocios en la nube

Ingram Micro ha celebrado su primer roadshow de Amazon Web Services (AWS) en las oficinas de la compañía, en la Torre Cepsa de Madrid, el cual reunió a un importante número de empresarios, pymes y directivos de las áreas tecnológicas y cloud de empresas de distintos sectores, quienes pudieron descubrir cómo AWS e Ingram Micro Cloud pueden ayudar a estas organizaciones a acelerar sus procesos de migración a la nube y digitalización con soluciones flexibles y escalables.

La jornada contó con una programación de keynotes y mesas redondas donde participaron, entre otros, José Rayo, Head of Partners de Public Sector para España de AWS; Pablo Ruiz Hidalgo, director de Cloud España y Portugal de Ingram Micro; José Antonio Cano, PhD Research Director en IDC España; Ajay Patel, Partner Develop-

ment Manager de CloudCheckr (NetApp); o Carlos Redondo, Iberia Distributors Partner Developer Manager de AWS. Además, el roashow contó con representantes de Sitelicon, Ifeu o Golive, entre otras empresas que presentaron sus casos de éxito a los asistentes.

Los asistentes al evento pudieron comprobar de primera mano las funcionalidades que ofrece la plataforma Ingram Micro Cloud / AWS, así como preguntar a los ponentes sobre las opciones concretas que tiene cada empresa para implementar estas soluciones. Además, durante la jornada, se presentaron las principales estrategias y mejoras que se pueden lograr a través de Ingram Micro, así como consejos para que las empresas puedan controlar sus gastos gracias a la tecnología, o fórmulas para preservar la ciberseguridad de las operaciones.



VIVE, la primera plataforma y ecosistema de realidad virtual (RV) que crea experiencias de RV de calidad para empresas y consumidores. De esta forma completa su oferta en realidad extendida y continúa preparándose para la revolución tecnológica que supondrá la adopción del metaverso en combinación con tecnologías como el blockchain, la web 3.0, el 5G y la inteligencia artificial, entre otras.

“Vivimos momentos de una rápida transición tecnológica, donde las tecnologías como la inteligencia artificial, blockchain, IoT y realidad extendida están dando forma a una nueva Web y que seguramente van a cambiar la forma en la que

hacemos muchas cosas. Ingram Micro ha jugado un papel esencial en el desarrollo de la industria tecnológica de las últimas décadas y lo seguirá jugando en las siguientes, por ello, contar con fabricantes líderes en realidad virtual como HTC es fundamental”, explica Iván Minero, Consultant, Sales & Vendor Management de Ingram Micro. “España cuenta con una de las comunidades de empresas de realidad extendida más fieles y que seguro sabrán apreciar las ventajas de las soluciones de HTC; soluciones que también ayudarán a todas las empresas que quieren mejorar su productividad, retener y mejorar el talento, así como la creación

de mejores experiencias para sus empleados y clientes.”

El ecosistema VIVE se basa en hardware, software y contenido de RV premium. Abarca hardware XR; la plataforma VIVEPORT como tienda de aplicaciones; VIVE Enterprise Solutions para clientes de negocios; VIVE X, un acelerador de negocios VR; y VIVE ARTS para iniciativas culturales. Gracias a la alianza, los partners de Ingram Micro podrán descubrir una gama de productos innovadora y con un gran potencial de crecimiento. ■



¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



### MÁS INFORMACIÓN



Ingram Micro es reconocido como Mejor Mayorista Logístico en España y Europa



“Hemos ganado cerca de 4 puntos de cuota de mercado en los últimos 2 años”: Jaume Soler (Ingram Micro)



## DIGITALIZACIÓN ÁGIL EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL



La transformación del sector agroalimentario ha tomado un protagonismo destacado gracias a las iniciativas puestas por el Gobierno, que superan los 1.000 millones de euros de inversión hasta 2023. Pero las empresas que lo constituyen ya están inmersas en procesos de digitalización y se están enfrentando a una serie de necesidades y retos.





Disponible en [www.dmi.es](http://www.dmi.es)

**KIOXIA**

# Comparte tu mundo



**TransMemory U365**

# Arrow reúne a más de 1.000 asistentes en su fiesta anual para el canal y el sector TI

Como ya es tradición a finales de año, Arrow ha celebrado un año más su fiesta anual para el canal de TI. El pasado jueves 17 de noviembre, el mayorista congregó a más de 1.000 profesionales del sector, entre fabricantes, partners, clientes y empleados de Arrow, en el Teatro Barceló en Madrid, para disfrutar de una velada de celebración y encuentro en torno al esfuerzo, el trabajo y los éxitos cosechados durante el año.

“Nuestra fiesta anual se ha convertido en una fecha clave en nuestros calendarios y estamos muy felices de poder celebrarla todos juntos. Nos hace mucha ilusión poder reunirnos un año más con todos los profesionales del sector TI que trabajan día a día con nosotros y celebrar con ellos nuestros éxitos y la satisfacción



Fabricantes, partners, clientes y empleados de Arrow se dieron cita en el Teatro Barceló en Madrid para celebrar el esfuerzo, el trabajo y los éxitos cosechados durante el año en un sector exigente, que requiere lo mejor de todos sus miembros. “Esta noche queremos agradecer su trabajo y apoyo a nuestros colaboradores y celebrarlo con ellos”, destacó Iñaki López Monje.

“

Nos hace mucha ilusión poder reunirnos un año más con todos los **profesionales del sector TI que trabajan día a día con nosotros**, y celebrar con ellos nuestros éxitos y la satisfacción del buen trabajo en equipo”

Iñaki López Monje,  
Director Regional de la división de negocio Enterprise Computing Solutions de **Arrow** para el Sur de Europa

del buen trabajo en equipo. El nuestro es un sector exigente, que evoluciona a mucha velocidad y requiere lo mejor de todos sus miembros. Esta noche queremos agradecer su trabajo y apoyo a nuestros colaboradores y celebrarlo con ellos”, comentó Iñaki López Monje, Director Regional de la división de negocio Enterprise Computing Solutions de Arrow para el Sur de Europa.

Animada por la música en directo del mítico grupo Modestia Aparte, en la fiesta los asistentes pudieron disfrutar de una noche con catering y música en directo en

una de las ubicaciones más destacadas de la capital.

La celebración fue posible gracias al apoyo y patrocinio de 40 fabricantes clave de Arrow en España como son Allot, Aruba, AWS, Check Point, Citrix, Cohesity, Commvault, Dell Technologies, F5, ForcePoint, Fortinet, Hitachi Vantara, Hewlett Packard, Huawei, Hycu, IBM, Infinidat, Infoblox, Ivanti, Lenovo, Micro Focus, Microsoft, NetApp, Nutanix, Oracle, Pure Storage, Quantum, Radware, Red Hat, Skybox, Splunk, Suse, Symantec, Tenable, Trend Micro, Vectra, Veeam, Veritas, Viewtinet y VMware. ■

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



### MÁS INFORMACIÓN



[Context posiciona a Arrow como uno de los mayoristas claves del mercado español](#)



[Los ingresos de Arrow Electronics crecen un 10% en el segundo trimestre](#)

## Ampliación de la propuesta de Oracle

Arrow ha anunciado la incorporación de los servicios Oracle Cloud Infrastructure (OCI) a su oferta de ArrowSphere. El mayorista, miembro del Oracle PartnerNetwork (OPN), amplía así su colaboración con Oracle en EMEA.

Gracias al acuerdo, los socios de canal aprobados en toda la región de EMEA podrán acceder a diversos servicios de Oracle Cloud entre los que se incluyen el almacenamiento, la computación, las bases de datos y el análisis. La nube de última generación de Oracle está di-

señada y optimizada específicamente para ayudar a las empresas a ejecutar sus cargas de trabajo más exigentes de forma segura.

Arrow colabora con Oracle desde hace más de 20 años. Ofrece diversos servicios dedicados que ayudan a los clientes a comercializar, vender y desplegar los servicios OCI, así como programas de formación dedicados para ayudar a garantizar que los clientes sean capaces de extraer el máximo valor posible de su paso por Oracle Cloud.

# V-Valley presenta su apuesta por la innovación, el futuro y la excelencia

El Teatro Eslava de Madrid fue el lugar escogido por V-Valley para celebrar un encuentro con los principales líderes del sector de las Advanced Solutions en España y presentar su apuesta por el mercado español, de la mano de su presidente, Javier Bilbao-Goyoga, y el CEO del Grupo Esprinet, Alessandro Cattani, y con la periodista Verónica Sanz como maestra de ceremonias.

El mayorista presentó su propuesta de valor ante los asistentes al evento, que tuvieron la oportunidad de conocer de cerca la nueva imagen corporativa de V-Valley con un show performance en el que se reflejaba la misión que guiará la

evolución de la empresa en el mercado de las Advanced Solutions. El nuevo logotipo de V-Valley, representado por un triángulo, el equivalente gráfico de la letra "V", expresa la innovación de la tecnología, la proyección hacia el futuro y la excelencia del servicio, conceptos en la base del negocio de V-Valley.

Durante el evento tuvo lugar la entrega de los I Premios V-Valley, en colaboración con los principales fabricantes del sector, para reconocer la labor de los partners a lo largo de este año 2022. Los premiados en esta primera edición fueron:

- ★ **Telefónica Tech:** Premio V-Valley & Check Point en Ciberseguridad
- ★ **INETUM:** Premio V-Valley & HPE al crecimiento de negocio en HPE con V-Valley
- ★ **NTT DATA:** Premio V-Valley & Microsoft a la innovación en Azure
- ★ **Telefónica:** Premio V-Valley & Huawei a la excelencia en telecomunicaciones
- ★ **Nunsys-Sothis:** Premio V-Valley & Microsoft al desarrollo de negocio en Modern Work Place

★ **Serval Networks:** Premio V-Valley & A10 a la trayectoria conjunta de negocio en ciberseguridad

★ **Móstoles Industrial:** Premio V-Valley & Zebra en Identificación Automática

★ **Ibermática:** Premio V-Valley & VMware a la innovación como Proveedor de Servicios

★ **Global IT:** Premio V-Valley & Dell en Infraestructura del CPD en Partners Authorized

★ **Logicalis:** Premio V-Valley & Red Hat la excelencia en la ejecución

★ **The White Team:** Premio V-Valley & HPE al mejor desarrollo de negocio en el ámbito XaaS con HPE Greenlake ■



## MÁS INFORMACIÓN



[V-Valley intensifica su apuesta por el valor a través de su Área Value Solutions](#)



[V-Valley asienta las bases de una estrategia cloud de éxito](#)

El mayorista reunió a los principales partners y fabricantes del sector de las Advanced Solutions en España para mostrar su nueva imagen corporativa y la misión que guiará la evolución de la empresa. Durante el encuentro, tuvo lugar la entrega de los I Premios V-Valley, en reconocimiento a la labor de los partners a lo largo del 2022.

## Actuación en directo

Durante el evento, que fue patrocinado por los principales fabricantes de Advanced Solutions en nuestro país, los asistentes pudieron disfrutar de la actuación en directo de la banda de Jaime Terrón, cantante de Melocos.

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



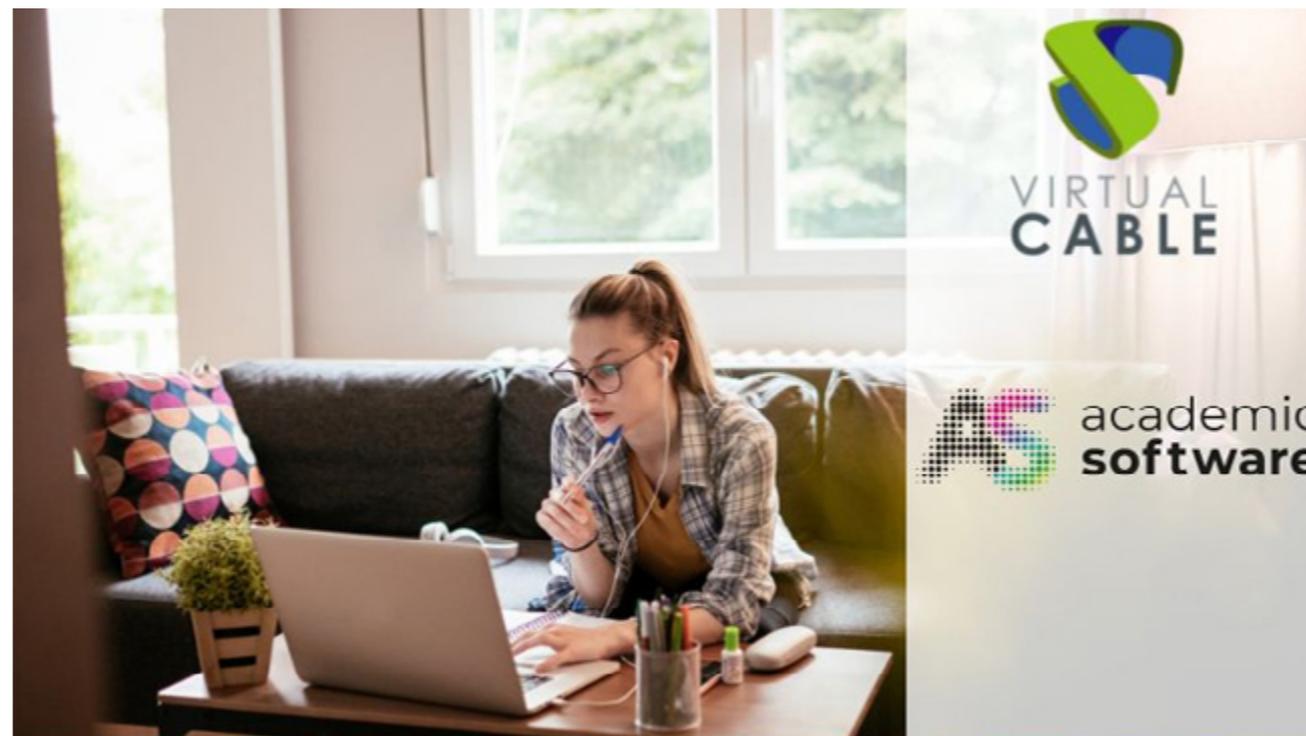
# Virtual Cable y Academic Software ayudan a habilitar un entorno de elearning híbrido

**V**irtual Cable y Academic Software han anunciado que están trabajando juntos para ofrecer soluciones de elearning seguras y sostenibles que permitan a las organizaciones educativas ofrecer acceso centralizado a todos sus programas informáticos y aplicaciones lectivas.

La nueva colaboración tiene como objetivo ayudar a organizaciones educativas de todo tipo y tamaño a habilitar un entorno de elearning híbrido, con acceso directo a escritorios y aplicaciones virtuales, además de acceso remoto a dispositivos físicos, gracias a la integración de la solución UDS Education desarrollada por Virtual Cable en la plataforma de Academic Software.

## SOLUCIÓN INTEGRAL

Al incorporar UDS Education dentro de la plataforma de Academic Software, todo el personal de administración y servicios, los



estudiantes, los profesores y los investigadores tienen una solución integral que cubre todas sus necesidades digitales. Esta solución incluye la implementación, la distribución integrada y automatizada de li-

ciencias, la virtualización, la generación de informes y la gestión de costes.

El usuario obtiene flexibilidad y simplicidad, pues no tiene que emplear diferentes plataformas para acceder a las herramientas que

Al incorporar UDS Education dentro de la plataforma de Academic Software, todo el personal de administración y servicios, los estudiantes, los profesores y los investigadores tienen una solución integral que cubre todas sus necesidades digitales, proporcionándoles un acceso seguro 24x7 a todas las herramientas de aprendizaje desde una única plataforma.

necesita con cualquier dispositivo. Todo, incluidas las aplicaciones virtualizadas, escritorios virtuales, y el acceso remoto a dispositivos físicos, está disponible en la plataforma con un solo clic. El personal de TI puede estar seguro de que todo está debidamente securizado e integrado, incluida la asistencia al usuario final para cada usuario particular, y el equipo de gestión mejora la sostenibilidad de la organización, y también se beneficia de tener una visión clara de los costos de TI y el uso de licencias.

Como señala el cofundador de Academic Software, Pieter Barremaecker, "gracias a nuestro partnership con Virtual Cable, podemos ofrecer la forma más segura y rentable de proporcionar aplicaciones virtuales a los usuarios del sector educativo. La perfecta integración de UDS Education dentro de Academic Software fortalece nuestra solución, asegurando que cada usuario final, ya sea un miembro del personal, estudiante, profesor o investigador, puede utilizar cualquier tipo de aplicación que necesite a través de una única plataforma, y sin que la seguridad y los costes supongan un quebradero de cabeza para la universidad".

Por su parte, Félix Casado, CEO de Virtual Cable, comenta que "nuestra alianza tecnológica con Academic Software forma parte de nuestras acciones con fabricantes y

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



empresas líderes para ofrecer las mejores soluciones a nuestros clientes. Esta colaboración es clave para que las organizaciones educativas puedan crear plataformas elearning totalmente personalizadas, incluyendo todo el catálogo de software suministrado por Academic Software, además de escritorios y aplicaciones virtuales Windows y Linux gracias a las funcionalidades de nuestra solución UDS Education. Incluso pueden habilitar el acceso a equipos Windows, Linux y macOS ubicados en sus instalaciones, aprovechando al máximo los dispositivos y las licencias instaladas en los mismos. Juntos, proporcionamos una solución de educación a distancia segura, flexible y fácil de emplear, apta para todos los perfiles de usuarios de los centros educativos, e imprescindible en este momento en el que el eLearning se ha convertido en la norma". ■



## MÁS INFORMACIÓN



[Virtual Cable celebra los 10 años de su software VDI UDS Enterprise](#)



## Proyecto VDI en Protección Civil y Emergencias

La Dirección General de Protección Civil y Emergencias (DGPCyE) es una institución esencial para responder a todo tipo de catástrofes, emergencias y desastres, por ello es crucial la inmediatez y disponibilidad de sus servicios. Como explica Francisco Javier Navas González, director del Programa de Sistemas Informáticos de la entidad, "en el momento en que surge una emergencia, los trabajadores de la DGPCyE debemos poder atajarla cuanto antes, y para ello necesitamos poder acceder a las herramientas informáticas que nos permiten realizar nuestro trabajo en ese preciso instante, sin importar dónde estemos ni el dispositivo que tengamos". Además, en la DGPCyE manejan información altamente sensible, por lo que la seguridad es una de sus prioridades.

Para cubrir estas necesidades de la forma más eficiente y segura posible, se decidió implantar una solución de vir-

tualización de escritorios (VDI). Tras un proceso de estudio y comparación de las opciones del mercado y de las necesidades del propio organismo, el proyecto fue adjudicado al Grupo ICA, que diseñó una solución basada en el software de virtualización de escritorios, aplicaciones y acceso remoto a equipos UDS Enterprise de Virtual Cable. La plataforma también integra el hardware hiperconvergente de Dell y el almacenamiento definido por software con tecnología vSAN de VMware.

Este proyecto VDI ha permitido mejorar la movilidad de la plantilla de la DGPCyE y potenciar el trabajo híbrido, a la vez que ha establecido un sistema seguro de teletrabajo. Además, la posibilidad de diseñar diferentes escritorios personalizados para cada grupo de usuarios les ha permitido estandarizar y organizar los puestos de trabajo por perfiles y departamentos.

# PROYECCIÓN LÁSER DE VIVITEK

Con luminosidad de 4.500 hasta 22.000 ANSI Lumens

Obtén imágenes de alta resolución y alta luminosidad en cualquier ambiente.

Proyectores libres de mantenimiento y cambios de lámpara.

Garantía de 5 años.



**DESCUBRE MÁS  
EN CHARMEX.NET**

Síguenos la pista  
Charmex Internacional s.a



# Panorama tecnológico previsto para 2023 y más allá

El equipo de investigación de CCS Insight ha presentado sus predicciones sobre el panorama tecnológico previsto para 2023 y más allá, que se han centrado en los posibles cambios futuros para el mundo digital, para la sociedad digital y para el yo digital. Las áreas de enfoque incluyen sostenibilidad, futuros personales, avances en infraestructura, regulación, el lugar de trabajo cambiante, dispositivos conectados y mundos virtuales. Estas son algunas de ellas:

❖ **Apple** lanzará un iPad plegable en 2024. En lugar de hacer un iPhone plegable, la compañía evita la tendencia apostando por un iPad súper premium con una pantalla flexible.

❖ Para 2025, **Meta** lanzará un casco de realidad virtual controlado por un sensor neuronal incorporado. El dispositivo implementa la detección neuronal junto con otra tecnología de detección corporal como el seguimiento manual.



❖ La **Ley de Mercados Digitales de la UE** pone fin a la colocación de productos preferidos en los resultados de búsqueda para 2024. La nueva legislación impide que las empresas favorezcan sus propios productos por encima de los de sus rivales en los resultados de búsqueda en sus propias plataformas. También significa

que los fabricantes de smartphones y los proveedores de plataformas ya no pueden preinstalar sus propias aplicaciones donde hay soluciones alternativas disponibles.

❖ Para 2027 habrá un promedio de seis **dispositivos conectados** por persona en las economías occidentales, a medida que

CCS Insight vaticina desde el nacimiento de una Internet alternativa ruso-china hasta la integración de inicios de sesión biométricos en servicios de streaming como Netflix, pasando por el lanzamiento de un iPad plegable y un casco de realidad virtual controlado por un sensor neuronal incorporado por parte de Meta.

la conectividad prolifera en la tecnología portátil y otros dispositivos de consumo.

❖ Signos claros de un **"splinternet"** ruso-chino emergen para 2023. Los boicots al mercado ruso y el acceso restringido a plataformas y sitios web internacionales online hacen que las compañías tecnológicas chinas busquen llenar el vacío dejado por sus colegas occidentales.

❖ Para 2023, la integración de inicios de sesión biométricos permitirá a los **servicios de streaming** restringir el intercambio de contraseñas. Los servicios de streaming como Netflix recurrirán a esta tecnología para validar a los usuarios, que deberán iniciar sesión cada vez que se utilizan, lo que hace que sea mucho más difícil para las personas compartir credenciales.

❖ Para 2024, la tecnología de **realidad aumentada** se convertirá en un elemento central de los productos tecnológicos de unboxing. Este enfoque más respetuoso con el medio ambiente permite que el embalaje interactivo "cobre vida" en la pantalla de un smartphone, ofreciendo instrucciones digitales paso a paso y reemplazando así a las guías físicas en la caja.

❖ Dentro de cinco años, los gobiernos se verán obligados a repensar la forma en que se vende el **espectro** y a pasar a un modelo de "pago por uso", con pagos que

se realizan durante toda la duración de la licencia en lugar de antes del despliegue.

❖ Para 2025, al menos un país europeo exigirá que las grandes empresas tecnológicas contribuyan al **coste de las redes de telecomunicaciones**. Empresas como Google, Meta y Netflix estarán obligadas a ayudar a financiar el costoso despliegue y mantenimiento de las redes que las soportan.

❖ Hasta 2024, la aparición de dispositivos de realidad aumentada para los consumidores provocará una carrera por el **espacio publicitario aumentado**. Se crean nuevos métodos y ubicaciones para la publicidad, como la proyección de anuncios digitales en lugares famosos.

❖ En 2023, la mitad de los hogares de Europa Occidental tendrán al menos un **dispositivo conectado de segunda mano**. Varios factores impulsan la demanda de dispositivos de segunda mano, siendo los precios, el clima económico y la sostenibilidad los principales motivadores.

❖ Para 2025, los sitios web mostrarán una nueva **certificación verde** que utiliza un diseño y código de baja energía. Un nuevo organismo de estándares permite que los sitios web, plataformas y aplicaciones móviles luzcan un logotipo que certifique su uso de colores de alto contraste, temas de diseño más oscuros, ti-

pos de letra estándar y códigos más simples y limpios.

❖ En 2026, la **economía circular** global para dispositivos móviles, tablets y wearables superará los 50.000 millones de dólares, frente a los 15.000 millones de 2021. Los consumidores se benefician de precios más bajos para dispositivos premium y cada vez más toman decisiones basadas en el impacto ambiental de los dispositivos que poseen.

❖ Para 2030, la **monitorización inteligente inalámbrica del cuerpo** conducirá a una atención médica generalizada y personalizada. Una visión más profunda e inteligente del cuerpo significa que los dispositivos pueden servir como una herramienta de salud preventiva, señalando cualquier desviación de la norma del usuario, detectando cambios sutiles y brindando consejos de estilo de vida. ■



## MÁS INFORMACIÓN



[Gartner identifica las 10 tendencias tecnológicas estratégicas para 2023](#)



[¿Cómo impactan las tecnologías en la sanidad, el medioambiente, la industria y la empresa?](#)



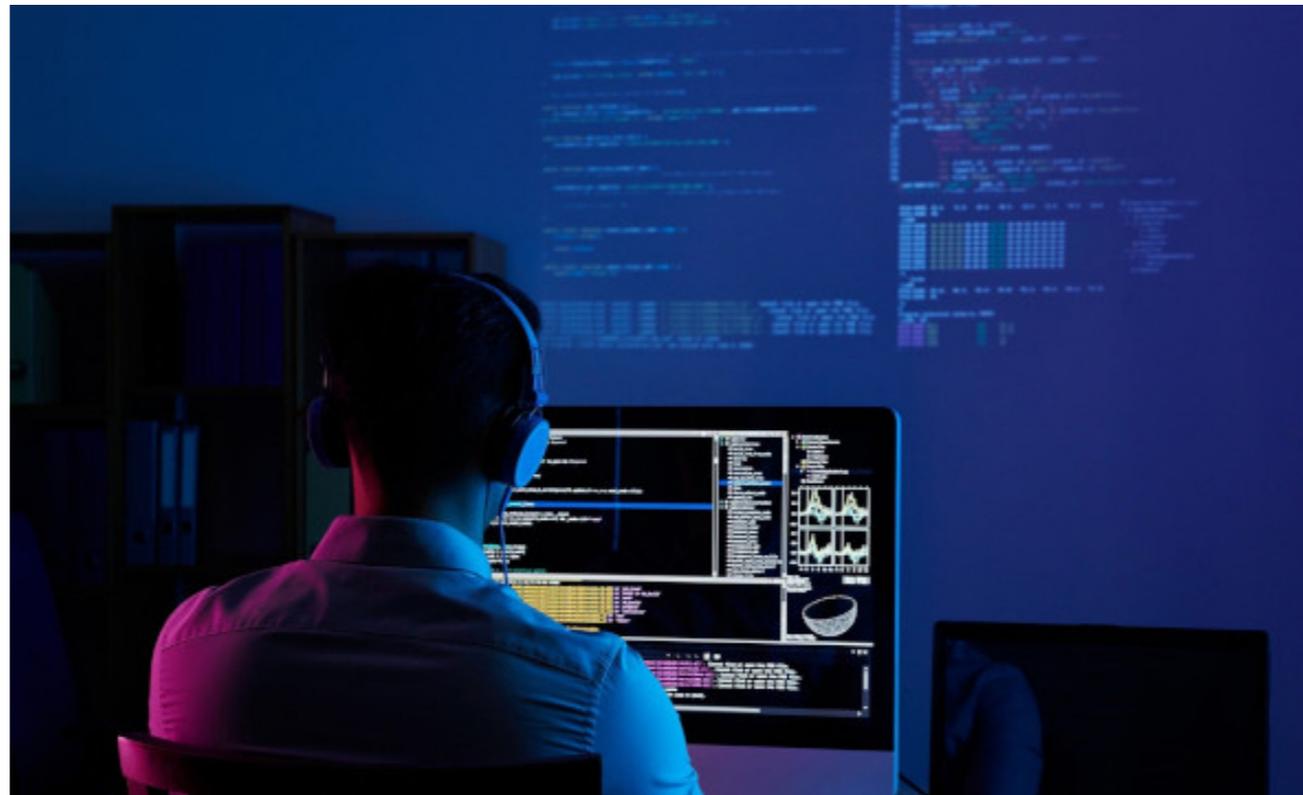
# La recesión económica no impactará en el nivel de gasto en TI empresarial en 2023

Se prevé que el gasto mundial en TI totalizará 4,6 billones de dólares en 2023, lo que representa un aumento del 5,1% con respecto a 2022, según el último pronóstico de Gartner. Se espera que la demanda de TI en 2023 sea fuerte a medida que las empresas avancen con iniciativas digitales en respuesta a la agitación económica.

“El gasto en TI empresarial es a prueba de recesión, ya que los CEOs y CFOs, en lugar de recortar los presupuestos de TI, están aumentando el gasto en iniciativas de negocios digitales”, explica John-David Lovelock, vicepresidente distinguido analista de Gartner. “La turbulencia económica cambiará el contexto de las inversiones en tecnología, aumentando el gasto en algunas áreas y acelerando las disminuciones en otras, pero no se prevé que tenga un impacto en el nivel general

de gasto en tecnología empresarial. Sin embargo, la inflación ha reducido el poder adquisitivo de los consumidores en casi todos los países del mundo. El poder adquisitivo del consumidor se ha reduci-

do hasta el punto de que muchos consumidores ahora están aplazando las compras de dispositivos de 2022 hasta 2023, lo que reduce el gasto en dispositivos un 8,4% en 2022 y un 0,6% en 2023”.



El gasto continúa cambiando a las opciones cloud, como lo demuestra el crecimiento del 11,3% proyectado para el software en 2023. Las empresas utilizarán la tecnología digital principalmente para remodelar su flujo de ingresos, agregando nuevos productos y servicios, cambiando el flujo de efectivo de los productos y servicios existentes.

Hay suficiente gasto dentro de los mercados de centros de datos para mantener los centros de datos locales existentes, pero el nuevo gasto continúa cambiando a las opciones cloud, como lo demuestra el crecimiento del 11,3% proyectado para el gasto en software en 2023. Por su parte, el gasto en sistemas de centros de datos crecerá un 3,4%, en servicios TI un 7,9%, y el gasto de telecomunicaciones un 2,4%.

“Las empresas utilizarán la tecnología digital principalmente para remodelar su flujo de ingresos, agregando nuevos productos y servicios, cambiando el flujo de efectivo de los productos y servicios existentes, así como cambiando la propuesta de valor de los productos y servicios existentes”, apunta Lovelock. “Esta tendencia ha alimentado el cambio de comprar tecnología a construir, componer y ensamblar tecnología para satisfacer a los impulsores comerciales específicos. Este cambio es fundamental para el crecimiento de la nube sobre las instalaciones para nuevos gastos de TI”.

### 53.500 MILLONES DE INVERSIÓN EN ESPAÑA

Ante un panorama de posible recesión, el gasto en tecnología digital de las organizaciones crecerá ocho veces más que



la economía en 2023. Así lo vaticina IDC España en sus Predicciones Tecnológicas para el nuevo año, en el que la inversión en IT por parte de las empresas españolas sobrepasará los 53.500 millones de euros, registrando un incremento del 3,4% con respecto a 2022.

La importancia estratégica de la infraestructura digital para el éxito empresarial es una de las razones más poderosas de este incremento de la inversión. Por una parte, se está produciendo el paso de la ejecución de los negocios digitales a ingresos digitales, a lo que se suma que una de cada dos empresas está ya generando el 40% de sus ingresos a través de la digitalización.

La primera prioridad de inversión IT en España es la nube pública. En este sentido, según explica José Antonio Cano, director de análisis y consultoría de IDC, el 56% de las organizaciones europeas demandan en la actualidad soluciones de observabilidad extremo a extremo a través de cloud y entornos multicloud.

La segunda prioridad de gasto TI vie-

## El software empresarial, impulsor de la inversión en TI

Según el último pronóstico de Gartner, el gasto en TI en EMEA alcanzará los 1,3 billones de dólares en 2023, lo que representa un aumento del 3,7% con respecto a 2022. “En tiempos turbulentos, los CIOs dudan en firmar nuevos contratos, comprometerse con iniciativas a largo plazo o contratar nuevos socios tecnológicos”, señala John Lovelock, vicepresidente distinguido analista de Gartner. “Los presupuestos de TI empresariales no son fundamentales para esta vacilación, y las empresas en EMEA aumentarán sus presupuestos de TI en 2023”.

Los CIOs de EMEA realizarán un acto de equilibrio con su presupuesto de TI. Por ejemplo, utilizarán la tecnología digital para ayudar a otros departamentos a lograr eficiencia operativa y ahorros de costes e implementar tecnología digital para transformar la propuesta de valor, los ingresos y las interacciones con los clientes de su empresa. Tras una disminución proyectada en todos los segmen-

tos en 2022, el gasto en software empresarial está en camino de recuperarse más rápido que los otros segmentos, con un aumento previsto del 8,6% en 2023. Se prevé que el gasto en servicios de nube pública en EMEA crezca de 111.000 millones de dólares en 2022 a 131.000 millones de dólares en 2023, registrando un aumento del 18,2% año tras año. El gasto en software en la nube representará el 34% del gasto total en software empresarial en EMEA.

Por el contrario, el gasto en TI del consumidor no será a prueba de recesión. “A medida que las tasas de inflación aumentan y los efectos duran más tiempo, no solo los consumidores de bajos ingresos, sino también los que ganan más reducirán el gasto en dispositivos”, añade Lovelock. “En 2023, el gasto de los consumidores en dispositivos personales está en camino de disminuir un 2,6%. En 2022, se proyecta que disminuya un 13%, la mayor caída desde 2009, cuando disminuyó un 11,3%”.

ne marcada por el paso que están dando las compañías de proyectos puntuales de transformación digital a un modelo de negocio totalmente digital, donde aparece el FinOps como cambio de cultura centrado en las personas, los procesos y la colaboración. Por tanto, el 70% de las empresas del G1000 aumentarán la madurez de FinOps con devoluciones de cargos granulares, evaluación comparativa y optimización de múltiples nubes en 2024.

IDC predice asimismo que para 2026, el 40% de los modelos de inteligencia artificial (IA) incorporarán múltiples modalidades de datos para mejorar la eficacia del aprendizaje y resolver las deficiencias de conocimiento cotidiano en las soluciones de IA de una sola modalidad.

Por otra parte, la inversión en el puesto de trabajo en España crece un 18% en 2023 situándose por delante de Europa. Cabe destacar que en 2024 el futuro del teletrabajo a nivel mundial superará los 235.000 millones de dólares. Dada la escasez de competencias, los CIO que inviertan en plataformas de adopción digital y tecnologías de aprendizaje automatizado verán un aumento del 40% en la productividad en 2025, proporcionando una mayor velocidad a la experiencia del empleado.

### LA CIBERRESILIENCIA Y LA SOSTENIBILIDAD SERÁN CLAVES

Las empresas incrementarán la inversión en soluciones de gestión de la identidad para evitar ciberataques que aumenten el riesgo de fraude de identidad, engaño financiero y desinformación. Como consecuencia, el 60% de las principales empresas europeas habrá aumentado su gasto anual en ciberresiliencia en un 20% para proteger sus inversiones digitales, lo que supondrá un gasto adicional de 5.900 millones de euros en seguridad en 2024.

Para 2026, el 30% de las grandes organizaciones empresariales migrarán a centros de operaciones de seguridad autónomos a los que accederán equipos distribuidos para

agilizar la reparación, la gestión de incidentes y la respuesta a amenazas.

Por último, IDC España se ha mostrado muy contundente sobre el papel de la sostenibilidad en la digitalización. En 2024, el 80% de las empresas del G2000 capturarán sus datos de carbono e informarán de su huella de carbono a nivel empresarial utilizando métricas cuantificables, en comparación con el 50% actual.

En 2026, el rendimiento ESG se considerará uno de los tres principales factores de decisión para la compra de equipos informáticos y más del 50% de las licitaciones incluirán métricas relativas a las emisiones de carbono, el uso de materiales y las condiciones laborales. ■



¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



### MÁS INFORMACIÓN

-  [El gasto en servicios TI y empresariales se desacelera, aunque la demanda sigue alta](#)
-  [Las empresas no están aprovechando todo el valor de las inversiones en TI existentes](#)

# La escasez de personal de TI amenaza al 64% de las empresas en España

Los líderes globales de TI tienen serias preocupaciones sobre la retención y el reclutamiento de personal. Así lo indica la Encuesta Global de Tendencias Tecnológicas de Equinix 2022, que revela que el 64% de los responsables de la toma de decisiones de TI en España ven la escasez de personal con habilidades de TI como una de las principales amenazas para su negocio. Las empresas, incluida Equinix, están buscando ampliar los grupos de talento, incorporando a candidatos más diversos a través de campañas de reclutamiento alternativas.

Los encuestados reconocieron que la velocidad a la que la industria de la tecnología se está transformando ha dejado a las empresas compitiendo por encontrar personas con las habilidades adecuadas para enfrentar los desafíos presentes y futuros. En España, las preocupaciones más comunes son la retención del talento actual (52%), el cambio de las expectativas de los trabajadores en torno a las

formas de trabajo (39%) y la gran cantidad de solicitudes de empleo aplicadas por candidatos con habilidades no adecuadas para el puesto (38%).

## BRECHA DE HABILIDADES

Los empleados tecnológicos más demandados en nuestro país son los especialis-

tas en cloud computing (27%), los técnicos de TI (25%) y aquellos con aptitudes de IA / Machine Learning (22%) y arquitectura de seguridad (22%). Otras habilidades en las que se detecta escasez de personal en el mercado español actual son la protección de datos (20%), el análisis de datos (17%) y el análisis de seguridad (17%).



**La falta de candidatos con habilidades de TI, cloud computing e Inteligencia Artificial, está agravando aún más los problemas de reclutamiento, a medida que las demandas digitales continúan creciendo. Las empresas de tecnología que ofrecen oportunidades de formación y desarrollo podrían estar mejor posicionadas para atraer talento.**

Mientras que a nivel global los líderes de TI anticipan que las brechas en las habilidades tecnológicas seguirán siendo similares en el futuro, y que la de IA / Machine Learning será cada vez más prominente, en España se prevé que para 2025 la principal brecha se encontrará en las competencias de técnicos de TI y arquitectos de ciberseguridad.

En respuesta a la escasez de habilidades, muchas empresas están trabajando duro para capacitar a personas de otras áreas. De hecho, a escala global el 62% aseguró que está capacitando a trabajadores de industrias similares, y el 34% está tratando de reforzar su fuerza laboral con contrataciones de sectores no relacionados, mientras que en España estas tendencias se reducen al 43% y al 27% respectivamente.

Las fuentes más comunes de trabajadores recualificados en nuestro territorio son la administración y el apoyo empresarial (40%). Le siguen el retail y el comercio mayorista y la de aquellos que regresan al trabajo después de un periodo de ausencia (26% en ambos casos). Estos trabajadores reorientados tras la adquisición de nuevas competencias tienden a ayudar a las empresas a cubrir el vacío de habilidades tecnológicas en puestos de técnico informático (56%), análisis de datos (30%) y cloud computing (29%).

Mientras tanto, las empresas también están tratando de reclutar a través de programas de educación superior y programas de aprendizaje. Los líderes de TI en España señalaron que las principales formas de asociarse con instituciones de educación superior incluyen la oferta de prácticas para estudiantes y los programas de aprendizaje de grado (ambos con un 35%), seguido de la realización de programas de formación en colaboración con instituciones de educación superior (31%). ■



## Gran dificultad para atraer talento TI

Un informe de WTW sobre tendencias retributivas pone de manifiesto que es en los perfiles digitales donde todas las compañías, independientemente de su tamaño, sector o complejidad geográfica, están encontrando mayores dificultades para atraer y retener talento. Así lo confirma el 93% de las compañías europeas y el 78% a nivel mundial.

Los perfiles tecnológicos más demandados en 2022 entre las compañías de ámbito multisectorial son los de Desarrolladores de Ciberseguridad, Data Scientists, Program y Project Managers. En el caso de las empresas especializadas en el sector TIC, el perfil de Desarrollador de

Ciberseguridad es también el más demandado, seguido por los de Program Manager, Ingeniero/Desarrollador de software y Diseñador UX.

Si nos centramos en las capacidades más requeridas por las compañías de ámbito multisectorial para los perfiles tecnológicos, destacan aquellas relacionadas con el lenguaje de programación Python, ampliamente utilizado en el desarrollo de aplicaciones web, desarrollo de software, data science y machine learning (ML); el lenguaje SQL de dominio específico para bases de datos; la seguridad de la información; y la computación en red.

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



### MÁS INFORMACIÓN



[Se dispara la demanda de perfiles TIC hiperespecializados](#)



[Applications manager, Cloud Architect y CISO son los perfiles TI mejor pagados](#)

# El 56% de los directivos españoles elevará su presupuesto de ciberseguridad en 2023

**A** pesar de los avances realizados en materia de ciberseguridad por parte de empresas y organismos, resulta espectacular el incremento de los ciberataques en los últimos años y el alto coste económico que han supuesto. Sólo el 18% de los directivos españoles encuestados asegura no haber tenido ningún incidente de seguridad en los últimos tres años y el 38% reconoce incidentes de seguridad con un coste entre 100.000 y un millón de dólares en este periodo, según el informe Digital Trust Survey 2023, elaborado por PwC.

Solo el 40% consideran que tienen completamente protegidas sus áreas más críticas contra los ciberdelincuentes. Las amenazas basadas en la nube están aumentando en casi el 40% de las organizaciones y casi el 67% de los encuestados reconoce aún no haber mitigado completamente los riesgos asociados a la adop-



ción de entornos cloud. A su vez, el 56% de los directivos se muestra extremadamente, o muy preocupados, por la capacidad de su empresa para enfrentarse a los ataques a la cadena de suministro y entorno tecnológico industrial, punto focal para las ciber amenazas por el valor que representan para las compañías.

## ¿QUÉ SE ESPERA EN 2023?

El futuro promete más interconectividad, digitalización, generación de un volumen exponencial de datos, así como adversarios más organizados, lo cual obliga a empresas y organismos a anticipar los riesgos emergentes y proporcionar respuestas más ágiles ante amenazas cada

Las amenazas basadas en la nube están aumentando en casi el 40% de las organizaciones y casi el 67% reconoce aún no haber mitigado completamente los riesgos asociados a la adopción de entornos cloud. A su vez, el 56% de los directivos se muestran preocupados por la capacidad de su empresa para enfrentarse a los ataques a la cadena de suministro y entorno industrial.

vez más sofisticadas. El 42% de los ejecutivos aseguran que, desde 2020, los ataques efectivos a sus sistemas han aumentado considerablemente, y, cuando se les pregunta que concreten sobre cuáles se van a incrementar significativamente en 2023, destacan los ataques a través de los correos de sus empleados (33%), segundo, los ransomware (32%) y, en tercer lugar, los dirigidos a las infraestructuras cloud (31%).

En el caso de los directivos españoles, los ataques que esperan que aumenten más son los de hackeo y robo de datos (40%), seguidos de los ransomware (41%) y de los que tienen como objetivo los correos de sus trabajadores. En cuanto a los actores responsables de esos ataques, los directivos creen que en 2023 va a aumentar la actividad de cibercriminales (65%), hackers (48%) e insiders (44%).

En cuanto a los riesgos que más les preocupan en los próximos 12/24 meses, la mitad asegura que su mayor temor es que se produzca un ciberataque a gran escala, por delante de una recesión económica mundial, de un repunte de la pandemia u otra crisis sanitaria, del entorno inflacionista, o de un nuevo conflicto geopolítico. En este contexto, el 65% de los ejecutivos entrevistados y el 56%

de los españoles, esperan incrementar sus presupuestos de ciberseguridad en 2023, lo que refleja el peso que este tipo de cuestiones ha ganado en la agenda de la alta dirección.

Precisamente, el estudio recoge que, a pesar de todos los riesgos que siguen existiendo en materia de ciberseguridad, en los dos últimos años se han producido avances considerables gracias al aumento de la inversión y a la mayor involucración de la alta dirección y de la colaboración con los responsables y con las áreas de ciberseguridad de sus compañías. De hecho, en España, el 59% de los directivos encuestados prioriza como factor diferencial de transformación ciber, el impulso de un liderazgo en ciberseguridad capaz de llevar la ciberseguridad a toda la organización, empleados y directivos. ■



## MÁS INFORMACIÓN



[El daño reputacional a una empresa causado por un ciberataque puede ser irreparable](#)



[El gasto en ciberseguridad crece impulsado por el trabajo remoto y el cambio a Zero Trust](#)

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## Ransomware y hacktivismo dispararán los ciberataques en 2023

Check Point Software Technologies ha publicado sus predicciones de ciberseguridad para 2023, un año en el que los ciberataques en todos los sectores de la industria registrarán un fuerte aumento, impulsados por el aumento de los exploits de ransomware y del hacktivismo movilizado por el Estado debido a los conflictos internacionales. Al mismo tiempo, los equipos de seguridad de las entidades se enfrentarán a una presión creciente a medida que la brecha de la ciberfuerza laboral mundial de 3,4 millones de empleados se amplíe aún más, y se espera que los gobiernos introduzcan nuevas ciberregulaciones para proteger a los ciudadanos contra las brechas de seguridad.

El ransomware fue la principal amenaza para las empresas en el primer semestre de 2022, y seguirá evolucionando y creciendo con grupos criminales más pequeños y ágiles que se formarán para eludir la aplicación de la ley.

Si bien los intentos de phishing contra las cuentas de correo electrónico personales y de empresa son una amenaza cotidiana, en 2023 los ciberdelincuentes ampliarán su objetivo a las herramientas de colaboración como Slack, Teams, OneDrive y Google Drive con exploits de phishing. Estas son una rica fuente de datos sensibles, ya que la mayoría de los empleados de las compañías siguen trabajando de forma remota.

En el último año, el hacktivismo ha evolucionado a grupos respaldados por el Estado, más organizados, estructurados y sofisticados. Estos colectivos han atacado objetivos en Estados Unidos, Alemania, Italia, Noruega, Finlandia, Polonia y Japón recientemente, y seguirán creciendo en 2023. En cuanto a los deepfakes, esta tecnología se utilizará cada vez más para dirigir y manipular opiniones, o para engañar a los empleados para que cedan sus credenciales de acceso.



---

*a3Marketplace*

# Donde los negocios crecen

**Descubre el marketplace** de Wolters Kluwer  
y encuentra las mejores soluciones para hacer  
crecer tu negocio.



**it**

EN PORTADA

# 2022, luces y sombras en los datos del primer ejercicio postpandemia



**T**ermina 2022, un ejercicio que arrancaba con optimismo tras los convulsos meses vividos anteriormente. Pese a que los datos del sector TI no se habían visto afectados negativamente por los estragos de la pandemia, la economía en general trataba de desperezarse y retomar una senda de crecimiento que, a poco de iniciarse el año, ya se veía ciertamente comprometida por la realidad. Llegados a este punto, ¿qué balance podemos hacer de este 2022? ¿Cómo espera el sector acabar el año, aprovechando momentos tan destacados como la campaña de Navidad, para el consumo, o el cierre de presupuestos corporativos, en el sector profesional? Echemos un ojo a algunos datos y conozcamos la opinión de algunos protagonistas.

Como decíamos, en este 2022 no todo ha sido bueno, pero tampoco ha sido malo. Un ejercicio de luces y sombras que, en líneas generales parece haber sido creciente para el sector TI, si bien siguen viéndose nubes oscuras en el horizonte que no acaban de convencernos de que la tendencia, por cuestiones externas principalmente, se vaya a mantener a largo plazo.

### CRECE EL CANAL EN EUROPA

Comencemos el repaso por las notas positivas. La consultora Context ha publicado sus

previsiones para el cuarto trimestre del año, este en el que nos encontramos y pronostica un crecimiento del 5,8%, si bien avisa de un debilitamiento en los trimestres sucesivos. Las tendencias de trabajo híbrido continuarán impulsando la demanda de hardware, mientras que el crecimiento también provendrá de la infraestructura de TI y la inversión del gobierno en

Con todo, se prevé que el crecimiento de los ingresos de los mayoristas de TI europeos en 2022 se sitúe en un 3,7%, en comparación con el año anterior, excluyendo las telecomunicaciones, según Context. Se trata de un dato significativo dado el pronóstico sombrío del FMI, que recientemente rebajó el crecimiento global del PIB del 4,4% al 3,2% para 2022. Excluyendo las telecomunicaciones, Context pronostica un crecimiento del 5,8% en el cuarto trimestre de 2022, seguido de un debilitamiento en los trimestres sucesivos provocado por la recesión y la reducción de los pedidos pendientes.

Las predicciones de Context para 2022 se basan en el fortalecimiento de la infraestructura, el software y los servicios, impulsados por la demanda empresarial de servidores, redes y almacenamiento. Los problemas de la cadena de suministro que afectaron a los componentes de red y de servidor, en particular, se alivia-

ron en el tercer trimestre, aunque todavía hay largos plazos de entrega para algunos productos de red.

Algunas de las estimaciones de Context pasan por:

- ❖ La demanda de PC seguirá siendo baja debido a la caída de la confianza del consumidor, con la inflación elevando los precios. Las empresas también se mantendrán cautelosas, ya que es probable que la demanda de PC disminuya y no se vislumbren proyectos educativos importantes respaldados por el gobierno.

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



❖ Las pantallas se verán fuertemente influenciadas por una disminución continua en la demanda de los consumidores, por un lado, y la creciente demanda comercial, por el otro, debido a la renovación en las oficinas. El regreso a los eventos masivos en vivo también debería ayudar al mercado de pantallas de gran formato.

❖ Las ventas seguirán estando influenciadas por la incertidumbre geopolítica y económica y la alta inflación, lo que socavará la confianza tanto de los consumidores como de las empresas. Las pymes deben ser el principal impulsor del mercado de impresoras estos meses, aunque persisten los desafíos de la cadena de suministro.

❖ La infraestructura empresarial está de enhorabuena. Los centros de datos experimentarán el mayor crecimiento en la distribución que cualquier otro sector en los próximos meses, y habrá grandes oportunidades en software y servicios de seguridad. El software de infraestructura continuará brindando un sólido flujo de ingresos para los mayoristas con las habilidades y el enfoque para aprovecharlo.

❖ Las ventas de servidores y almacenamiento empresarial tendrán un buen desempeño gracias a la reducción de los retrasos en el suministro, la mejora en la disponibilidad de los componentes y la

sólida demanda empresarial de almacenamiento, a pesar de la pérdida del gran mercado ruso.

❖ Las ventas de redes empresariales se beneficiarán significativamente de una relajación de las restricciones de la cadena de suministro, especialmente en el segmento de switching empresarial. El trabajo híbrido y la transformación digital también impulsarán la demanda, aunque la caída de los precios, la reducción de los ingresos y las exigentes comparaciones interanuales pueden limitar el crecimiento.

#### **EL HARDWARE PARA EL HOGAR DIGITAL SUPERARÁ LOS 30.000 MILLONES EN 2022**

Otra noticia positiva viene de la mano del hardware para el hogar digital. A pesar del endurecimiento de las circunstancias económicas en muchos mercados, el gasto de los consumidores en dispositivos domésticos inteligentes creció en 2022. Según un nuevo informe de ABI Research, para fin de año, los ingresos del mercado de hardware para el hogar inteligente superarán los 30.000 millones de dólares en todo el mundo, un 15% más que en 2021.

A medida que crecen la demanda y las expectativas de los consumidores sobre las capacidades del hogar inteligente, las compras de dispositivos están llegando a

áreas de mercado previamente desatendidas, como unidades de viviendas múltiples (MDU), hospitality y más.

#### **7 DE CADA 10 EMPRESAS DE SERVICIOS TI ESPERAN VER CRECER SU ACTIVIDAD A CORTO PLAZO**

Aunque diversos organismos oficiales como el Banco de España han corregido a la baja las previsiones de crecimiento económico y empleo, generando una visión no tan positiva a futuro en muchos sectores profesionales, el 68,6% de los empresarios de servicios TIC en España espera un crecimiento de la actividad económica en el sector en estos meses. Así se refleja en la última entrega del barómetro mensual TIC Monitor, elaborado por VASS y el Centro de Predicción Económica CEPREDE, donde se destaca que el clima de negocio del sector de servicios TIC en España se sitúa en los 37,3 puntos, situándose por encima nuevamente del promedio de la UE (26,5).

La facturación de empresas de servicios de programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática ha registrado un crecimiento del 15,2% entre julio de 2021 y junio de 2022. En lo que va de año, el promedio de este crecimiento en la actividad económica alcanza el 17,6%. Por otra parte, la cifra de facturación por empleado se mantiene positiva



“El comportamiento de los distintos trimestres de 2022 nos indica que **cerraremos el año muy satisfactoriamente**”

José Manuel Marina,  
director general de  
**Crayon en España**

con un crecimiento medio del 8,85% en los últimos 12 meses.

Las expectativas en cuanto a la empleabilidad del sector hasta fin de año se reducen, aunque siguen manteniéndose positivas. El indicador de empleo de TIC Monitor baja de los 40,7 puntos del mes pasado a los 19,9 en una escala de -100/+100. No obstante, ello equivaldría a decir que el balance entre los optimistas y los pesimistas se decanta a favor de los primeros en un 60% de los casos, que prevén seguir, aumentando sus plantillas hasta el cierre del año.

### **EL MERCADO GLOBAL DE PRODUCTOS DE OFICINA Y TI CERRARÁ 2022 CON UNA CAÍDA DEL 5%**

Pero, como adelantábamos, no todas las noticias son positivas. El mercado global de Tecnología de Consumo y Bienes duraderos se enfrenta este año a una desafiante temporada de promociones. A pesar de ello, se espera que las categorías de electrónica de consumo y tecnología continúen destacando entre los consumidores en el Black Friday, especialmente por los altos descuentos en los segmentos de gama de entrada. Sin embargo, para todo 2022, GfK pronostica una desaceleración del mercado, con una bajada interanual de algo más de un 5%.

A pesar de esta caída general de la demanda en 2022, el mercado se ha estabilizado un poco gracias a los consumidores con más presupuesto, que continúan comprando a pesar de la creciente inflación, especialmente productos premium. Hablando de productos tecnológicos, específicamente, en comparación con los altos niveles de 2021, y debido a los efectos de la saturación, la demanda disminuyó significativamente en los primeros ocho meses, con una caída del 6% en el volumen de ventas en comparación con el año pasado. Esto ya ha llevado a una duplicación de los descuentos en productos de TI desde enero a agosto de 2022, aunque se han limitado casi exclusivamente en el rango de precios por debajo de los 1.000 dólares. La demanda de productos de TI premium se ha mantenido estable y, por lo tanto, estos artículos han estado fuera de las campañas promocionales. Esta tendencia también continuará en el Black Friday. Por ello, en GfK se estima que el mercado global de productos de oficina e IT cerrará el año con una bajada de valor del orden del 5% con relación a 2021.

### **LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS INVERTIRÁN MÁS 53.500 MILLONES DE EUROS EN TI EN 2023**

Tras este somero repaso de 2022, toca mirar al futuro. Ante un panorama de posi-

ble recesión, el gasto en tecnología digital de las organizaciones crecerá ocho veces más que la economía en 2023. Así lo vaticina IDC España en sus Predicciones Tecnológicas para el nuevo año, en el que la inversión en TI por parte de las empresas españolas sobrepasará los 53.500 millones de euros, registrando un incremento del 3,4% con respecto a 2022.

La importancia estratégica de la infraestructura digital para el éxito empresarial es una de las razones más poderosas de este incremento de la inversión. Por una parte, se está produciendo el paso de la ejecución de los negocios digitales a ingresos digitales, a lo que se suma que una de cada dos empresas está ya generando el 40% de sus ingresos a través de la digitalización.

La primera prioridad de inversión IT en España es la nube pública. En este sentido, según explica José Antonio Cano, director de análisis y consultoría de IDC, el 56% de las organizaciones europeas demandan en la actualidad soluciones de observabilidad extremo a extremo a través de cloud y entornos multicloud.

La segunda prioridad de gasto TI viene marcada por el paso que están dando las compañías de proyectos puntuales de transformación digital a un modelo de negocio totalmente digital, donde aparece el



FinOps como cambio de cultura centrado en las personas, los procesos y la colaboración. Por tanto, el 70% de las empresas del G1000 aumentarán la madurez de FinOps con devoluciones de cargos granulares, evaluación comparativa y optimización de múltiples nubes en 2024.

IDC predice asimismo que para 2026, el 40% de los modelos de inteligencia artificial (IA) incorporarán múltiples modalidades de datos para mejorar la eficacia del aprendizaje y resolver las deficiencias de conocimiento cotidiano en las soluciones de IA de una sola modalidad.

### EL MERCADO VISTO POR LOS PROTAGONISTAS

Más allá de la cifras, ¿cómo ven el mercado los protagonistas? Hemos hablado con alguno de ellos, y, en primer lugar, quisimos saber cómo se espera que sea el cierre del año. Tal y como explica José Manuel Marina, director general de Crayon en España, "tradicionalmente, el último trimestre es el mejor para nosotros, pero este año prevemos que va a serlo con creces. Vamos a estar muy por encima de los resultados conseguidos en tercer período en el que las ventas aumentaron un 51%, el beneficio bruto (gross profit) un 55% y el EBITDA un 57%. Estos datos de Crayon a nivel mundial están alineados con la situación

en el mercado español. Son resultados muy satisfactorios teniendo en cuenta el actual escenario de inestabilidad económica".

Por su parte, Pedro Quiroga, CEO de MCR, destaca que "hemos venido experimentando un fuerte crecimiento años atrás, pero somos conscientes de que el mercado actual está atravesando un momento delicado, con una bajada general del consumo que se deja sentir en todos los sectores. El crecimiento está siendo moderado por todos los acontecimientos que nos rodean como los elevados niveles de inflación, la guerra de Ucrania o la ralentización del nivel de consumo (si lo comparamos con los dos últimos años). Todo ello está marcando el ritmo económico global, pero esperamos que la situación vaya mejorando a medio plazo y tengamos un buen final de año".

### CON TODO, UN AÑO POSITIVO

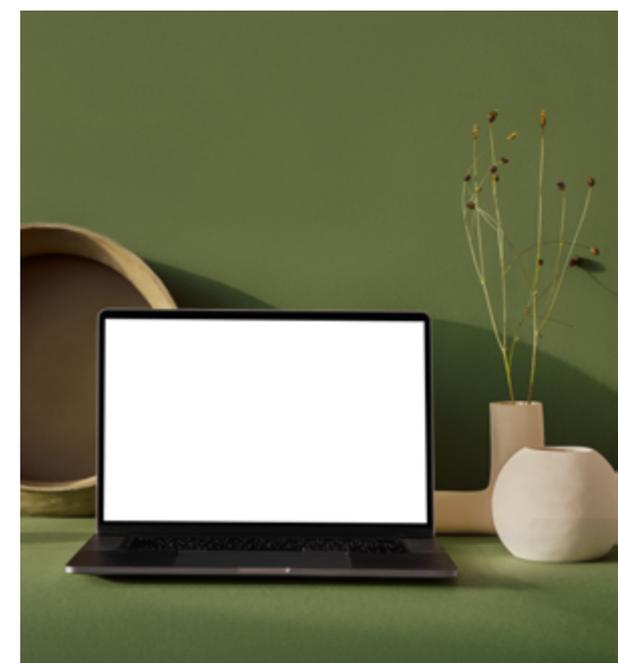
Continúa Pedro Quiroga explicando que "tenemos muy buenas previsiones de cara a la campaña de Navidad, ya que supone un porcentaje muy representativo de nuestro volumen de negocio anual, por lo que somos optimistas, y más después de un año que ha sido un tanto complicado por los factores mencionados anteriormente".

En una línea similar se muestra José Manuel Marina, que añade que "por política

interna, siendo Crayon una compañía que cotiza en la Bolsa de Valores de Oslo, no podemos compartir públicamente cifras, pero el comportamiento de los distintos trimestres de 2022 nos indica que cerraremos el año muy satisfactoriamente. Esto se debe a que nuestros servicios especializados en la migración cloud, la optimización de los costes en IT, ya sean en on-premises o en la nube, y la inteligencia artificial están siendo demandados y muy bien recibidos por las organizaciones que necesitan ayuda para llevar a cabo su transición digital de forma eficaz, segura y rentable".

### UN TRIMESTRE ¿DIFERENTE?

Volviendo al último trimestre, ¿qué elementos van a definirlo? Para José Manuel Marina, "creemos firmemente que los buenos resultados que vamos a obtener se basan en que ofrecemos unos servicios de valor que nos diferencian de otros competidores. Obviamente el entorno cloud es muy demandado por las empresas con la intención de hacer más con menos, pero no basta con plantear solo la migración. Es fundamental realizar una consultoría que racionalice sus activos IT decidiendo cuáles merece la pena subir a la nube y cuáles no. Y una vez en ella, monitorizar continuamente su consumo para poder optimizar su coste.



Las organizaciones cada vez se interesan más por la optimización del gasto en IT y ahí nos reconocen como especialistas. Pero además, en este cierre del año satisfactorio influye también un cada vez mayor interés de las organizaciones por iniciar proyectos de inteligencia artificial. Estamos viviendo un resurgir de esta tecnología con múltiples proyectos en marcha. A esto sumamos el buen comportamiento de nuestra línea de servicios de seguridad, un aspecto imprescindible que debe estar presente en todo despliegue de IT de forma integral”.

En el caso de Pedro Quiroga, pone más el foco en Black Friday y la campaña de Navidad, donde “tenemos depositadas muchas expectativas, como otros años. Esta época supone un impulso para las cuentas de resultados gracias a estas acciones puntuales que permiten dar el último empujón a las ventas globales. Creemos que suponen un impacto decisivo, ya que con ellas no sólo promocionamos productos o soluciones, sino que también usamos como vehículo de difusión y dinamización de las principales novedades y tendencias de nuestras marcas”.

#### PREVISIONES POSITIVAS PARA 2023

Para concluir, quisimos mirar al futuro y ver qué nos deparará 2023 en opinión de los actores del mercado. Para el CEO de MCR, “es-

tamos inmersos en un período de transición para el mercado, pero esperamos que sea lo más corto posible y que el panorama sea mucho más halagüeño. Somos optimistas de cara a 2023 y creemos que una mejoría de la situación global hará que los efectos negativos provocados por los factores citados anteriormente, tengan un menor peso y que ello contribuya a la consecución de unos buenos niveles de crecimiento como ha ocurrido años atrás”.

También se muestra optimista el director general de Crayon España, que añade que “nuestra previsión es seguir con la tendencia de crecimiento de 2022. En este sentido, es interesante ver cómo la Administración Pública está emprendiendo cada vez más proyectos para mejorar la gestión de sus activos TI y optimizar los gastos, algo

fundamental cuando se trata de dinero público. Su papel como consumidor e impulsor tecnológico es muy importante. Sin duda, los servicios de migración cloud continuarán siendo demandados, pero con el valor de complementarlos con la optimización de costes TI y cloud comentada anteriormente. Los servicios de seguridad inevitablemente serán otro foco de crecimiento, lo mismo que los proyectos de IA. Eso sí, es importante destacar que la inteligencia artificial ya no se plantea como un proyecto empresarial de gran envergadura. Las empresas apuestan por su implantación gradual a través de proyectos de menor escala, a modo de prueba de concepto, que van complementándose entre sí. Esta dinámica permite trabajar con presupuestos ajustados y visualizar claramente los KPI”. ■

“**Tenemos muy buenas previsiones de cara a la campaña de Navidad, ya que supone un porcentaje muy representativo de nuestro volumen de negocio anual**”

Pedro Quiroga, CEO de MCR



¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



# INGRAM<sup>®</sup> MICRO CLOUD

► *More as a Service™*

## ¿Estás preparado para iniciar tu viaje a la nube?

Existe un mundo de oportunidades en la nube. En Ingram Micro Cloud te ofrecemos ayuda para guiarte en este viaje, a veces complejo, pero con grandes posibilidades.



comenzar



# La oportunidad de negocio de la conectividad inalámbrica en el sector hospitality

**T**ras unos años de transformación en los que todo el sector adoptó soluciones tecnológicas críticas para su subsistencia, los hoteles se han vuelto cada vez más expertos en ofrecer experiencias digitales sin fisuras. En este sentido, el acceso Wi-Fi de alto rendimiento es ahora un requisito imprescindible para unos huéspedes que disponen de múltiples dispositivos con la expectativa de poder utilizarlos en todo el recinto. Las empresas del sector necesitan

dotarse de una red inalámbrica potente, segura, fiable y automatizada que sea capaz de incorporar, tanto las innovaciones presentes, como las venideras en aras de ofrecer a los huéspedes el tipo de experiencia que los anime, no solo a volver, también a recomendar sus establecimientos. De ello hemos hablado con Cognizant, Fibratel, IPM, Grupo SATEC y SPW.

En los últimos años se ha acelerado la digitalización en muchos sectores, incluido el sector hospitality. Adaptarse a las nuevas demandas valiéndose de tecnología disruptiva e innovadora se ha vuelto una prioridad para gran parte de las empresas de este sector, conscientes de la necesidad de implementar elementos que faciliten y mejoren la experiencia del cliente. En este sentido, la conectividad inalámbrica es un servicio que ha pasado de ser una "commodity" a algo esencial. De hecho, la capacidad de ofrecer conexiones convenientes tiene un impacto significativo en la satisfacción y las calificaciones generales del cliente.

"Se estima que el 70% de los viajeros busca hoteles y apartamentos turísticos tecnológicamente evolucionados, así como una conexión wifi estable y sin riesgos, datos que animan a estos negocios hoteleros a mejorar la conectividad de



sus instalaciones", asegura David Carrión, director de Comunicaciones de Fibratel.

#### MEJORES SERVICIOS

Desde hace ya muchos años los servicios de movilidad son esenciales para la fidelización de clientes en el entorno hotele-

ro. Empezaron con portales de invitados sencillos que proporcionaban a sus clientes acceso a Internet en algunas zonas del hotel, aportando la imagen corporativa del hotel de manera muy sencilla. Ahora, sin embargo, de mano de la tecnología inalámbrica, pueden hacer lo mismo, pero ampliando los servicios a entornos superprofesionales.

Por ejemplo, se puede dar cobertura en el 100% del hotel con alta velocidad y aprovechando el acceso gratuito mediante un sencillo formulario, hacer encuestas de satisfacción, promociones o dar consejos, incluyendo la posibilidad de tener la misma apariencia que la web de hotel, haciendo hincapié en la imagen de marca,



“Es imprescindible contar con una conectividad inalámbrica de muy buena calidad”

Javier Barroso Méndez, director de Digital Experience & Engineering – South Europe de **Cognizant**



tan necesaria por motivos promocionales. También se pueden dar servicios de localización para saber dónde están las zonas de interés del hotel. En definitiva, para poder ofrecer estancias de mayor nivel, es necesaria la conectividad inalámbrica.

“Cada vez más la manera de viajar de la gente está cambiando. Ya no buscan un sitio donde hospedarse o pasar tiempo de ocio, sino que buscan lugares donde estar hiperconectados y poder combinar ocio con trabajo, hacer videollamadas,

acceder a sistemas de pago sin contacto, etc. Para esto es imprescindible contar con una conectividad inalámbrica de muy buena calidad, y cada vez más el sector hospitality se está adaptando a esta demanda”, explica Javier Barroso Méndez, director de Digital Experience & Engineering – South Europe de Cognizant.

Por su parte, Luis Giménez, director técnico de SPW, puntualiza que “la industria hotelera esta en continuo movimiento, no solo por la experiencia de usuario que necesitará más Wi-Fi y de más calidad, sino

por los servicios actuales del sector hotelero, como el servicio de restauración, que depende de tablets conectadas a Wi-Fi, o el servicio de habitaciones, que en muchos hoteles reportan directamente con smartphones para que la recepción tenga la información necesaria sobre la habitación”.

### INFLUENCIA DE LA PANDEMIA

No cabe duda de que la pandemia ha sido altamente dañina para el sector hospitality. Retomar las cifras que manejaba el sector el año anterior a la pandemia resulta una tarea complicada. Conscientes de este hecho, los negocios hoteleros han apostado por la modernización de sus establecimientos gracias a la instalación de tecnologías que mejoren el servicio al cliente final y faciliten el día a día de sus trabajadores.

Según David Carrión, de Fibratel, “tras la peor época de la pandemia, los hoteles han buscado diferenciarse de la competencia con soluciones disruptivas y la optimización de las más básicas, como es la conectividad inalámbrica”.

Sobre la influencia de la pandemia, Miguel Soler, director general de IPM en España y Portugal, recalca que, “en el negocio hotelero, por los hábitos derivados de la pandemia con la reactivación del turismo,



“El 70% de los viajeros busca hoteles y apartamentos turísticos tecnológicamente evolucionados”

David Carrión,  
director de  
comunicaciones  
de Fibratel



la gran mayoría de las consultas, reservas y gestiones se han realizado vía online para evitar desplazamientos innecesarios. Además, por ejemplo, se han aplicado novedades tan simples como los códigos QR y una conexión Wi-Fi de calidad”.

### AVANCES EN TODO EL SECTOR

La demanda de conectividad inalámbrica procede mayoritariamente de los grandes grupos y cadenas hoteleras, que ven cómo este giro hacia una experiencia más digital les beneficia doblemente. Por un lado, mejorando la experiencia del cliente e hiperpersonalizándola, para que cumpla todas las necesidades; y, por otro lado, aprovechando los beneficios de la reducción de costes y emisiones de carbono que da optimizar los servicios y hacer una gestión más inteligente de la demanda.

“Nuestro expertise en el sector nos ha mostrado que los grandes grupos hoteleros están comenzando a realizar inversiones importantes en materia de digitalización, muy centrada en la conectividad. Sin embargo, pequeños alojamientos turísticos y negocios hosteleros también reservan parte de sus presupuestos para trabajar en su digitalización. Así, independientemente del tamaño, encontramos que son muchas

las empresas del sector conscientes de la necesidad de cambio valiéndose de la tecnología”, sostiene David Carrión, de Fibratel.

Otro ejemplo a tener muy en cuenta sería el sector de los cruceros, el cual está evolucionando a gran velocidad y está trabajando para posicionarse como una opción que cubre extremo a extremo todas las necesidades de los viajeros, incluidas las de conectividad.

### TURISMO RURAL A LA ZAGA

Sin lugar a dudas, la adopción de tecnología de conectividad inalámbrica para uso interno y externo en los negocios hoteleros se ha visto más pronunciada en las grandes ciudades, pero en el mundo rural también están haciendo un gran esfuerzo en este sentido para no quedarse fuera. Sin embargo, a lo largo de todo el territorio nacional existen muchas localidades que todavía no disponen de cobertura móvil e internet que les garantice unos mínimos de calidad, estabilidad y seguridad.

La desconexión en las zonas rurales es una realidad que afecta a cerca de 200 municipios en España. Con el aumento del turismo en zonas rurales, esta falta de cobertura móvil y de internet supone un atraso en el avance en materia de digi-



## Cómo diseñar una red hotelera

**Disponer de una red inalámbrica sólida y estable en un complejo hotelero es simplemente una expectativa. Se valora el hecho de brindar a los clientes una conectividad de calidad y eficiente en todo momento, lo que pasa por proveer de tecnología puntera y una conexión WIFI a la altura de los requerimientos. En relación a los empleados, una buena conectividad facilita el trabajo diario y mejora el bienestar laboral, que es un aspecto clave para mejorar la productividad.**

**Son varios los requisitos que debe cumplir la red de un hotel:**

❖ **Cobertura WiFi completa del hotel en todas las áreas, incluidas las áreas al aire libre, como estacionamiento y piscinas.**

❖ **Alta estabilidad para garantizar la conectividad ininterrumpida de los datos comerciales y de los huéspedes.**

❖ **Ofrecer contenido publicitario y promocional a los clientes afiliados.**

❖ **Aspecto elegante para combinar con la decoración del hotel.**

❖ **Gestión sencilla de la red del hotel y cómodo mantenimiento de los equipos.**

Otro aspecto clave es la seguridad. Y es que, aunque los establecimientos hoteleros no ofrezcan su red wifi a cambio de recopilar datos de los usuarios, esta práctica sí que la pueden llevar a cabo los hackers. Para evitar esto, es importante dotar a la red del hotel de unas credenciales de acceso: nombre de red y contraseña. Asimismo, es muy recomendable realizar una auditoría de red, un servicio en el que los analistas informáticos encuentran las potenciales vulnerabilidades de una red y las resuelven. También se considera imprescindible la formación del equipo que trabaja en el hotel.

talización para negocios del sector hotelero. Y es que, contar con buena conexión es clave para muchos viajeros y ofrecer un servicio que no cubra la necesidad de los clientes puede suponer incluso pérdidas económicas para el negocio.

“El mundo rural es el gran abandonado”, apunta Javier Barroso Méndez, de Cognizant, aunque reconoce que “se está trabajando para que dispongan de una red de calidad que les permita operar de manera ágil como en cualquier punto de España. Las redes wifi 5G y 6G privadas y

públicas están permitiendo llegar a sitios donde hasta ahora no era viable”.

Oscar Rodríguez, consultor de Desarrollo de Negocio para Enterprise Networks en SATEC, recuerda que “hay iniciativas para mejorar esto, con fondos europeos, que esperamos sean aprovechadas para que estas zonas sean las mínimas. Pero sí, esto afecta a un número elevado de potenciales clientes que se quedan sin la posibilidad de una experiencia de usuario acorde con los tiempos que corren. Esperemos que se avance rápidamente

en este aspecto para igualar esta brecha digital”.

### APOYO GUBERNAMENTAL

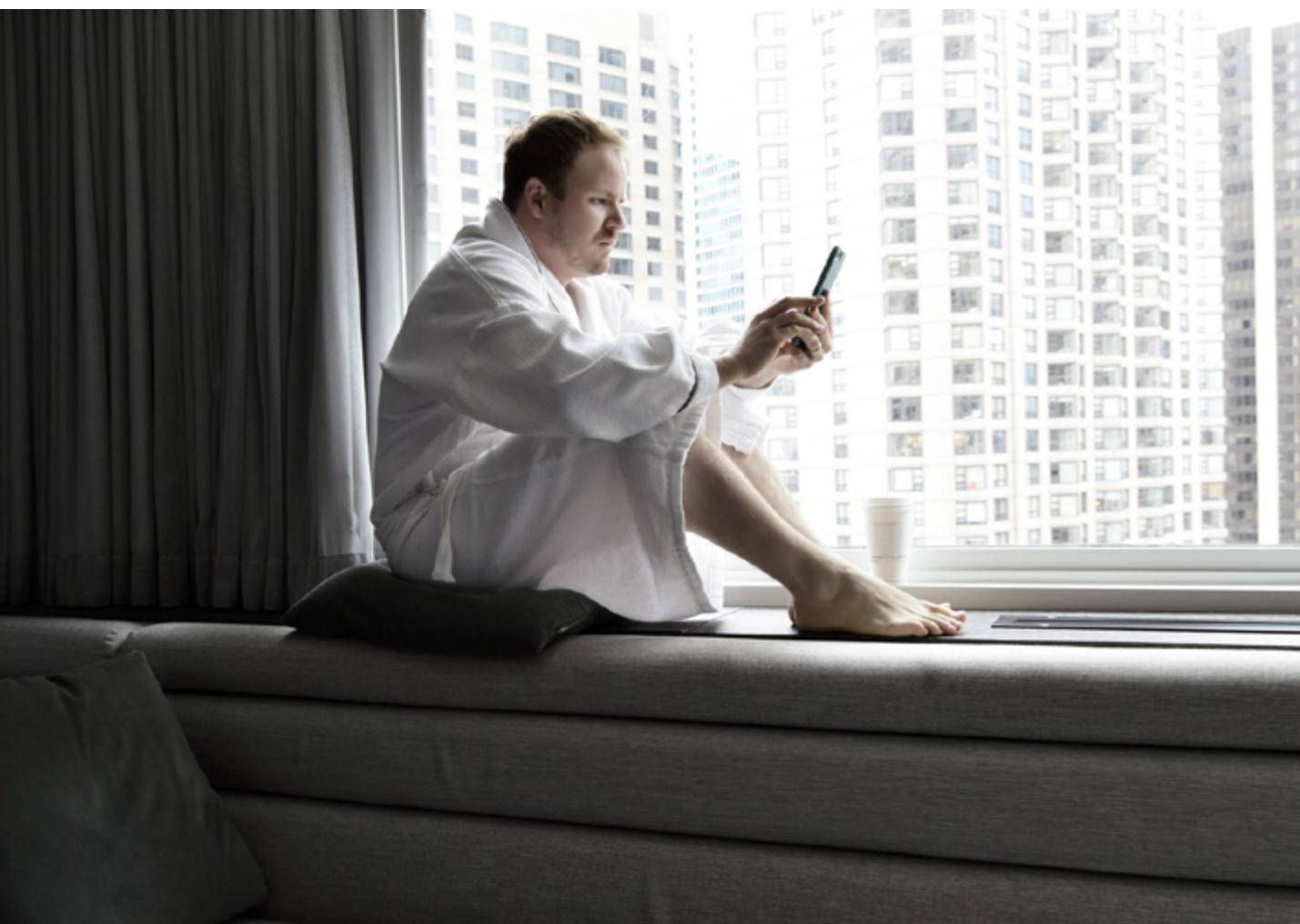
En relación con los fondos europeos, una de las iniciativas enmarcadas en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, dirigidas a ayudar al sector hospitality y ponerlo en valor, es el Plan de Modernización y Competitividad del sector turístico, que supondrá una inversión pública de 3.400 millones de euros. Con el mismo se pretende poner en marcha proyectos de desarrollo tecnológico innovadores que incorporen tecnologías emergentes o de nuevo desarrollo con riesgo tecnológico medio/bajo y que permitan mejorar la competitividad del sector turístico mediante la incorporación de tecnologías emergentes o de nuevo desarrollo en el ámbito del internet de las cosas, 5G, big data, ciberseguridad o aplicaciones móviles, sin carácter limitativo.

“La falta de inversión es la barrera principal por la que muchas empresas no apuestan por la digitalización y mejora de sus conexiones. Gracias a los fondos Next Generation, esta preocupación disminuye y, por tanto, lleva a muchas empresas a aventurarse en la adopción de tecnologías que mejoren el servicio. En



“Las empresas del sector aprovecharán los fondos europeos para avanzar en sus proyectos de digitalización”

Miquel Soler, director general de IPM en España y Portugal



concreto muchas se centran en la mejora de la conectividad wifi, conscientes de las demandas de gran parte de los viajeros”, afirma David Carrión, de Fibratel.

“Los fondos europeos para el sector hotelero se van a centrar, sobre todo, en el apoyo para la transición energética y la sostenibilidad, pero también hay una parte destinada a la digitalización y a la recuperación de la industria tras las horas bajas que han sufrido por la pandemia”, señala Miquel Soler, de IPM. “Las empresas del sector no dudarán en aprovechar los fondos europeos para avanzar en sus proyectos de digitalización”.

Oscar Rodríguez, de SATEC, también cree que “los fondos europeos Next Generation pueden venir muy bien para aquellas empresas que por motivos económicos y de tiempo no han podido completar estos nuevos retos tecnológicos. En cuanto vean que la elección de un hotel es dependiente de estos aspectos, será casi de obligado cumplimiento”.

### VALOR AÑADIDO DEL CANAL

Si la inversión es clave, el papel de los partners es crucial en este momento de cambio tan rápido para el sector hospitality, siendo necesario asegurarse trabajar con aquellos partners que tienen el co-

nocimiento necesario para llevar a cabo la implementación satisfactoria de las iniciativas y además tienen la capacidad y la presencia para hacerlo. En definitiva, “prevalecerán aquellos partners que den garantía y calidad en sus servicios”, apostilla Luis Giménez, de SPW. “Las empresas empiezan a mirar mucho las reseñas, las recomendaciones, no quieren montar cualquier marca o una instalación sin garantías”.

En la misma línea, David Carrión, de Fibratel, defiende que “los partners espe-

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?

cialistas estamos ayudando a los clientes finales a elegir soluciones que le aporten una mejor experiencia de usuario al huésped y que le aporten nuevos canales de comunicación con ellos”.

Por su parte, Javier Barroso Méndez, de Cognizant, opina que los partners que de



“Intentamos que los proyectos de conectividad no se queden solo en eso”

Oscar Rodríguez,  
consultor de desarrollo de negocio para Enterprise Networks en SATEC



manera continuada tienen cada vez una posición más activa son las consultoras, las cuales son capaces de tener una visión de extremo a extremo e influenciar desde una posición de experto en transformación. “Aun así, todos los partners juegan un papel importante y todos ellos están dentro de la ecuación para poder llevar a cabo la transformación del sector. Hay espacio para todos y todos aportan valor”, puntualiza Barroso.

Poder aportar un mayor valor añadido y tener presencia en todo el ciclo de vida de experiencia, permite a los partners trabajar con unos márgenes razonables y

alineados con el valor aportado. En este sentido, en lo que todos coinciden es en la importancia de ofrecer la conectividad como parte de un proyecto más complejo.

“Si la red que montamos por renovación tecnológica o nueva implantación lleva servicios de localización, servicios de securización potentes, o servicios de control de acceso a la red, entonces los márgenes pueden ser buenos”, concluye Oscar Rodríguez, de SATEC. “Intentamos que los proyectos de conectividad no se queden sólo en eso, sino que ofrecemos también la posibilidad de adecuar la red a las deman-

das actuales. Por ejemplo, conexiones de acceso renovadas y multigigabit, o uplinks con más ancho de banda para soportar las aplicaciones nuevas, las cuales requieren de mayor disponibilidad y capacidad”. ■

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



### MÁS INFORMACIÓN

-  [Más de 84 millones de euros en ayudas para llevar la banda ancha a las zonas rurales](#)
-  [Reyes Maroto en #DES2022: 'Las empresas turísticas deben desarrollar nuevos modelos de negocio'](#)
-  [Tecnologías como Big Data o realidad virtual son claves para modernizar el turismo](#)
-  [Innovación tecnológica, la vacuna para un turismo seguro](#)



“Prevalecerán aquellos partners que den **garantía y calidad** en sus servicios”

Luis Giménez,  
director técnico  
de **SPW**

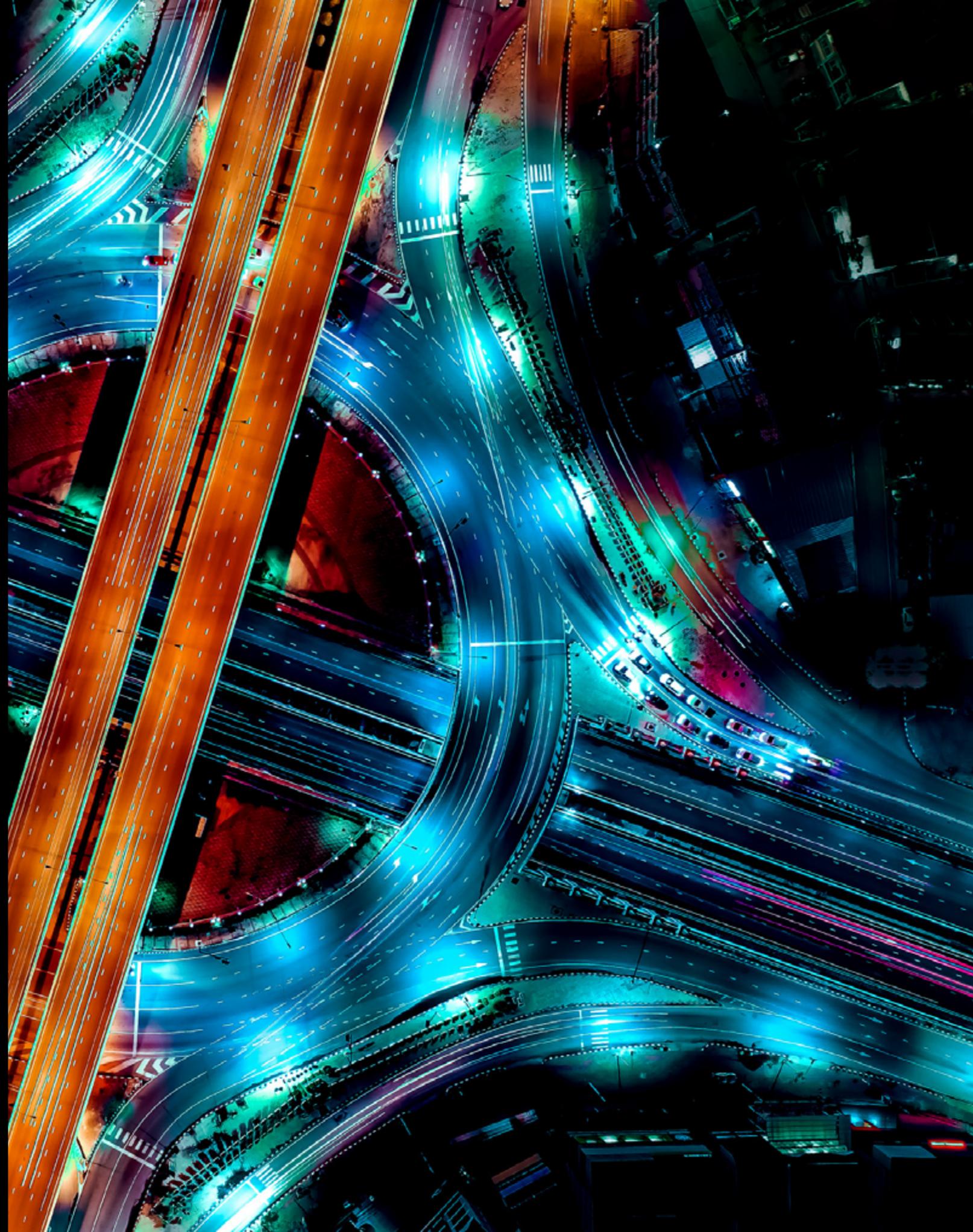


# La distancia más corta entre innovación y realidad

Ayudamos a empresas de todos los tamaños e industrias a desarrollar las soluciones de TI más potentes, prácticas y completas, integrando múltiples proveedores.

**ARROW**

[arrow.com/ecs/es](http://arrow.com/ecs/es)





# El papel del ecosistema en el próximo escenario cloud

La mitad de las organizaciones españolas espera tener implementado un modelo híbrido o multicloud en los próximos cinco años, lo que supone un crecimiento interanual del 34% con respecto a periodos anteriores. La computación en la nube ha entrado en una fase de madurez caracterizada por una mayor estandarización y compatibilidad entre plataformas. ¿Cuáles son las principales tendencias que se darán en 2023 en torno al fenómeno cloud? ¿Cuáles son las nuevas propuestas de fabricantes y mayoristas al canal en este entorno?

De estas y otras cuestiones debatimos junto a Javier Grande, business solution & transformation manager en Arrow ECS España; José Manuel Marina, director general de Crayon Spain; Pablo Ruiz-Hidalgo, director de cloud sales en Ingram Micro España; Roberto Alonso, cloud & business manager en V-Valley Iberia; y Daniel Cala, sales partner director en Wolters Kluwer España.

### UNA COYUNTURA COMPLICADA

Pese a que todo parece indicar que las empresas han mantenido y tienen intención de seguir haciéndolo sus inversiones en digitalización y, por ende, en su camino hacia la nube, la coyuntura actual pone alguna sombra. Por este motivo, quisimos arrancar el debate hablando del momento que vivimos y de cómo puede afectar a estas inversiones. En palabras de Javier Grande, "estamos viendo que esta desconfianza hace que las empresas optimicen, y no hay nada mejor que el pago por uso para dimensionar. Por otra parte, vemos que las empresas están aprovechando mejor los recursos adquiridos para sacar el máximo jugo de la tecnología, como elemento que nos ayudará a seguir avanzando".

Una visión complementaria presenta José Manuel Marina, que apunta que "las empresas cada día se van más a la nube por varios

elementos: la incertidumbre, el problema que hubo en la cadena de suministro, el coste de la energía... Esto ayuda a que las personas busquen soluciones más seguras, como la nube, y de control de costes para seguir con el negocio en marcha".

También es optimista Pablo Ruiz-Hidalgo, que comenta que "en los últimos 20 años, el sector TI ha tenido unos crecimientos exponenciales. En épocas de crisis siempre ha sido una salvaguarda, y más cloud, como hemos visto durante la Covid. Lo que vemos es un aumento de la presencia en cloud como forma de proteger las inversiones. Además, los grandes proveedores están apostando

por energía limpia en sus nuevas instalaciones para control el coste energético".

Coincide con ellos Roberto Alonso, "la situación no parece afectar a los presupuestos, que ya estaban cerrados. Es cierto que puede haber alguna incertidumbre de cara al año que viene, pero el de la nube es un negocio recurrente y será sostenido durante los próximos años. Es posible que vivamos un proceso de optimización, peso seguro que va a haber nuevos proyectos, porque las barreras de entrada para nuevas iniciativas son menores en cloud y la tecnología es cada día más crítica para las empresas".



### EL PAPEL DEL ECOSISTEMA EN EL PRÓXIMO ESCENARIO CLOUD

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



Finaliza Daniel Cala indicando que “nosotros no hemos parado de crecer, y la cloud está impulsando nuevos modelos de relación en los negocios y nuevos modelos de competitividad en la empresa. Estamos en un sector privilegiado, vendiendo algo imprescindible para las empresas, sobre todo la cloud”.

### ¿INCREMENTO DE COSTES CLOUD?

Algunas informaciones publicadas apuntan a que los costes de la nube van a incrementarse por el efecto de la energía, entre otras posibilidades, pero, para José Manuel Marina, “lo que más va a impactar no es tanto el coste energético, sino el cambio de la moneda euro-dólar”, algo que comparte Pablo Ruiz-Hidalgo, que añade que “habrá ajustes de otro tipo, pero los hiperescalares están trabajando en el tema energético para enfrentarse a este problema. Puede haber incrementos, todos los años los hay, pero más por otras cuestiones como la moneda o la propia tendencia del mercado”.

“En nuestro caso”, señala Roberto Alonso, “atendemos al canal español, y no tenemos capacidad de decidir si un proveedor sube sus precios. La realidad es que el canal debe trabajar en el control de costes y la fidelización, que es en lo que debe trabajar”.

### NUEVOS MODELOS: HIBRIDACIÓN, MULTICLOUD...

Las consultoras apuntan a nuevos modelos: multicloud, hibridación... En palabras de Daniel Cala, “hemos preguntado a nuestros clientes y ellos nos dicen que para competir necesitan tecnología, y si quieres ganar, necesitas cloud. Y esto lo dicen profesionales que todavía no están allí. Esta va a ser la tendencia que consolide la realidad actual. En los próximos meses va a haber cambios normativos que van a llevar tecnología a cualquier empresa, por pequeña que sea. Esto nos va a llevar, irremediablemente, independientemente del modelo concreto, a cloud”.

“La realidad depende del tipo de empresa”, explica José Manuel Medina, “las pymes van más a un modelo cloud, porque no pueden mantener otros modelos. Las medianas grandes, sí tienen un modelo híbrido, porque tienen un legacy que mantener y amortizar, mientras que cloud les ofrece flexibilidad, control de costes, optimización...”.

Añade Javier Grande que “desde el punto de vista de nuestros fabricantes, todos apuestan por la hibridación, securización del dato allá donde esté... y vemos cada día un mayor auge de las soluciones SD-WAN para conexión de diversas ubicaciones. No podemos olvidar tampoco las alianzas entre los propios hiperescalares para evitar el locking

“Cloud es un mundo en el que **todos trabajamos conjuntamente** para aportar el mejor valor posible”

Javier Grande, business solution & transformation manager en **Arrow ECS España**

vendedor. Es un mundo en el que todos trabajan conjuntamente para obtener el mejor resultado posible”.

De la misma opinión es Roberto Alonso, “el mundo va a ser híbrido”, pero resalta que “el canal tiene mucho recorrido por delante. Una



“La situación actual hace que las personas busquen **soluciones más seguras y con control de costes**, como la nube, para seguir con el negocio en marcha”

José Manuel Marina, director general de **Crayon Spain**

Resume Pablo Ruiz-Hidalgo estas ideas comentando que “hibridación, sí, es la tendencia, pero hay reticencias y barreras que hay que romper, y una de ellas es la del conocimiento. Mantener una infraestructura de múltiples elementos y tecnologías tiene un coste adicional para el cliente. Otro es la necesidad de herramientas que coordinen y orquesten esta hibridación y, por último, la parte legal, porque los cambios tecnológicos tienen implicaciones y barreras dentro de las que te tienes que mover. Hay que trabajar en ello para dar seguridad a la empresa en este terreno”.

#### **DIVERSOS PERFILES DE PARTNERS**

El canal es muy diverso, y las empresas no tienen siempre la misma velocidad de evolución. En opinión de Roberto Alonso, “llevamos muchos años ayudando a diferentes clientes, de diferentes tamaños, a subir a la nube, y el número es creciente de for-

ma constante. Sin embargo, la tecnología es compleja y requiere mucha inversión y conocimiento, y la velocidad de la tecnología no siempre es fácil seguirla. La especialización es la clave para ello. Cada empresa debe buscar su propio camino y sus socios de confianza para recorrerlo”.

“Cloud lleva a la especialización de canal”, sentencia José Manuel Marina. “Esta especialización es cara, por lo que necesi-

Clica en la imagen para ver la galería completa



parte es el mundo SaaS, pero la parte de IaaS tiene todavía mucho recorrido. Muchos partners pueden ver que hay diferentes etapas, y les animamos a que sigan avanzando”.

En palabras de Daniel Cala, “queremos que el canal participe de esta parte del negocio, y eso lo hacemos con el Marketplace. Vamos más allá de la distribución con el negocio de desarrollo. Son nuevas oportunidades para el canal, y debe ser parte de la estrategia de cada compañía”.

Clica en la imagen para ver la galería completa



tan invertir en este nuevo modelo sin olvidar lo que les mantiene el negocio. Por eso nosotros les ayudamos a buscar alianzas para ofrecer este tipo de servicios. Ir a un entorno multicloud, para el canal, sin ayuda, es muy difícil, porque necesitan fortaleza, capacidad y experiencia, y el mercado no es capaz de cubrir esta demanda de profesionales”.

En palabras de Pablo Ruiz-Hidalgo, “trabajamos con nuevos partners que empiezan a trabajar en un entorno cloud, y nosotros les ayudamos en el proceso. En nuestro caso, hablamos de un 20% de nuevos partners. Vemos mucha especialización, incluso entre los nativos en cloud. Los proyectos de cloud deben estar muy bien justificados, y los partners nativos lo hacen muy bien. Estamos en un contexto de crecimiento de partners en cloud, y nuestro papel es potenciarlo”.

De similar opinión es Javier Grande, que señala que “una vez que mueves a un cliente a cloud, el ahorro de costes que les proporcionas no se lo guardan, sino que lo invierten en subir nuevas cargas, securizar, optimizar... es un ciclo que no acaba. La especialización permite ofrecerles soluciones verticales en función de nuestro propio conocimiento. En nuestro caso, además, hemos visto, que hay una capa de partners para los que cloud ha

sido una salvación en un momento en que había problemas con la cadena de suministro, permitiéndoles avanzar en la digitalización de sus clientes”.

Matiza Daniel Cala que “los partners necesitan construir una propuesta de valor alrededor de los servicios, y si esta pone en el centro al cliente, es cuando tienes éxito y cuando lo que ahorras lo vuelves a invertir, porque estás interesado en el crecimiento



“  
Vemos un **aumento de la presencia en cloud** como forma de proteger las inversiones”

Pablo Ruiz-Hidalgo, director de cloud sales en **Ingram Micro España**

y la transformación. El partner necesita una muy buena estrategia apoyada en sus capacidades y arropada para dar la respuesta que el cliente necesita”.

“Algo que, evidentemente, favorece la cloud”, añade Roberto Alonso, “que te facilita esta relación directa con el cliente para seguir creciendo con él”.

#### ¿EXISTEN RETICENCIAS EN EL CANAL?

Apunta Pablo Ruiz-Hidalgo que “el que es reticente al modelo cloud, lo va a seguir siendo, pero lo cierto es que es algo mucho menor. Los crecimientos son exponenciales, en cualquier caso”.

“El partner tiene que evolucionar”, recalca José Manuel Marina, “porque ninguno puede sobrevivir solo con el mismo negocio que tenía hace diez años. Debe dar el siguiente paso, porque lo otro es algo residual”.

“

Es cierto que puede haber alguna incertidumbre de cara al año que viene, pero **el de la nube es un negocio recurrente y será sostenido durante los próximos años**”

”

Roberto Alonso, cloud & business manager en **V-Valley** Iberia

atrás”, porque, sin duda, complementa Pablo Ruiz-Hidalgo, “tienen que dar respuesta a lo que la sociedad está demandando”.

#### EL PROBLEMA DEL TALENTO

Un problema para el sector TIC en general, y para este segmento en particular, es la falta de profesionales capacitados, como ya se ha comentado en este propio debate. Para el director general de Crayon Spain, “debe cambiar un poco la sociedad, para empezar, porque este tipo de profesionales no tienen que necesitar un título universitario, y hay otras opciones mucho más interesantes para este segmento, que pueden salir ya con un puesto de trabajo. Hay 120.000 vacantes. ¿Qué sector puede presumir de algo así? Siendo, además, un trabajo estable y cualificado. Hay una gran variedad de perfiles y cada profesional debe decidir hacia dónde orientar su futuro”.

“Hay un gran desconocimiento”, apunta el director de cloud sales en Ingram Micro España, “hay una barrera tecnológica, similar a la de las empresas, en la parte formativa. Muchos lo ven como algo complicado, cuando ahora cada vez es más sencilla. Esas barreras hay que eliminarlas con el trabajo de todos, incluidos nosotros, que debemos ayudar a formar a las personas, y más en un país con altos niveles de desempleo juvenil y de más de 50 años. Hablamos de personas que podrían acceder al mercado laboral en un negocio de futuro”.

Las empresas, apunta el sales partner director en Wolters Kluwer España, “están haciendo un gran esfuerzo para atraer y retener talento, pero este no está solo en las personas jóvenes, sino en todo tipo de profesionales, que tienen otra experiencia y que pueden avanzar hacia otras oportunidades. Hay que aprovechar todo el talen-

Clica en la imagen para ver la galería completa



“Ya se ha superado el debate de si cloud sí o no”, sentencia Roberto Alonso, “pero hay aspectos críticos para una empresa que implica otra evolución”, porque hay que entender, añade Daniel Cala, “que estamos sujetos a ciertas variaciones generacionales, y es posible que, en algunos casos, siga habiendo cierta reticencia al cambio, pero es algo que las nuevas generaciones directivas van a dejar

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



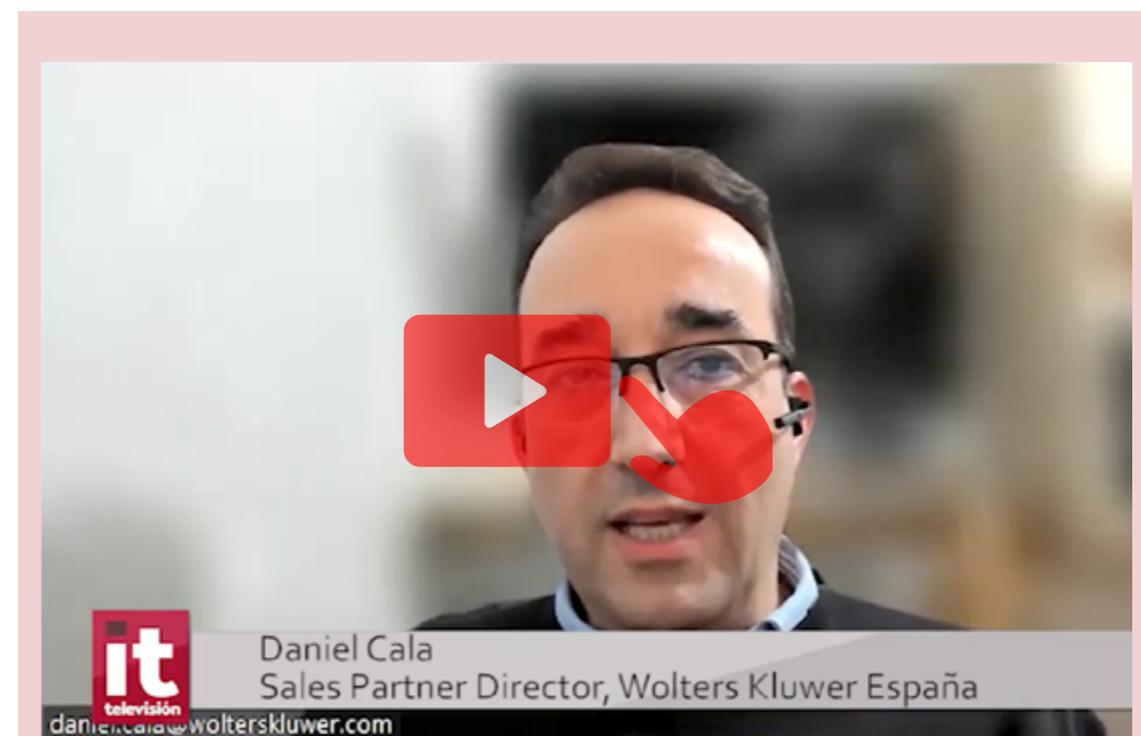
## “Cloud está impulsando nuevos modelos de relación en los negocios y nuevos modelos de competitividad en la empresa”

Daniel Cala,  
sales partner director en **Wolters Kluwer** España



cambiante que antes. La demanda está y el agujero es cada vez más grande, y es esencial la implicación de las instituciones para ayudar con esto. Es un freno, pero creo que también debemos verlo como una oportunidad. Eso sí, las empresas no deben olvidar en trabajar en la retención del talento, una vez que lo tienen”.

Para el business solution & transformation manager en Arrow ECS España, “nosotros estamos trabajando con los preventas en soluciones tradicionales para capacitarles en soluciones híbridas para que, a su vez, puedan formar al resto de partners, para que puedan seguir creciendo con profesionales altamente valiosos. Hay que apostar también por los proyectos de re-formación, aprovechando todas las posibilidades para seguir incrementando las capacidades de tus profesionales” ■



**“La nueva Ley Antifraude incidirá en todos los sistemas informáticos de facturación”, Daniel Cala, Wolters Kluwer**



to disponible en el mundo de la tecnología. Hay que buscar y gestionar el talento, tanto interna como externamente”.

En palabras del cloud & business manager en V-Valley Iberia, “muchos partners nos dicen que podrían acometer más proyectos si tuvieran más profesionales. Y es verdad que somos parte de iniciativas formadoras de asociaciones o fabricantes, pero no es algo inmediato y mucho más



**V-Valley**

enhancing your business

# V-Valley, el punto de referencia para tu negocio



ESPECIALISTAS EN ADVANCED SOLUTIONS

Te acompañamos para ayudarte a potenciar, aún más, tus proyectos de transformación digital dirigidos a clientes finales y Administraciones Públicas. Entra en [v-valley.es](https://v-valley.es) y accede a la más amplia gama de soluciones y servicios.

#enhancingyourbusiness

**it** Reseller  
TECH&CONSULTING

**ESPECIALES**

**SHARP / NEC**

**NEC**

4K Video Demonstration

**SHARP NEC**

**A LA VANGUARDIA EN**

**TECNOLOGÍA AUDIOVISUAL**





EN LAS JORNADAS DE PUERTAS ABIERTAS, CELEBRADAS LOS DÍAS 23 Y 24 DE NOVIEMBRE EN MADRID, LOS PARTNERS HAN TENIDO LA OPORTUNIDAD DE VER DE PRIMERA MANO LAS NUEVAS PANTALLAS LFD E758 Y LOS PROYECTORES SERIE PV, ENTRE OTRAS NOVEDADES. FEDERICO HABA, HEAD OF SHARP NEC DISPLAY SOLUTIONS IBÉRICA, HABLÓ EN EXCLUSIVA CON IT RESELLER SOBRE EL EVENTO, LA EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA Y SU APUESTA POR EL CANAL.

## EL SHOWROOM DE SHARP NEC REÚNE AL CANAL EN TORNO A SUS ÚLTIMAS NOVEDADES

Tras dos años sin celebrar su encuentro con el canal por la pandemia, SHARP NEC Display Solutions Ibérica ha abierto de nuevo las puertas de su Showroom en Madrid, un espacio que ha sido recientemente renovado para dar cabida a las novedades más recientes de la compañía, como las nuevas pantallas

LFD E758, la nueva M321, los nuevos proyectores serie PV y la nueva versión del SW de Sala de Control Hiperwall. En sendas jornadas de puertas abiertas, celebradas los días 23 y 24 de noviembre, los partners han podido comprobar in-situ el funcionamiento de las soluciones y conversar con expertos de la compañía.



## “Somos un fabricante único en el mercado audiovisual”: Federico Haba (Sharp NEC)

“El objetivo principal era retomar esta actividad. Es un evento que nosotros hemos celebrado prácticamente desde que inauguramos el espacio, hace aproximadamente 10 años, en una fecha que nos viene bien, pues la respuesta del canal siempre ha sido buena, pero que se interrumpió por el COVID-19. Estamos encantados de retomar este foro de encuentro con el canal”, asegura Federico Haba, Head of SHARP NEC Display Solutions Ibérica. “La respuesta que hemos tenido ha sido buena, con más de un centenar de partners registrados”. Según

Haba, SHARP NEC Display Solutions es un fabricante de soluciones de valor añadido, las cuales necesitan ser vistas por el partner para que pueda comprobar qué valor diferencial aportan, de ahí la importancia de la celebración de este encuentro.

Adicionalmente, hay dos argumentos importantes que han hecho que la edición de este año sea un tanto especial. El primero es la reforma realizada en la sala, para resaltar los distintos espacios de demostración. El segundo argumento son las dos nuevas incorporaciones al equipo realizadas este año:

las de José Luis Díaz del Río, Channel Account Manager, y Sergio Carrasco, Solution Sales Engineer. “Ha sido una buena oportunidad para presentar oficialmente el equipo al canal”, recalca Federico Haba.

### AVANCES EN LA INTEGRACIÓN

Desde que se anunciase la creación de la empresa conjunta SHARP NEC Display Solutions Europe, se inició un proceso de alineación de las soluciones audiovisuales de ambos fabricantes, que debido a la pandemia sufrió retrasos, pero que ahora sigue la

## A LA VANGUARDIA EN TECNOLOGÍA AUDIOVISUAL

hoja de ruta preestablecida. Como reconoce el directivo, “sí es que es verdad que el primer año hubo cierto retraso en el proceso, debido a temas legales que tardaron más de la cuenta en ejecutarse. Pero a nivel corporativo ya está todo el organigrama diseñado”.

La oferta de SHARP NEC Display Solutions abarca así muchas líneas de producto, desde monitores de escritorio a pantallas de gran formato y videowalls, pasando por las líneas de LED, de proyección y de software. Actualmente, la familia que más volumen de negocio genera es la de pantallas de gran formato en toda su amplitud, incluyendo equipos de 32 pulgadas en adelante, tanto táctiles como no táctiles.

“El LED ha crecido mucho durante el último año y medio, desde que lanzamos la nueva gama, y es una línea de producto que a día de hoy es la segunda en facturación para nosotros, por delante de la de proyección”, señala Haba. Mientras que la línea de proyección en formato pequeño es un mercado decreciente, la gama media alta se mantiene estable, siendo un mercado donde SHARP NEC se mantiene fuerte.

Por sectores, a nivel B2B, la compañía goza actualmente de una presencia muy fuerte en Meeting & Colaboration, donde puede ofrecer una oferta muy completa. Transporte



es otro vertical donde está intensamente posicionado, sobre todo en el segmento aeroportuario, y también en educación, museos y centros comerciales. “Uno de los verticales que queremos potenciar este año, porque es donde creemos que tenemos una alta capacidad de crecimiento, es el de retail. El objetivo pasa por no desatender los verticales donde ya tenemos una presencia fuerte y apostar por verticales donde tenemos campo para crecer”, confirma Federico Haba.

### NEGOCIO AL ALZA

Hablando de facturación, recién iniciado su tercer trimestre fiscal, el balance de SHARP NEC Display Solutions Ibérica en lo que va

de año es muy positivo. Como asegura el directivo, “el primer semestre fue muy bueno, particularmente el primer trimestre que fue espectacular, y, de momento, el arranque de la segunda mitad del ejercicio sigue manteniendo esa tendencia positiva. Por lo tanto, las expectativas para el final del año son muy buenas”.

A nivel de cifras, el repunte de actividad registrado en el primer trimestre se ha traducido en un crecimiento de facturación en torno a un 15% por encima de las cifras del mismo período del año fiscal anterior. Por tanto, año a año, y obviando el 2020 que fue un año convulso por la pandemia, la compañía ha crecido dos dígitos.



De izquierda a derecha: Fernando Serrano, Channel Sales Manager; Federico Haba, Country Manager de Sharp/NEC en España; José Luiz Díaz, Channel Account Manager de Sharp/NEC en España; y Sergio Carrasco, Solutions Sales Engineer de Sharp/NEC en España.

**“EL OBJETIVO PRINCIPAL DE ESTE EVENTO ERA RETOMARLO, INICIATIVA QUE NOSOTROS HEMOS CELEBRADO PRÁCTICAMENTE DESDE QUE INAUGURAMOS EL ESPACIO, HACE APROXIMADAMENTE 10 AÑOS”**

## A LA VANGUARDIA EN TECNOLOGÍA AUDIOVISUAL



De cara al final del año, coincidiendo con el cierre de los presupuestos de muchas empresas, se está notando una gran actividad, particularmente en todo lo que es el entorno corporativo, tanto en la parte de pantallas LED para salas como en lo relativo a monitores colaborativos para salas de coworking.

Las previsiones de SHARP NEC Display Solutions Ibérica para el presente ejercicio pasan por mantenerse en la horquilla de crecimiento de entre un 15 y un 20% sobre el ejercicio anterior, y la previsión para el próximo ejercicio, que arranca el 1 de abril de 2023, es seguir manteniendo el doble dígito de crecimiento. En cuanto al peso que tiene el negocio ibérico en el conjunto de EMEA, Haba apunta que ha crecido entre dos o tres puntos porcentuales sobre el peso que tradicionalmente venía teniendo. ■

**LAS PREVISIONES DE SHARP NEC DISPLAY SOLUTIONS IBÉRICA PARA EL PRESENTE EJERCICIO PASAN POR MANTENERSE EN UN CRECIMIENTO DE ENTRE UN 15 Y UN 20% SOBRE EL EJERCICIO ANTERIOR, Y LA PREVISIÓN PARA EL PRÓXIMO EJERCICIO, ES PROSEGUIR EN EL DOBLE DÍGITO**

## CONTENIDO RELACIONADO

[Sharp NEC Display Solutions Ibérica abre las puertas de su renovado showroom](#)

[Sharp NEC presenta en ISE 2022 sus nuevos proyectores para ocio y educación](#)

SI TE HA GUSTADO ESTE ESPECIAL, COMPÁRTELO



Sharp NEC y su innovadora propuesta tecnológica

## DE LA MANO DEL CANAL

Para lograr sus objetivos, el canal es clave para la compañía, un canal compuesto por partners directos, los mayoristas TD SYNEX, Ingram Micro, EET, Estalella Audiovisual y Caverin | Econocom en España, y eSistemas y Liscic en Portugal; y partners indirectos, que son los integradores en los que SHARP NEC se apoya. “A día de hoy, no se prevén cambios en el canal directo”, aclara Federico Haba, añadiendo que “tenemos muchísima actividad con el canal integrador”.

Como fabricante con un extenso abanico de productos, en el que un amplio porcentaje son soluciones de valor añadido, SHARP NEC precisa de integradores que sepan trasladar y transmitir los puntos diferenciales que pue-

de ofrecer un producto al cliente final, para lo que trabaja muy de la mano del canal. “Para nosotros el canal no es una herramienta o una pasarela para mover producto, sino que es un aliado estratégico. Por ello, nuestra apuesta por el canal es muy fuerte”, concluye Haba.

Para apoyar a su canal, SHARP NEC Display Solutions cuenta con el programa de partners SolutionsPLUS, que está abierto a los distribuidores que se dirigen únicamente a los usuarios finales y que están haciendo negocios con la compañía. Heredado de NEC Display Solutions, el programa ofrece a sus miembros acceso a promociones, incentivos, documentación técnica, etc.



# Te acompañamos.

Déjanos acompañarte en el viaje de tu empresa hacia la nube desarrollando nuevos servicios para tus clientes.

Crayon invierte en tecnología y en personas comprometidas que te asesoran sobre las inversiones en la nube. Aprovecha nuestros conocimientos y potencia tu negocio de la manera más rentable.



Reduce tiempo y costes en las operaciones de IT.



Dispón en cualquier momento de un equipo internacional de expertos.



Obtén a la vez servicios más rentables y modernos.

Contacta con nosotros y conoce nuestro programa de partners.

Más información



 **Reseller**  
TECH&CONSULTING  
**ESPECIALES**

GRUPO **mcr**<sup>®</sup>

**MCR ENTREGA SUS**

**PREMIOS 2022**





TRAS DOS AÑOS SIN CELEBRARSE  
DEBIDO A LA PANDEMIA, MCR HA VUELTO  
A ORGANIZAR SUS TRADICIONALES

PREMIOS CON LOS QUE RECONOCE LOS  
PRODUCTOS, SOLUCIONES Y EMPRESAS  
QUE MÁS ACEPTACIÓN HAN REGISTRADO  
EN 2022 Y QUE HAN CONTRIBUIDO AL  
CRECIMIENTO DEL NEGOCIO. PEDRO  
QUIROGA, CEO DE MCR, DESTACÓ LA  
MEJORÍA EXPERIMENTADA POR LA  
COMPAÑÍA EN DIFERENTES DIVISIONES.

# MCR REÚNE A MÁS DE 600 INVITADOS

# EN LA XIII EDICIÓN DE SUS PREMIOS

La XIII Edición de los Premios MCR congregó en la sala madrileña Oh My Club a más de 600 personas entre fabricantes, partners, clientes y prensa, tras dos años en los que no se ha podido celebrar esta gala a causa de la pan-

demia. Con el apoyo de Intel, Samsung y ZTE como patrocinadores principales del evento, la noche contó con Patricia Conde como maestra de ceremonias junto a Carmen Martínez, directora de Marketing de MCR.

**“2022 HA SIDO UN AÑO COMPLEJO DEBIDO AL ESCENARIO COYUNTURAL QUE ESTAMOS SUFRIENDO, TRAS DOS AÑOS EXCEPCIONALES. PERO, COMO PRINCIPAL HITO, DESTACARÍA LA CONSOLIDACIÓN DEL GRUPO MCR EN SÍ”**

**EDUARDO MORENO, DIRECTOR GENERAL DE MCR**

### PATROCINADORES

El evento, que congregó a más de 600 invitados, contó el patrocinio de:

**SAMSUNG**

intel. ZTE



**“2022 ha sido el año de la consolidación del grupo MCR con sus distintas divisiones”:** **Eduardo Moreno (MCR)**

Fue una noche que además sirvió para agradecer el trabajo y apoyo que el canal IT ha depositado en el mayorista a lo largo del año. Pedro Quiroga, CEO de MCR, agradeció a todos los asistentes su compromiso con el progreso del sector de la tecnología y destacó el crecimiento experimentado por la compañía en diferentes divisiones.

En declaraciones a IT Reseller, Eduardo Moreno, director general de MCR, ha querido hacer balance de 2022: “Este ha sido un año complejo debido al escenario coyuntural que estamos sufriendo, tras dos años excepcionales. Pero, como principal hito, destacaría la consolidación del Grupo MCR en sí, con MCR PRO como referencia en el

mercado audiovisual profesional; con ab materials, nuestra división de papelería, experimentando altos crecimientos; y, por último, con el nacimiento de nuestra división de seguridad perimetral, a la que se han incorporado grandes profesionales, y en la que hemos depositado grandes expectativas para el futuro”. ■



“2022 ha supuesto para Intel un antes y un después en su historia”: **Ignacio Jiménez (Intel)**

## 19 PREMIOS

Los premios recibieron más de 75 nominaciones. Los premiados en la Gala MCR 2022 fueron:

- ★ Mejor Periférico: Razer Ratón Viper V2 Pro
- ★ Mejor Dispositivo de Juego: THRUSTMASTER Volante+Pedales T248 para PS5/PS4/PC
- ★ Mejor Componente de integración: Procesador Intel Core i9-13900K
- ★ Mejor Sistema de Almacenamiento Externo: Sandisk SSD Extreme Portable
- ★ Mejor Sistema de Almacenamiento Interno: Samsung SSD 980 PRO PCIe NVMe M.2
- ★ Mejor Proyector: BenQ TH575

- ★ Mejor PC Sobremesa: Acer Predator Orion 7000 PO7-640
- ★ Mejor Monitor: Asus PG32UQ
- ★ Mejor Portátil: MSI RAIDER GE77HX 12UGS-019ES
- ★ Mejor Dispositivo de Sonido: Razer Leviathan V2
- ★ Mejor Dispositivo para el Hogar: TP-Link Sistema de Cámaras Vigilancia Inteligente Tapo C420S2
- ★ Mejor Empresa de Innovación Tecnológica: LG
- ★ Mejor Solución Empresarial: Intel
- ★ Mejor Producto de Innovación Audiovisual: Samsung Display Solutions. Pantalla Micro LED The Wall All-In-One

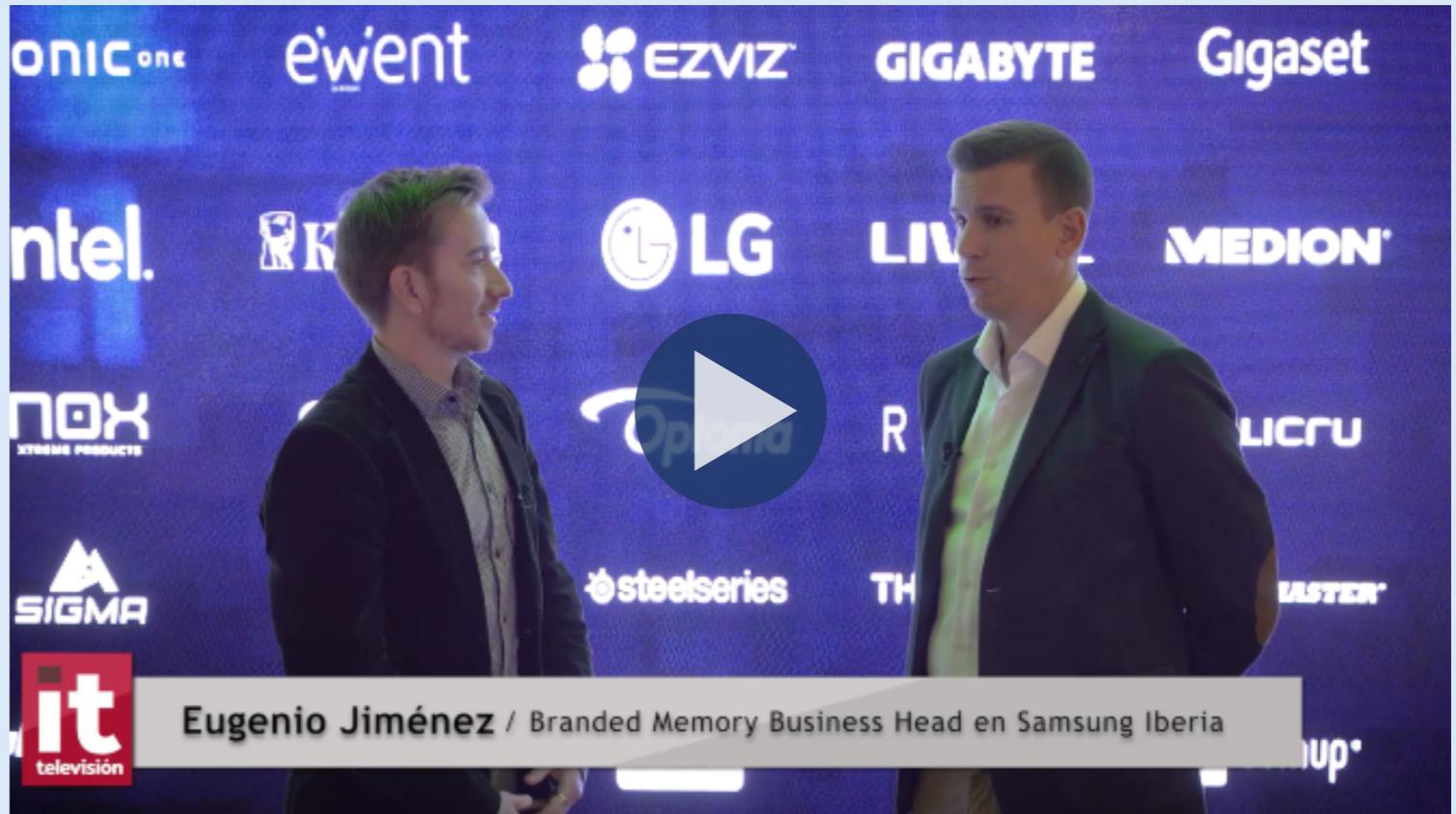
- ★ Mejor Producto de Educación: Samsung Mobile. Portátil Galaxy Chromebook 360
- ★ Mejor Producto de Movilidad Eléctrica: Patinete Eléctrico NIU KQi3 Max
- ★ Mejor Smartphone: OPPO Find X5 Pro
- ★ Mejor dispositivo Conectado (IOT): Smartwatch Amazfit GTS 2 Mini

Además, este año hubo una mención especial de la división de ab materials, perteneciente al Grupo MCR, que otorgó el Premio a la Mejor Marca en Papelería y Material de Oficina a Piqueras y Crespo.

## COLABORADORES

Además de los principales patrocinadores de los Premios MCR 2022, la gala contó con la colaboración de Acer, Azmafit, Asus, BenQ, CoolerMaster, Corsair, Creative, Dahua, Econic, Ewent, Ezviz, Gigabyte, Gigaset, Honor, HyperX HP, Kingston, LG, Livall, Medion, MSI, NIU, Nox, OPPO, Optoma, Razer, Salicru, Sandisk, Sigma, Sony, Steelseries, Sumup, The G-LAB, THRUSTMASTER, TP-Link, Trust, Ulefone, Vive y Western Digital.

**PEDRO QUIROGA, CEO DE MCR, AGRADECIÓ A TODOS LOS ASISTENTES, SU COMPROMISO CON EL PROGRESO DEL SECTOR DE LA TECNOLOGÍA Y DESTACÓ EL CRECIMIENTO EXPERIMENTADO POR LA COMPAÑÍA EN DIFERENTES DIVISIONES**



**“El mercado, también de almacenamiento, se está moviendo hacia la movilidad”:** **Eugenio Jiménez (Samsung)**

## CONTENIDO RELACIONADO

MCR distribuye todas las soluciones de equipamiento de Proaudio de Yamaha

“Disponemos de una solución global compuesta por las mejores marcas del mercado AV”:

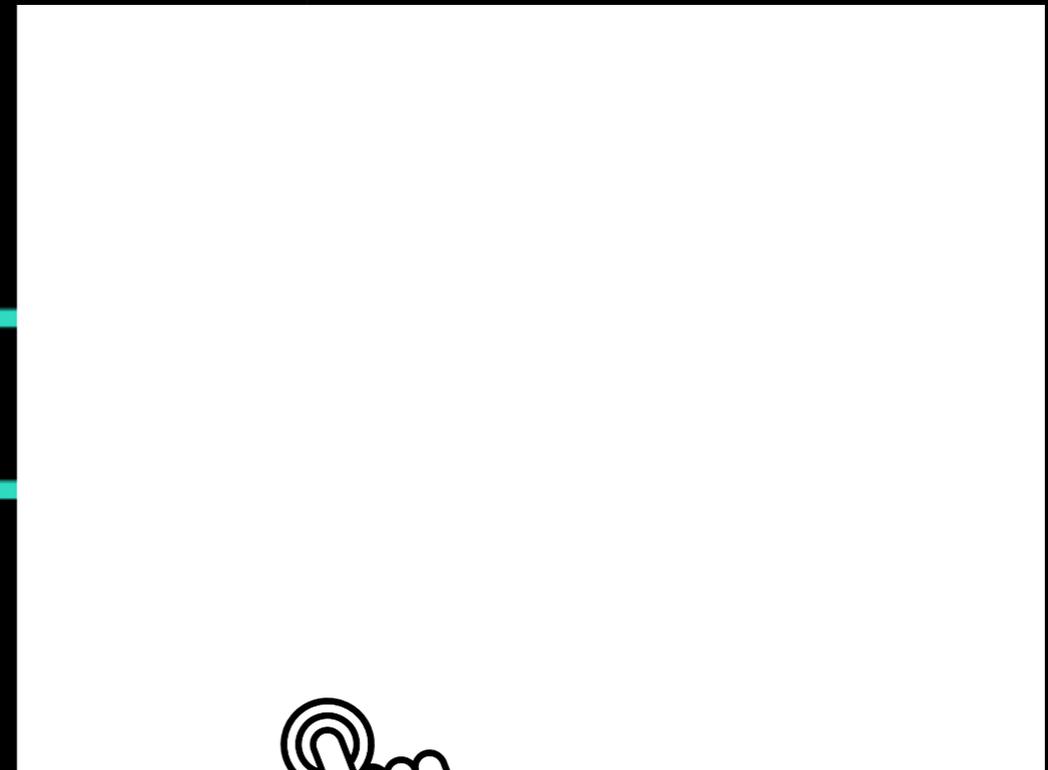
Pedro Quiroga (CEO de MCR)

SI TE HA GUSTADO ESTE ESPECIAL, COMPÁRTELO





**Digital**  
Security



Todo lo que necesitas saber  
de Ciberseguridad está a un clic

Una propuesta informativa compuesta por una publicación digital, una página web para profesionales de la seguridad, así como Dialogos ITDS, Webinars o desayunos de trabajo con los principales referentes del sector... ¡¡¡Y no te pierdas nuestras entrevistas!!!

# Reseller

TECH&CONSULTING

## ESPECIALES



**HACIA UNA MEJOR**

**COLABORACIÓN EMPRESARIAL**



# COMUNICACIONES UNIFICADAS Y COLABORACIÓN, CLAVES PARA EL ÉXITO

SEGÚN UN INFORME RECIENTE, EL 69% DE LAS COMPAÑÍAS ENCUESTADAS QUIERE INVERTIR EN TECNOLOGÍA DE COMUNICACIONES Y COLABORACIÓN POLIVALENTE EN LUGAR DE EN DISPOSITIVOS DEDICADOS A UN SOLO USO. LOS PROVEEDORES DE COMUNICACIONES UNIFICADAS CON MODELOS DE COMPRA FLEXIBLES, INCLUIDOS LOS SERVICIOS POR SUSCRIPCIÓN, ESTÁN MEJOR POSICIONADOS PARA ATRAER A LAS ORGANIZACIONES QUE DESEAN MODERNIZAR SUS COMUNICACIONES.

En entornos de trabajo cada vez más híbridos, las organizaciones operan permanentemente con una plantilla mixta, tanto presencial como remota, siendo muchas las dificultades que tienen aquellas que desean modernizar sus comunicaciones empresariales para apoyar el trabajo híbrido. Mitel, en colaboración con la empresa de análisis Techaisle, ha realizado un informe que revela que el 84% de las organizaciones cree que las comunicaciones modernas son críticas para el éxito de la empresa.



### APUESTA POR LAS COMUNICACIONES UNIFICADAS

Las organizaciones no quieren una solución cualquiera. El 69% de las encuestadas quiere invertir en tecnología de comunicaciones y colaboración polivalente en lugar de en dispositivos dedicados a un solo uso, lo que refuerza de forma efectiva el valor de las modernas plataformas de comunicaciones unificadas (CU). Según los encuestados, unas soluciones de comunicaciones unificadas adecuadas proporcionan flexibilidad, incluyen una gran variedad de funcionalidades y se integran bien con otras soluciones tecnológicas, como las suites ofimáticas, las de gestión de proyectos y las soluciones de CRM, lo que las hace idóneas para un entorno de trabajo híbrido.

Las empresas también quieren disponer de formas sencillas de adquirir soluciones modernas de comunicaciones unificadas. En lo que respecta a las comunicaciones unificadas on-premise, el 40% de las organizaciones prefiere invertir en soluciones de comunicaciones unificadas (CU) como gasto de capital (CapEx), mientras que el 33% prefiere un modelo de gasto operativo (OpEx). Los proveedores de CU que ofrecen modelos de compra flexibles, incluidos los servicios por suscripción, están mejor posicionados para atraer a las organizaciones que desean modernizar sus comunicaciones.

Mientras la conocida como “gran dimisión” continúa produciéndose, el 51% de los empleados expresó su preocupación por los conflictos entre el trabajo y la vida privada, y el 34% citó su preocupación por la soledad al trabajar a distancia. El estudio sugiere que el incremento de las inversiones en soluciones modernas de comunicaciones unificadas puede ser un catalizador para un trabajo más eficiente y conexiones fluidas entre empleados, empresas y compañeros de tra-

bajo y ayudar a aliviar el estrés y fomentar el compromiso.

“Tal y como se desprende del estudio de Techaisle, las organizaciones no están invirtiendo lo suficiente en herramientas y recursos de trabajo híbrido y remoto para responder eficazmente a las necesidades de un entorno empresarial híbrido en rápida evolución”, afirma Anurag Agrawal, fundador y analista jefe global de Techaisle. “Las complejidades de la elección y el despliegue, las incertidumbres económi-



## HACIA UNA MEJOR COLABORACIÓN EMPRESARIAL

cas y la necesidad de adaptarse rápidamente a las condiciones en constante cambio, presentan enormes desafíos para las organizaciones que buscan modernizarse e igualmente enormes oportunidades para que los proveedores de comunicaciones unificadas apoyen a sus clientes en ese proceso. Según nuestro estudio, los proveedores que ofrecen una gestión completa del ciclo de vida del cliente diseñada para evolucionar a medida que evolucionan las necesidades de sus clientes, son los que disponen de una estrategia ganadora”.

### UNA INDUSTRIA AL ALZA A PESAR DE LOS DESAFÍOS

El mercado de las comunicaciones unificadas y la colaboración (UC&C) en España ha experimentado cifras de crecimiento significativas en los últimos meses, alcanzando los 429 millones de euros con un incremento del 2,7%. A pesar de situarse lejos del ratio de crecimiento a nivel mundial, que asciende al 11,4% (14.800 millones de dólares de ingresos), se mantiene la estela de progresión, impulsada por la potencia del mercado TI en España. En el último año ha crecido un 1,7% y se prevé que llegue hasta el 2,2% en 2024, impulsado especialmente por las pymes, que desarrollarán el valor de su mercado TI un 5,7%.

El crecimiento de este mercado en España se debe especialmente a su aportación como



base para alcanzar objetivos estratégicos: las UC&C permiten la creación de un espacio de trabajo digital inteligente en un entorno federado, simplifican la automatización de procesos mediante inteligencia artificial y facilitan las comunicaciones enriquecidas mediante la integración con aplicaciones en entornos distribuidos. A pesar del buen momento del sector, en España nos encontramos con un mercado muy fragmentado, con actores pequeños que ofrecen soluciones limitadas y muy centradas en tareas o funcionalidades específicas, como la comunicación por voz, los servicios en la nube o los servicios de contact center. Este contexto cambiará y veremos una unificación en la que solamente aquellos que puedan ofrecer servicios completos lograrán mantenerse y aprovechar realmente el potencial del mercado.

Esta evolución se produce a pesar de las dificultades y resistencias que presenta el mercado nacional. La obsolescencia de los sistemas actuales, las reticencias a invertir, la carencia de competencias tecnológicas y la falta de estrategias para el desarrollo e implementación de nuevos entornos de trabajo son obstáculos que frenan una implementación generalizada de las comunicaciones unificadas en España. Pero también son desafíos que dibujan numerosas y sustanciosas oportunidades de mercado para todo el ecosistema de proveedores de la industria. ■

SI TE HA GUSTADO ESTE ESPECIAL, COMPÁRTELO



## LA OPINIÓN DEL EXPERTO

# EVOLUCIÓN DE LA COLABORACIÓN EN LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE LAS COMUNICACIONES INTEGRADAS



**SANTIAGO VERDÚ**  
DIRECTOR GENERAL  
DE CHARMEX

**S**eguimos en un contexto de adaptación en el que continúan incrementado el teletrabajo y el trabajo híbrido, con unos integrantes del equipo desde casa y otros en la oficina. Con ello, las comunicaciones están cambiando y las reuniones entonces necesitan herramientas que les permitan a todos conectarse, colaborar e involucrarse, ya sea desde cerca o de lejos.

Las empresas de todos los tamaños y sectores se enfrentan a retos

como la movilidad, la colaboración remota entre los trabajadores y las reuniones productivas, donde las salas de reuniones siguen jugando un papel importante para cumplir los objetivos empresariales y la tecnología se presenta como una aliada durante el proceso de evolución del trabajo.

Por un lado, el usuario busca herramientas sencillas de utilizar y de buena calidad, que no afecten su productividad. Y por otro, los equipos IT requieren una gestión simplificada, que además se integren con las plataformas habituales de trabajo, como puede ser Office365, Teams y Zoom.

Es ahí, donde soluciones de videoconferencia y colaboración profe-

sional son ideales para garantizar una comunicación fluida, fácil e interactiva entre todos los asistentes de la reunión. Desde Charmex, somos conscientes de que muchas empresas necesitan asesoramiento para incluir estas soluciones en sus centros y oficinas, por eso contamos con acuerdos con los mejores fabricantes, donde el usuario es el centro y optimizamos las salas, según el cliente, presupuesto y requerimientos técnicos para la integración.

Tenemos soluciones según el tipo de reunión; dependiendo si es para uso personal o para reuniones en sala. En primer lugar, para los usuarios que están desde casa o a distancia, existen tecnologías que mejoran la calidad de las conexiones y el

audio. Hablamos de sistemas manos libres, de auriculares con sistemas de cancelación de ruido y de cámaras personales profesionales que mejoran la imagen. Por otro lado, para reuniones de equipos en salas, disponemos de soluciones específicas para este tipo de necesidades, tanto bajo la marca Lenovo como de Poly. Se trata de equipos tecnológicos con kits completos con cámaras, altavoces, micrófonos, displays de visualización, y compatibilidad con plataformas. Cámaras con inteligencia artificial que sigue la conversación y facilita la interactividad para reuniones más productivas. O pantallas táctiles, que permiten a los usuarios unirse a una reunión con solo apretar un botón. ■

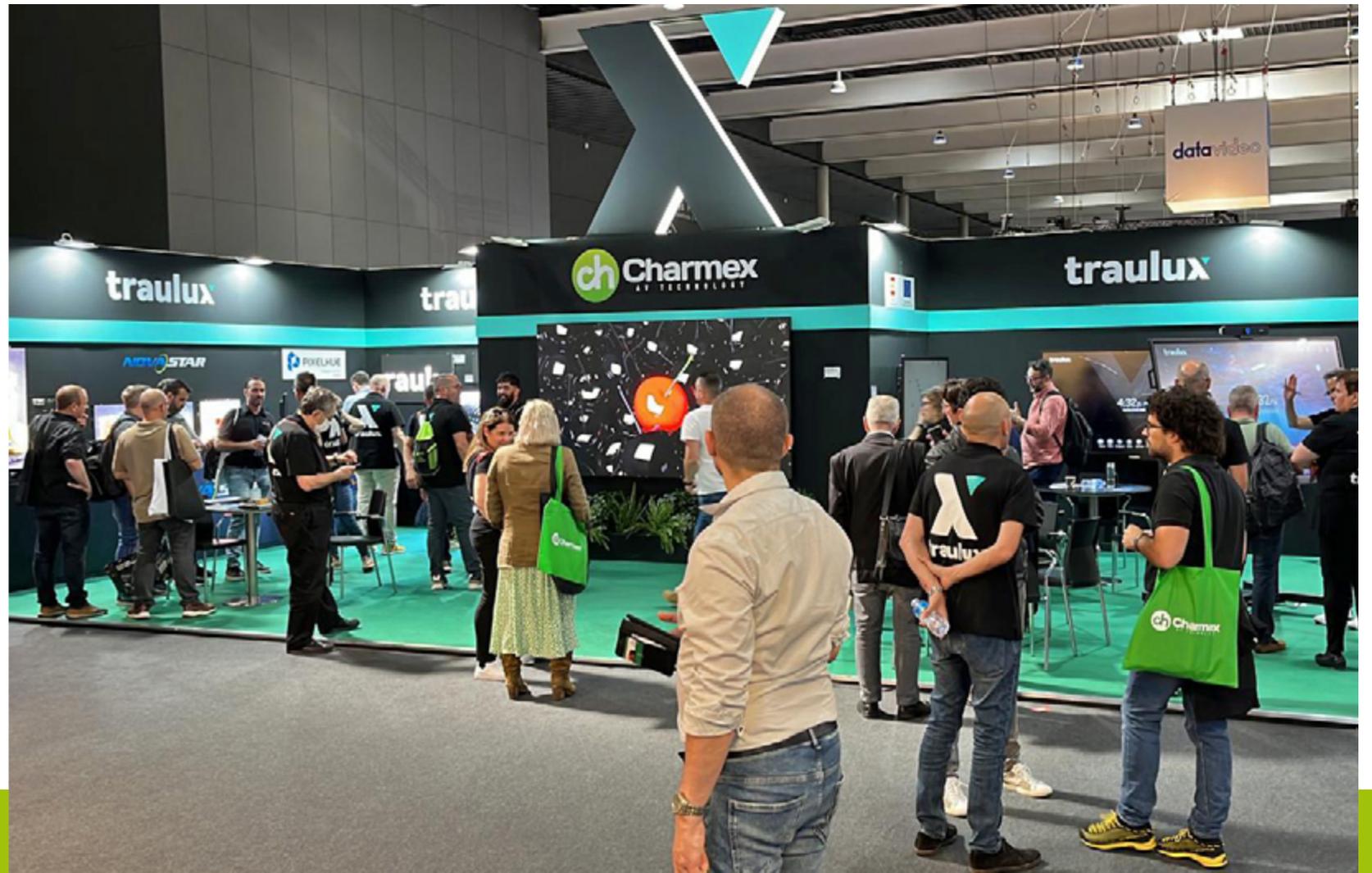
# A LA VANGUARDIA DEL SECTOR AUDIOVISUAL

**CHARMEX ES UN MAYORISTA ESPECIALIZADO EN EL SECTOR AUDIOVISUAL QUE EMPRENDIÓ SU TRAYECTORIA PROFESIONAL EN 1986 EN EL SEGMENTO EMPRESARIAL, CON EL OBJETIVO DE ERIGIRSE COMO EL PROVEEDOR DE REFERENCIA EN EL ÁMBITO DE LAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA COMUNICACIÓN. PARA ELLO HA ESTABLECIDO DE FORMA CONTINUADA ACUERDOS DE COMERCIALIZACIÓN CON LOS FABRICANTES MÁS RELEVANTES A NIVEL INTERNACIONAL.**

**C**harmex cuenta con un notable equipo humano orientado al servicio, comprometido con el soporte y el asesoramiento a sus distribuidores, interviniendo en todo el proceso de demostración y puesta en marcha de las soluciones. Y brinda el soporte técnico post-venta que el mercado requiere a fin de ofrecer un servicio global de excelencia al cliente.

El mayorista español cuenta con delegaciones en Madrid, Barcelona y Bogotá (Colombia). Y showrooms dotados de equipamiento completo en Madrid, Barcelona, Bogotá y Lisboa (Portugal); distribución internacional en Europa y Latinoamérica, y un centro logístico en Santa Perpetua de Moguda (Barcelona).

Charmex ofrece asesoramiento técnico y comercial, y cuenta con servicio especiali-



## HACIA UNA MEJOR COLABORACIÓN EMPRESARIAL

zado y logístico propio, con foco en mercados verticales y elaboración de proyectos AV integrados. El desarrollo propio de soluciones aplicando la tecnología de última generación le ha llevado a una posición de liderazgo, y a su expansión en el mercado internacional.

Sus principales unidades de negocio son Corporate, Digital Signage, Educación, Streaming, Salas de Control, Eventos y Healthcare. ■



**MANUAL PARA APRENDER A USAR LOS MONITORES TRAULUX TX90**

## LOS SOCIOS DE CHARMEX

SAMSUNG

EPSON  
EXCEED YOUR VISION

LG Business Solutions

SONY

Roland  
Professional A/V

CHRISTIE

CLEVERTOUCH  
TECHNOLOGIES

kramer

Lenovo

QSTECH  
A QITE COMPANY

lifesize

NOVA STAR

RGBlink

poly

evoko™

PROJECTA  
REFLECTING YOUR VISION

edbak

PureLink  
Install. Connect. Perform.

ELMO  
SINCE 1921

euromet  
STANDING INNOVATION

SMART MEDIA SOLUTIONS

matrox

GEFEN

stumpfl

traulux

Unilumin

VISION  
Installation innovation

vivitek

## ISE 2023

Charmex regresa como expositor a ISE 2023. Tras el éxito logrado en la celebración de ISE 2022 y con el compromiso de apoyar al canal como valor prioritario, Charmex acudirá a la siguiente edición de ISE, la feria europea por excelencia en el sector de la integración de sistemas audiovisuales que se realizará en Barcelona del 31 de enero al 3 de febrero. Específicamente en el pabellón 5 en el Stand: 5H500. Tal como en 2022, la feria servirá a Charmex para atender y afianzar la relación tanto con sus clientes del mercado ibérico, así como a los del resto de Europa. El stand de Charmex, que presentará las novedades de su marca Traulux con la propuesta de productos y servicios de la compañía, servirá asimismo como punto de encuentro con partners, integradores y distribuidores para ayudarlos a sacar mejor provecho de su visita a la feria. Y siempre buscando brindar valor añadido que Charmex proporciona gracias a su capacidad de proveer productos e integrar soluciones en diferentes ámbitos del sector audiovisual, siempre ayudando a los integradores de principio a fin de sus proyectos.

## LENOVO Y CHARMEX SE UNEN PARA CRECER EN EL MERCADO DE SMART COLLABORATION

Lenovo y Charmex Internacional han alcanzado un acuerdo con el objetivo de posicionarse como líderes en el mercado de Smart Collaboration.

**Seguir leyendo**

# SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

CHARMEX HA AGLUTINADO UN EXTENSO PORFOLIO DE SOLUCIONES, TAMBIÉN EN EL ÁMBITO DE LA COLABORACIÓN Y LAS COMUNICACIONES EMPRESARIALES, LIDERADO POR POLY, LENOVO Y TRAUUX.

**POLY**



## POLY FOCUS ROOM KIT P15 (TEAMS ROOM)

[Kit](#) de sala pequeña de concentración para Microsoft Teams Rooms, que dispone de cámara con micrófonos con las tecnologías NoiseBlockAI y Accoustic Fence, y cámara 4k con encuadre automático. También viene incluido en el kit

un display de 8" para el control de la videoconferencia, así como una cámara [Poly Studio P15](#), Poly Gc8, cable USB fibra óptica 10mts, cable USB-MicroUSB y cable HDMI-MiniHDMI.

Requiere de un PC plataformado para Teams Rooms, ya sea de Poly, Dell o Lenovo.

## POLY SMALL-MEDIUM KIT (TEAMS ROOM)

[Kit](#) para sala pequeña o mediana para Microsoft Teams Rooms, recomendado para salas de hasta 10 personas o hasta 7mts de fondo. Dispone de la cámara [Poly Studio USB](#), que cuenta con tecnologías de cancelación de ruido o de muro de audio. Buenos altavoces para escuchar clara y nítida la conferencia, y



una cámara 4k con encuadre de grupo y seguimiento estándar o activo de la persona que habla. También viene incluido en el kit un display de 8" para el control de la videoconferencia, así como la solución Poly Gc8, y los cables USB fibra óptica 10mts, USB-MicroUSB y HDMI-MiniHDMI.

Requiere de un PC plataformado para Teams Rooms, ya sea de Poly, Dell o Lenovo.

## POLY LARGE ROOM KIT E70 (TEAMS ROOM)

[Kit](#) de sala grande para Microsoft Teams Rooms. Recomendado para salas de hasta 9 metros de fondo. Este kit dispone de la cámara Poly E70, que cuenta con 2 ópticas controladas por inteligencia artificial para conseguir la máxima calidad de imagen y seguimiento preciso del participante que habla, además de encuadre de grupo de calidad profesional gracias a

Poly DirectorAI. También viene incluido en el kit un display de 8" para el control de la videoconferencia, así como Poly Gc8, cable USB fibra óptica de 10 metro, cable USB-MicroUSB y cable HDMI-MiniHDMI. Resulta necesario un PC plataformado para Teams Rooms, muy recomendable de Poly o de Dell o Lenovo.



## LENOVO

### THINKSMART CORE FULL ROOM KIT FOR M TEAMS ROOM

[Solución](#) completa de comunicaciones unificadas certificada para Microsoft Teams Rooms, con tecnología de colaboración para salas de reuniones de todos los tamaños.

El kit incluye un dispositivo informático ThinkSmart Core certificado para Microsoft Teams Rooms, pantalla de mando, plan Premier Support y software de alta calidad para capacidad de administración remota, implementación y más. El kit dispone de los siguientes elementos:

- **El ThinkSmart Core** funciona con procesadores Intel® Core™ vPro® con tarjeta gráfica Intel® Iris® Xe para optimizar la productividad empresarial y la colaboración. Certificado y programado con Zoom Rooms, perfecto para que los empleados se conecten, compartan y colaboren sin problemas y de forma segura. Además, se ejecuta en el sistema operativo Windows 10 IoT Enterprise SAC.

- **ThinkSmart Controller** cuenta con una pantalla HD antirreflejos y anti-manchas de 25,65 cm (10,1") con una pantalla táctil de 10 puntos. Con la conocida interfaz de Zoom, iniciar y controlar reuniones, compartir contenido y colaborar es fácil sin importar

dónde se encuentren los compañeros a distancia. Diseñada para mayor comodidad, presenta dos ángulos de visión y conectividad USB tipo C. Y con la gestión de cables integrada y los soportes VESA queda muy bien en cualquier lugar.

- **ThinkSmart Cam**, la primera cámara de Lenovo basada en IA, sigue la conversación y facilita la interactividad para reuniones más productivas. Este dispositivo, que es compacto y ligero, cabe fácilmente en una mesa o se monta en una pared. Está certificado para Zoom Rooms y ofrece alto contraste, colores vivos e imágenes

más brillantes en entornos con poca luz. Además, el amplio campo de visión, la alta resolución y las altas velocidades de fotogramas eliminan el retraso y la distorsión.

- **ThinkSmart Bar XL**, con altavoces estéreo, cuatro micrófonos integrados con cobertura de gran angular de 180 grados y cancelación de ruido DSP integrada, ofrece una calidad de sonido excepcional con una claridad nítida. Al igual que la cámara, la barra se puede colocar fácilmente sobre una mesa o montarse en una pared o en un televisor.



## THINKSMART HUB FOR MICROSOFT TEAMS ROOMS

Sistema de colaboración certificado y dedicado para Microsoft Teams Rooms, ideal para salas pequeñas y medianas. En un solo dispositivo dispone de códec, micrófono, altavoz y pantalla de control.

Este kit incluye Pantalla giratoria con resolución FullHD, array de micrófonos Full-dúplex, 4 altavoces de 3 watos, sistema de integración del cableado ThinkSmart™ One Cable y garantía de 3 años Premier Support con ampliación incluida de asistencia in-situ de 3 años.



## THINKSMART HUB FOR ZOOM ROOMS

Sistema de colaboración certificado y dedicado para Zoom Room, ideal para salas pequeñas y medianas. En un solo dispositivo dispone de códec, micrófono, altavoz y pantalla de control.

Este kit incluye Pantalla giratoria con resolución FullHD, array de micrófonos Full-dúplex, 4 altavoces de 3 watos, sistema de integración del cableado ThinkSmart™ One Cable y garantía de 3 años Premier Support con ampliación incluida de asistencia in-situ de 3 años.



## THINKSMART CORE + CONTROLLER FOR ZOOM ROOMS

Solución completa de comunicaciones unificadas certificada para Zoom Rooms, destinada a salas de reuniones de todos los tamaños. El kit incluye un dispositivo informático ThinkSmart Core certificado para Zoom Rooms, pantalla de mando, plan Premier Support y software de alta calidad para capacidad de administración remota, implementación y más.

Destaca por varios elementos:

■ **ThinkSmart Core**, el dispositivo informático con procesadores Intel® Core™ vPro® de hasta 11.a generación con tarjeta gráfica Intel® Iris® Xe para optimizar la productividad empresarial y la colaboración. Viene certificado y precargado con Zoom Rooms, perfecto para que los empleados se conecten, compartan y colaboren sin problemas y de forma segura. Además, se ejecuta en el sistema operativo Windows 10 IoT Enterprise SAC.

■ **ThinkSmart Controller** cuenta con una pantalla táctil de 10 puntos, resolución HD antirreflejos y antimanchas de 25,65 cm (10,1"). Con la conocida interfaz de Zoom, iniciar y controlar reuniones, compartir contenido y colaborar es fácil sin importar dónde se

encuentren los compañeros a distancia. Diseñada para mayor comodidad, presenta dos ángulos de visión y conectividad USB tipo C. Y con la gestión de cables integrada y los soportes VESA queda muy bien en cualquier lugar de la sala.

- **Premier Support** durante 3 años.
- **Servicio de implementación y mantenimiento ThinkSmart** durante 1 año.
- **ThinkSmart Manager Premium** durante 1 año.



### THINKSMART CORE + CONTROLLER FOR M TEAMS ROOMS

[Solución](#) completa de comunicaciones unificadas certificada para Microsoft Teams Rooms, apta para salas de reuniones de todos los tamaños

Destaca por varios elementos:

- **ThinkSmart Core**, el dispositivo informático con procesadores Intel® Core™ vPro® de hasta 11.a generación con tarjeta gráfica Intel® Iris® Xe para optimizar la productividad empresarial y la colaboración. Viene certificado y precargado con Zoom Rooms, perfecto para que los empleados se conecten, compartan y colaboren sin problemas y de forma segura. Además, se ejecuta en el sistema operativo Windows 10 IoT Enterprise SAC.

- **ThinkSmart Controller** cuenta con una pantalla táctil de 10 puntos, resolución HD antirreflejos y antimanchas de 25,65 cm (10,1"). Con la conocida interfaz de Zoom, iniciar y controlar reuniones, compartir contenido y colaborar es fácil sin importar dónde se encuentren los compañeros a distancia. Diseñada para mayor comodidad, presenta dos ángulos de visión y conectividad USB tipo C. Y con la gestión de cables integrada y los soportes VESA queda muy bien en cualquier lugar de la sala.

- **Premier Support** durante 3 años.
- **Servicio de implementación y mantenimiento ThinkSmart** durante 1 año.
- **ThinkSmart Manager Premium** durante 1 año.



## TRAILUX

### MONITORES INTERACTIVOS TRAILUX PARA EMPRESA Y EDUCACIÓN

La serie de monitores interactivos TX90, disponible con tamaños de 65, 75 y 86 pulgadas, representa la entrada de la firma, distribuida por Charmex Internacional, en el sector premium de los monitores interactivos dada la relación calidad, precio y servicio que ofrece. Estos monitores destacan por su simplicidad de uso y por su capacidad de proyectar hasta cuatro dispositivos de manera simultánea en 4K. La serie TX90 funciona con Android e integra 8 GB de RAM y 64 GB de ROM. Para favorecer el trabajo colaborativo y una mayor participación de los asistentes, las proyecciones inalámbricas

se transmiten con calidad 4K, lo que será muy útil, por ejemplo, a la hora de proyectar 4 dispositivos simultáneamente (PC, tableta Android, smartphone, Chromebook), ya que se verán todos en Full HD, pudiendo leer perfectamente las letras de cada dispositivo a pesar de verse en un tamaño más reducido. En cuanto a su conectividad, el módulo Wi-Fi está integrado en el chasis, no se puede extraer, y permite crear un punto de acceso seleccionable entre las redes de 2,4 o 5 GHz. Y, por primera vez en un interactivo Android de la firma, es posible conectar directamente barras de videoconferencia y micrófonos por USB, pudiendo gestionar una llamada con vídeo sin más dispositivos externos.



### SOPORTES PARA MONITORES

Para brindar una solución completa Trailux también ofrece su nueva gama de soportes para monitor interactivo: de pared/suelo, SMI-Flex, SMI-W65; móviles con ruedas, SMMI-Flex, SMMI-F65; SMMI-F100 y convertible en mesa, SMMI-Table. Pensado para monitores interactivos de gran tamaño, de hasta 98 pulgadas y cien kilos, dependiendo del modelo seleccionado. Además, Trailux ofrece versiones motorizadas que permiten regular la altura del monitor.



### PANELES LED DE TRAULUX

Traulux dispone de gamas de paneles Led para instalación fija en interiores (Qfix, Wfix y Ufix); exteriores (J-Fix) y rental (T-rent).

### QFIX, UFIX Y WFIX PANTALLAS LED PARA INSTALACIONES INDOOR

La nueva serie Qfix para interiores está disponible en pixel pitch 1.86mm y 2.5mm, Con un tamaño del Cabinet de 640x480x60mm. Este modelo dispone de sus propias barras de instalación lo que permite un sencillo montaje con brillantes resultados y no es necesaria la fabricación de una estructura a medida para su instalación. Con una frecuencia de refresco de 3840 Hz, estas nuevas pantallas LED permiten la utilización en entornos de grabación broadcast, streaming o publicidad. Y son ideales para cualquier tipo de aplicación, desde retail hasta corporate. Una de las características a destacar de esta nueva serie de Traulux es que su mantenimiento es totalmente frontal, con lo que se ahorra espacio en la parte trasera en los lugares de instalación y permite el montaje directamente a pared. El formato de cabinet 4:3 consigue ratios de aspecto 16:9 de forma fácil usando la configuración adecuada de cabinets de base por cabinet de altura.



Ufix está disponible en Pitch 1,2 y 1,5, y permite la configuración de pantalla 16:9 nativo gracias al formato 16:9 de sus cabinets. Con este modelo, Traulux completa su gama de equipos con fine pixel pitch que cubren las necesidades reales del mercado. El abanico de opciones va desde 1,2 y 1,5 con el modelo Ufix, al 1,8 y 2,5 con el Modelo Qfix. Otro producto a destacar es el nuevo cabinet Traulux Wfix, especialmente diseñado para entornos profesionales de sala de

control 24/7. Este cabinet de 45 pulgadas destaca por su gran tamaño y su escaso grosor de 2,5 mm. Estas características permiten que las instalaciones con Wfix sean más rápidas y livianas minimizando los costes de transporte e instalación. La posibilidad de instalar doble fuente de alimentación y doble tarjeta receptora convierten a este cabinet en idóneo para instalaciones exigentes en las que la pantalla debe funcionar a un alto rendimiento durante 24 horas al día.

### J-FIX PANTALLAS LED PARA INSTALACIONES OUTDOOR

Para cubrir las necesidades en escaparates, monopostes o cartelería digital exterior, los paneles J-Fix están diseñados con pixel pitch de 3.9mm, y disponen de una luminosidad de 5000 nits. J-Fix es un modelo de LED outdoor que está fabricado completamente en aleación de aluminio, tanto el cabinet como los módulos. Esta particularidad mejora el rendimiento y hace que el módulo disipe mejor el calor evitando que los componentes electrónicos estén expuestos a altas temperaturas. Gracias a su tarjeta receptora Novastar A5s+, que permite el

control de brillo y contraste de forma muy precisa, J-Fix da respuesta a las exigencias en espacios exteriores donde se requiera un LED de alto brillo. La precisa regulación de luminosidad permite llegar a 3500 nits sin perder apenas contraste en las imágenes, opción que aporta beneficios para el montaje en escaparates, pabellones deportivos, recepciones de hotel o centros comerciales, entre otros. Las pantallas J-Fix están disponibles en formatos de 50x50 y 50x100, con un peso ligero de 34kg/m<sup>2</sup> y un grosor de 80 milímetros. Además, soportan alta frecuencia para uso en broadcast o aplicaciones deportivas donde se requiera una buena visualización ante las cámaras.



### T-RENT PANTALLAS LED PARA ALQUILER

Para el sector de eventos y rental, Charmex dispone del modelo T-Rent para Indoor en pitch 1.9 y 2.6, con luminosidades de 900 nits y sistemas de curvado y protección de esquinas. El modelo T-Rent 3.9 Outdoor en cabinet de 50x50 y 50x100 es idóneo para uso en exterior e instalaciones de rental.



# traulux

Más información en  
[charmex.net](http://charmex.net) | [traulux.net](http://traulux.net)

## DESCUBRE LAS SOLUCIONES TRAULUX

### MONITORES INTERACTIVOS



REINSTALACIÓN INCLUIDA  
**5 AÑOS**  
GARANTÍA IN SITU  
REINSTALACIÓN INCLUIDA



**SOPORTES MÓVILES  
DE SUELO Y PARED  
PARA MONITORES  
INTERACTIVOS**

### PANTALLAS LED PARA INSTALACIONES

### FIJAS INDOOR Y OUTDOOR



2 AÑOS  
GARANTÍA

# traulux by Charmex AV TECHNOLOGY

# NOS VEMOS EN ISE 2023

Fira Barcelona, Gran Vía  
Desde 31 de enero al 3 de febrero

**Encuétranos en el Stand: 5H500  
Charmex AV Technology**

**Regístrate gratis con nuestro  
código de invitación: CWGKS03Y**

**Apúntate aquí**



**integrated  
systems  
europe**

Más información en [charmex.net](http://charmex.net) | [traulux.net](http://traulux.net)

Síguenos la pista en nuestras redes sociales...



¿Cuál es la situación de la empresa española en relación con la digitalización?

¿Qué tecnologías son las que están impulsando la transformación digital?

Descubra las últimas tendencias en el **it** Centro de Recursos **User**

»»»»»»  
»»»»»»



# Tecnología

para tu **Empresa**

««««««  
««««««

Con la colaboración de:



**FUJIFILM**



# Criptodisonancias

Un reciente [artículo de M. Brand, publicado en la revista Science](#), describe cómo algunas personas pueden sufrir una disminución del control cognitivo a partir del uso de determinadas aplicaciones en entornos digitales, generándose situaciones de deterioro funcional e incluso sentimientos de angustia que repercuten en la conducta diaria. Ello sugiere una cierta preocupación porque en internet se pueden encontrar muchos sitios que, a priori, fomentan la diversión y el esparcimiento pero que, al mismo tiempo, provocan reacciones fisiológicas parecidas a las que inducen las drogas adictivas en el sistema de recompensa del cerebro. Como en todas las adicciones, el balance entre el autocontrol y el uso compulsivo depende de muchos factores (externos e internos) que no siempre ayudan positivamente al usuario.

Un análisis en profundidad de las características y operativa de las aplicaciones que “enganchan” a los usuarios, revela que estimulan sentimientos como los de pertenencia, autoestima, motivación materialista, descubrimiento, recompensa... Y, aunque no está muy claro si los comportamientos

adictivos son consecuencia de la predisposición de los usuarios a desarrollarlos o, por el contrario, las aplicaciones y su contexto digital son en sí mismas adictivas, lo que sí se ha comprobado es que muchos usuarios desarrollan comportamientos adictivos específicos relacionadas con la incapacidad de regular conductas gratificantes y con la dificultad para tomar decisiones ventajosas. Además del uso problemático de internet cuando conduce a la ludopatía o a la conducta sexual compulsiva, existe el refuerzo de

ciertos trastornos impulsivos o compulsivos incipientes debido a la adaptación de las aplicaciones al perfil del usuario, anulando los mecanismos de autocontrol.

Si bien es cierto que, para ser más taxativos en las conclusiones por hallar una correlación consistente entre el uso de determinadas aplicaciones y la aparición de conductas adictivas, estas investigaciones precisan de la realización de estudios longitudinales y multimetodológicos, no hay que perder de vista el incremento de la tasa de prevalencia



**José Manuel Navarro**

experto en Marketing



Su larga vida profesional la ha dedicado principalmente al sector financiero, donde ha desempeñado funciones como técnico de organización de procesos y como director de marketing. Y, basándose en su formación en biología, ha profundizado en las neurociencias aplicadas a la empresa, lo que le ha permitido dirigir, coordinar e impartir formación en diferentes masters de neuromarketing en escuelas privadas y en universidades públicas. Ha sido socio fundador de diversas empresas y de la entidad de dinero electrónico con licencia bancaria otorgada por el Banco de España [SEFIDE EDE](#), de la que en la actualidad es director de Marketing y Organización. Es autor de “El Principito y la Gestión Empresarial” y “The Marketing, stupid”, además de colaborador habitual del diario Ideal (Grupo Vocento).

de comportamientos adictivos en el uso de internet por parte de personas vulnerables desde el punto de vista psicológico.

Aunque no se trata de aplicaciones de juego en línea, redes sociales, de apuestas o de consumo de pornografía, las plataformas de compra/venta de criptomonedas se han convertido en sitios de “alto riesgo” para personas atraídas por experiencias diferentes, amantes de las inversiones especulativas, ansiosas por el enriquecimiento fácil o, sencillamente, individuos que substituyen otras adicciones (como los juegos de azar) por alternativas de moda. Durante el período de pandemia se ha constatado un importante incremento de la tasa de adicción a los juegos de azar online y, también, a la inversión en criptomonedas. La diferencia entre la ludopatía y esta última actividad es que la primera está considerada como un problema social y de salud mental, mientras que la segunda actividad no solo está aceptada socialmente, sino que también cataloga a sus inversores como especiales, más inteligentes, más preparados tecnológicamente, con mayores conocimientos financieros... En definitiva, pertenecientes a un estatus social y económico superior.

No obstante, la realidad es bien distinta. La mayor parte de las personas que invierten en criptomonedas aspiran a obtener unos ren-

dimientos fáciles y rápidos, dejándose llevar por la promesa de una recompensa que activa áreas del cerebro implicadas en el circuito dopaminérgico (núcleo accumbens, área tegmental ventral, córtex prefrontal ventromedial), difícil de controlar debido a que gestiona los sentimientos placenteros que, en el caso de la adicción, superan a los propósitos (racionales) de autocontrol mediados por otras áreas cercanas, como el córtex prefrontal dorsolateral. Que la emoción supera a la razón es algo que ya saben los psicólogos que evalúan los trastornos derivados de la ludopatía y también los que afectan a los inversores compulsivos. La economía clásica defiende que cada individuo actúa buscando maximizar sus beneficios tomando decisiones basadas en el análisis racional de los hechos. Pero la economía conductual ya ha demostrado que no es así, sino que las decisiones económicas se basan en respuestas emocionales y sesgos cognitivos.

Como concluíamos en un artículo anterior, [La era DeFi](#), si los “criptomercados” quieren constituirse en un modelo de finanzas descentralizadas efectivo, universal, seguro y confiable, tienen dos retos: uno está ligado a la tecnología y el segundo está referido a la formación de los usuarios para que puedan “acceder de forma libre, consciente y preparada para gestionar su dinero con autonomía

y sin riesgos”. La formación debe ser financiera y también debe comprender, aunque sea de manera somera, el funcionamiento de nuestro cerebro cuando encaramos decisiones económicas. De esta forma, nos sería más fácil identificar qué sesgos cognitivos y heurísticas están actuando cuando aparecen síntomas de adicción.

Las heurísticas son atajos mentales o reglas de decisión sencillas y sistemáticas que nuestro cerebro utiliza para tomar decisiones rápidas, a partir de pocos datos, cuando nos enfrentamos a problemas que no podemos resolver con precisión. Mientras que los sesgos cognitivos son procesos de decisión basados en patrones de comportamiento que no siempre se ajustan a la racionalidad y que, en ocasiones, nos pueden conducir a cometer errores. Aunque ambos procesos están relacionados porque usan mecanismos parecidos y dejan fuera de juego a los

La economía conductual ya ha demostrado que las decisiones económicas se basan en respuestas emocionales y sesgos cognitivos



circuitos racionales del cerebro (más lentos) de evaluación de la información, reflexión y toma de decisiones, en el caso de los inversores (sobre todo en criptoactivos) los que opera con más frecuencia son los sesgos cognitivos.

Los más comunes, ya apuntados por Robert Shiller, son el sesgo de exuberancia irracional, confirmación, atribución, efecto de encuadre, punto ciego, disponibilidad, exceso de confianza, anclaje o aversión a la pérdida. Todos ellos comparten dos circunstancias: se basan en información, experiencias o concepciones previas muy personales y pasan por el filtro de las emociones. Es decir, la decisión que tomamos es la que mejor se acomoda a lo que confiamos suceda y que nos hace sentir, momentáneamente, bien.

Ser consciente de estos mecanismos cuando se quiere invertir en activos altamente volátiles (como es el mercado de criptoactivos) puede ayudar a frenar las decisiones impulsivas y a mitigar las compulsivas, aplicando respuestas más "frías" en las decisiones que requieren balancear entre los plazos largos y cortos, entre los momentos alcistas y bajistas, entre las inversiones que crean valor y las que son meramente especulativas, entre dejarse llevar por el poder de influencia de personajes públicos relevantes y tener criterio propio o entre atender al rui-

do caótico de redes sociales y foros públicos e informarse en fuentes expertas y fiables.

Hay que tener en cuenta que, al tratarse de respuestas emocionales, los mercados se comportan como un organismo resultante de la suma de los estados emocionales de todos los participantes. En ciclos alcistas se produce el contagio generalizado de optimismo y entusiasmo por las expectativas de grandes beneficios; en su punto álgido, la euforia da paso a un exceso de apetencia por mayores ganancias, momento en el que se toman decisiones irracionales motivadas por la ansiedad por acaparar más o por el miedo de una posible caída brusca del valor de los activos. Si se invierte el ciclo, las primeras caídas generan confusión, incre-

dulidad, esperanza de que sea un momento transitorio y que la tendencia al alza se recupere; si se confirma la caída, aparece el pánico, la decepción y un gran sentimiento de pérdida. Así hasta que se vuelve a iniciar el ciclo alcista.

Estas "montañas rusas" son constantes en todos los mercados, cuya expresión máxima son las burbujas económicas que pueden surgir por una excesiva efervescencia emocional de los inversores, apostando por elevar los precios por encima del sistema de valoración de los activos sin tener en cuenta su predecible estallido, que luego será explicado como un "cisne negro". Igual sucede en el mercado de los criptoactivos, aunque con una pequeña diferencia: además de sesgos

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



## El potencial transformador de las tecnologías Blockchain y DLT debería proporcionar el escenario deseado para crear un nuevo espacio monetario que esté al alcance de cualquier ciudadano para proporcionarle libertad de gestión de su dinero, sin riesgos ni intermediarios

y heurísticas, estos inversores parecen estar sufriendo también lo que se denomina [disonancia cognitiva](#).

Este término hace referencia a la incoherencia interna que una persona experimenta cuando se comporta de manera contraria a sus creencias, convicciones y emociones. Ese conflicto que experimenta entre lo que piensa y lo que hace solo se puede resolver mediante la creación de nuevas ideas o creencias que modulen las primeras o sirvan de justificación para restaurar la coherencia interna. Estas situaciones pueden derivar en conductas irracionales, malas adaptaciones y desenfoco de la realidad.

Pensemos en los orígenes de las criptomonedas: en 1983, el criptógrafo D. Chaum desarrolló el primer sistema criptográfico denominado eCash, creando el primer dinero electrónico anónimo que fue utilizado para hacer micropagos en comercios que acep-

tasen eCash. En 1995 desarrolló Digi-Cash, con el que las transacciones económicas eran anónimas. Tres años después, Wei Dai creó un sistema también de dinero electrónico (bMoney), pero esta vez distribuido y anónimo que permitía realizar transacciones bajo pseudónimo, imposibles de rastrear y asociadas a contratos entre partes, sin intervención de terceros, aunque vigilados por la comunidad de usuarios en un libro contable replicado en infinidad de nodos. Surge entonces el concepto de "blockchain" al hacer necesario el uso de claves públicas y firmas digitales para la autenticación de las transacciones. Pero es en 2008 cuando S. Nakamoto publica su documento técnico denominado "Bitcoin", con el que plantea el nuevo concepto de dinero electrónico encriptado en el formato P2P, que ya conocemos.

Además de la moneda cuyo valor se calcula mediante algoritmos que miden la

apetencia del mercado por su tenencia, el principal motivador para los ciudadanos en sumarse a esa nueva "criptoeconomía" fue sentirse parte de una revolucionaria y esperanzadora idea que tenía todos los ingredientes de ser histórica al crearse un espacio de transacciones autónomas, descentralizadas, anónimas, sin sujeción a regulación ni fiscalidad por estados y bancos centrales, transparentes y confiables. Era como volver a la época del trueque, cuando los intercambios se producían de manera libre entre iguales, aceptando de común acuerdo el valor de los objetos intercambiados.

El problema surge cuando ese concepto "romántico" de un mercado al margen en el que cada ciudadano es el propietario de



¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



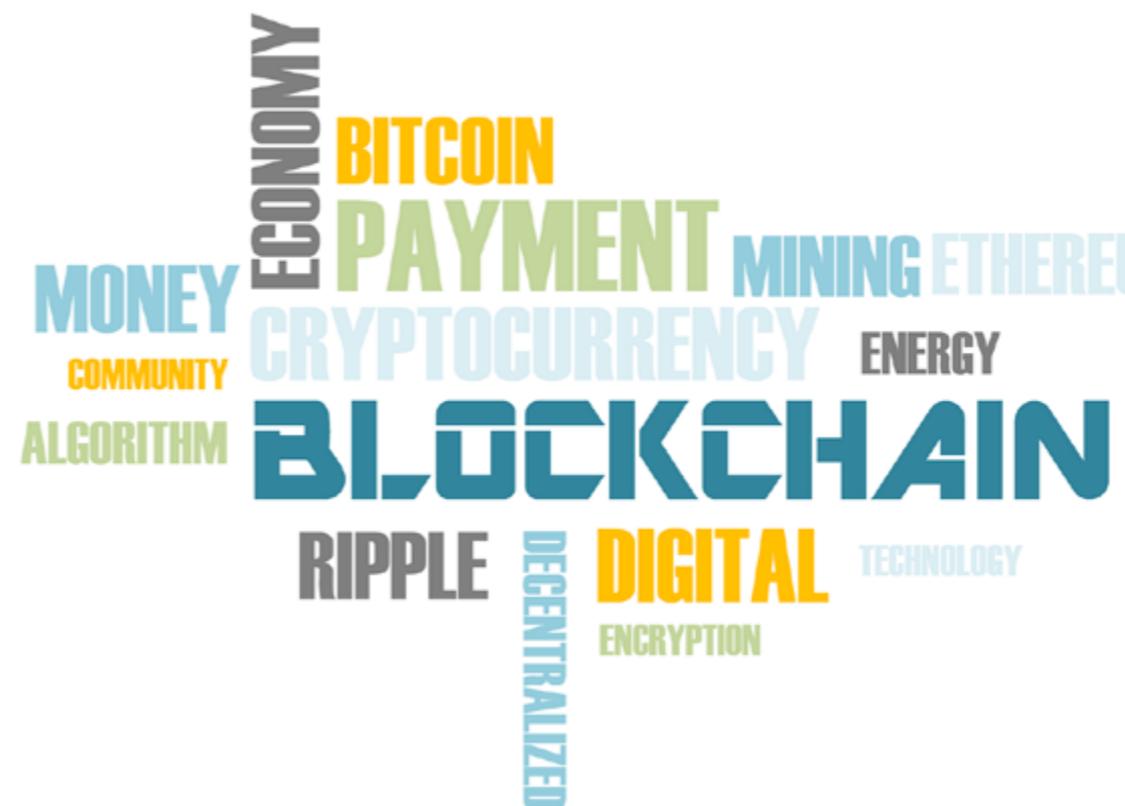
su dinero y ninguna estructura estatal u oficial puede conocer cuánto dinero tiene ni el destino que le da, se transforma en un atractivo "filón" para especuladores que buscan alternativas para invertir su dinero en activos refugio. El valor que se suponía que iban a tener las criptomonedas por la voluntad de los ciudadanos, se transformó en un espejismo roto debido a que el cálculo de los algoritmos fijaba la escalada de precios astronómicos con cada oleada de entrada de jugadores especulativos o con cada opinión pública de grandes inversores.

La convicción romántica de pequeños ahorradores, personas desencantadas con el sistema bancario convencional, inversores en búsqueda de modelos innovadores... se ha visto modulada para evitar la incoherencia de sumarse a la corriente codiciosa de querer obtener cada vez un mayor valor de las criptomonedas guardadas en una billetera electrónica personal e intransferible, vendiendo y comprando al ritmo de los rumores públicos, sumándose a la moda de comprar "objetos tokenizados" (NFT) y justificando sus posibles pérdidas como consecuencia de la "realidad de una economía que aún tiene que consolidarse". La disonancia cognitiva ha hecho su trabajo.

La falacia narrativa que abona el discurso de los actuales defensores de las

criptomonedas como moneda digital descentralizada, encubre la cruda realidad de las deficiencias tecnológicas que se han detectado para ser usadas como instrumento de pago, de la gran ineficiencia energética y consumo de recursos de hardware que requiere (insostenibles), de su inoperancia para generar flujos de caja como los activos reales, de su improductividad al no aportar valor como un insumo, de su exclusión de los modelos de creación de beneficios sociales y de su demostrada vulnerabilidad (al igual que los activos tradicionales) ante los cambiantes sentimientos de euforia o pánico del mercado.

El potencial transformador de las tecnologías Blockchain y DLT (Distributed Ledger Technology) debería, junto con los mecanismos de regulación adecuados ("mismo riesgo, misma regulación" como defiende el [Reglamento de Mercados de Criptoactivos, MiCAR](#)), proporcionar el escenario deseado para crear un nuevo espacio monetario que, como el dinero efectivo o el electrónico, esté al alcance de cualquier ciudadano para proporcionarle libertad de gestión de su dinero, sin riesgos ni intermediarios. Si no se sigue este camino, en breve tiempo veremos como termina por desplomarse el mercado actual (con todas las pérdidas que conllevará) o, en el mejor de los casos, se



restringirá su modelo a un conjunto de activos monetarios agrupados en una bolsa de valores paralela para inversores amantes del riesgo (y con mucho dinero disponible para poner en juego). ■



## MÁS INFORMACIÓN



[¿Puede el uso de internet ser adictivo?](#)



[La teoría de la disonancia cognoscitiva](#)



[Road to MICAR](#)

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes





**User**  
TECH & BUSINESS

Cada mes en la revista,  
cada día en la web.

