



Inteligencia artificial y analítica de datos como oportunidad para el canal, a debate



Las ciberamenazas y el teletrabajo impulsan la gestión unificada de endpoints

# Oportunidad de negocio en los mercados verticales



Guarda esta revista en tu equipo y ábrela con Adobe Acrobat Reader para aprovechar al máximo sus opciones de interactividad

**Director**

Pablo García Reales

**Redacción y colaboradores**

[pablo.garcia@itdmgroup.es](mailto:pablo.garcia@itdmgroup.es)  
 Hilda Gómez, Arantxa Herranz,  
 Reyes Alonso, Ricardo Gómez,  
 Belén Juárez

**Diseño revistas digitales**

Eva Herrero

**Producción audiovisual**

Favorit Comunicación, Alberto Varet

**Fotografía**

Ania Lewandowska

**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 Televisión y Lead Gen**

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)**Director de Operaciones**

Ángel Porras

[angel.porras@itdmgroup.es](mailto:angel.porras@itdmgroup.es)

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

# Los problemas del canal durante la pandemia

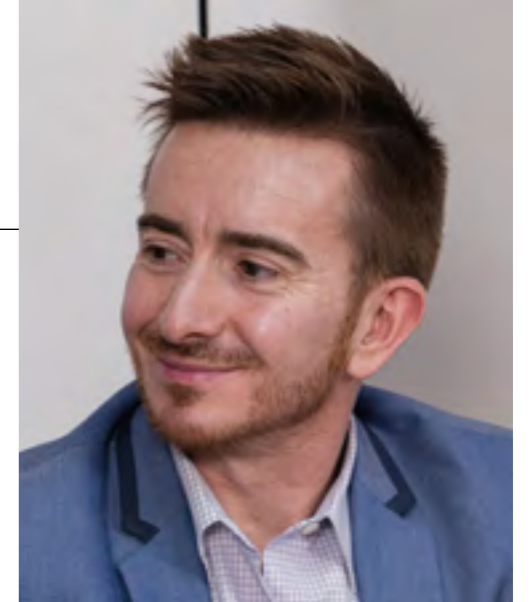
**S**i nos aferramos exclusivamente a la evolución del negocio y tratamos de ser optimistas, hemos de reseñar que los primeros envites de la pandemia también dejaron algunas noticias positivas, como la explosión de productos y soluciones relacionados con el teletrabajo y el nuevo modelo de vida de buena parte de la población: es decir, sistemas audiovisuales, computación móvil y de sobremesa, software y licencias, videoconsolas y dispositivos eHealth. Desafortunadamente el mercado no pudo sacar todo el partido posible a esta demanda desaforada debido a los retrasos en la entrega de diversos suministros y a la escasez de productos en algunos sectores.

Además, con buena parte de Europa todavía confinada o en lento proceso de desescalada, los proyectos B2B se han suspendido, mientras que

la demanda de productos por parte de los consumidores está cayendo rápidamente a medida que aumenta el desempleo y los ahorros se agotan. Los vaticinios apuntan a que las categorías tecnológicas que más se verán perjudicadas de aquí al verano serán las relativas a telecomunicaciones, hardware de impresión y consumibles, monitores, infraestructura y seguridad.

Los analistas están haciendo un seguimiento más exhaustivo que nunca a los miembros del canal y tres cuartas partes de ellos opinan ya que el negocio no volverá a los niveles previos a la pandemia hasta el próximo año. Conforme pasan las semanas esta proporción aumenta y con ella el pesimismo. Pero siempre nos seguiremos aferrando a las historias de éxito, que haberlas... ■

**Pablo García Reales**



## EN PORTADA



# La oportunidad de los mercados verticales

NO SOLO



## ACTUALIDAD

Huawei invertirá 200 millones de dólares en su ecosistema de computación

Wolters Kluwer combate el COVID-19 con donaciones y planes de ayuda

Equinix trae a Barcelona su servicio Cloud Exchange Fabric

Crayon satisface la demanda de soluciones de IA y machine learning

Auriga y Minsait colaboran para impulsar la innovación en la banca omnicanal

Esprinet arranca 2020 con un crecimiento de ventas del 4%

Ingram Micro ofrece nuevas ofertas de servicios financieros al canal

Arrow ingresa 6.380 millones de dólares en el primer trimestre

Maverick y Microsoft lanzan el programa TEST&BUY

Charmex impulsa la educación a distancia con una solución integrada

MCR distribuye los proyectores profesionales de Panasonic en España

IREO se convierte en mayorista de las soluciones CASB de Bitglass

Acronis y ADM ayudan a los MSPs a optimizar su propuesta de ciberseguridad

## RSC

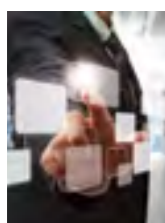
¡Lo estamos consiguiendo!



## TENDENCIAS



Desafíos derivados del COVID-19 para los responsables de centros de datos



Recomendaciones para que los MSPs automaticen su actividad empresarial



El mercado mundial de smartphones se desploma

## REPORTAJE



Las ciberamenazas y el teletrabajo impulsan la gestión unificada de endpoints

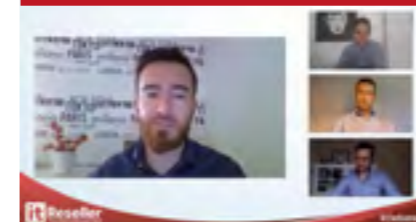
## ANUNCIANTES

- [SAMSUNG](#)
- [ESPRINET](#)
- [DMI](#)
- [CHARMEX](#)
- [ADM](#)
- [INFINIDAT](#)
- [INGRAM MICRO](#)
- [ARROW ECS](#)
- [IT WHITEPAPERS](#)
- [IT WEBINARS](#)
- [ENCUESTA TELETRABAJO](#)
- [IMPRESIÓN](#)
- [INFORME IT TRENDS](#)
- [TECNOLOGÍA Y EMPRESA](#)
- [IT DIGITAL SECURITY](#)
- [ALMACENAMIENTO](#)
- [IT USER](#)

## ESPECIALES IT RESELLER



## DEBATE



Inteligencia artificial y analítica de datos como oportunidad para el canal, a debate

# SAMSUNG

Portable SSD T7

# Super Fast External Storage



\* Source: 2019 Q2 IHS Markit data: NAND suppliers' revenue market share

# Huawei invertirá 200 millones de dólares en su ecosistema de computación

**D**urante la 17ª edición del Huawei Global Analyst Summit, Huawei ha anunciado que va a avanzar en su estrategia de computación con el ecosistema industrial, y con Huawei Cloud de base para el mundo digital. La compañía seguirá promoviendo el ecosistema de la industria

e innovando en tecnologías y productos, para lo que invertirá 200 millones de dólares destinados al ecosistema de computación y a la formación de 2 millones de desarrolladores en todo el mundo.

Al innovar en productos y soluciones y optimizar modelos comerciales, Huawei

está favoreciendo que sus socios puedan desarrollar más aplicaciones y aprovechar al máximo el valor de los datos para obtener beneficios comerciales. Los centros de innovación de Huawei, construidos conjuntamente con socios de la industria, hacen de catalizadores regionales para la incubación

**El ecosistema de la industria de Computing y de Cloud de Huawei está prosperando gracias a la colaboración global. Huawei Cloud cuenta con más de 10.000 socios de consultoría y más de 3.500 ISV. Además, se han establecido 37 centros de innovación de ecosistemas y se han implementado más de 5.000 aplicaciones en la nube y soluciones certificadas por Huawei.**

Patrick Zhang, Vicepresidente Senior de Huawei y Director de su Departamento de Estrategia y Desarrollo de la Industria, Cloud & AI, en su discurso durante el evento HAS 2020



de la industria de computación. En los últimos años, el ecosistema de la industria de Computing y de Cloud de Huawei está prosperando gracias a la colaboración global. Por ejemplo, Huawei Cloud cuenta con más de 10.000 socios de consultoría, y el número de ISVs superan ya los 3.500. Además, se han establecido 37 centros de innovación de ecosistemas en todo el mundo y se han implementado más de 5.000 aplicaciones en la nube y soluciones certificadas por Huawei, todas ellas provistas por sus socios de Huawei Cloud y computación.

### RÁPIDO CRECIMIENTO

Desde que lanzase su estrategia de Computing en 2019, Huawei ha logrado un rápido crecimiento en los campos de infraestructura de datos, computación y nube. En este último campo, Huawei aprovecha la convergencia de la nube, la Inteligencia Artificial y la tecnología 5G para ofrecer servicios estables, seguros y sostenibles de Cloud pública, y soluciones de Cloud híbrida que se ejecutan con tecnología full-stack. Hasta la fecha, Huawei Cloud ha lanzado más de 210 servicios en la nube de 23 categorías y más de 190 soluciones universales y específicas de la industria. También opera 45 zonas de disponibilidad con socios en 23 regiones.

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



En marzo de 2020, ModelArts Pro, el primer paquete de desarrollo de aplicaciones de Inteligencia Artificial para empresas, se lanzó en Huawei Cloud para potenciar la industria de IA. Asimismo, Huawei lanzó la estrategia para gobiernos y empresas en mayo con el desarrollo de productos de la serie Huawei Cloud Stack, cuyo objetivo es convertirse en la primera opción para la actualización inteligente de estos clientes.

En el ámbito de la computación, Huawei se compromete a liberar potencia de computación basada en x86, Kunpeng, GPU y Ascend. Para los servicios de Computing, Huawei ofrece una amplia cartera de productos, como equipos integrados, placas base y tarjetas. Para acelerar la computación con IA, Huawei ha lanzado los potentes productos de la serie Atlas. Gracias a la línea diversificada de productos, los envíos de soluciones de computación de Huawei registraron un crecimiento interanual del 8% en 2019.

Finalmente, en infraestructura de datos, Huawei se enfoca en construir un sistema de almacenamiento de datos OceanStor impulsado por algoritmos y arquitecturas innovadoras. La compañía también trabaja con socios de la industria en los campos de Big Data y bases de datos para crear una infraestructura de datos convergente, inteligente y abierta. Actualmente, el almacenamiento de Huawei sirve a más de 12.000 clientes en todo el mundo, con una tasa media de crecimiento anual del 39% de los ingresos globales. En 2019, la cuota de mercado de Huawei en los campos de almacenamiento de datos masivos y all-flash creció más del 50%. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[El almacenamiento All-Flash de Huawei acelera el Hospital Universitario de Essen](#)



[Huawei Cloud lanza un plan global de lucha contra el COVID-19](#)



["2020 será crucial para consolidar nuestra estrategia de partners": Miguel Angel Leal, Huawei](#)



## IT TRENDS 2020, EL AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DIGITAL



2020 se presenta como el año de consolidación para muchas de las estrategias de digitalización puestas en marcha por las organizaciones. Esta nueva edición del Informe IT Trends muestra la realidad digital de la empresa y sus planes de inversión y despliegue tecnológico en 2020.

# Wolters Kluwer combate el COVID-19 con donaciones y planes de ayuda

**W**olters Kluwer ha impulsado varias iniciativas para luchar contra el COVID-19, entre ellas, la compañía ha realizado una donación de 25.000 euros para la investigación y para paliar las consecuencias del coronavirus. La donación se ha repartido a partes iguales entre la campaña YoMeCorono del Hospital Germans Trias i Pujol, que recauda fondos para realizar el primer ensayo clínico aprobado para definir fármacos con los que tratar a los infectados y prevenir el contagio, y la campaña de Cruz Roja Responde, que se centra en acciones específicas dirigidas a colectivos en situación de especial vulnerabilidad.

Con la intención de amplificar la contribución a la lucha contra el coronavirus, los empleados de Wolters Kluwer en España se han sumado también a la campaña compartiendo esta iniciativa entre sus contactos y sus redes sociales utilizando el hashtag #YoMeCorono y #CruzRojaResponde, para animar a otras personas



Junto con una donación económica de 25.000 euros que se ha repartido entre la campaña YoMeCorono del Hospital Germans Trias i Pujol y la campaña de Cruz Roja Responde, Wolters Kluwer ofrece soluciones gratuitas, webinars informativos sobre temas fiscales y laborales e información para acompañar a despachos profesionales y pymes en su actividad.

y organizaciones a sumar fondos para ambas causas, así como #CompromisoWK, que utilizan en todas las acciones solidarias que Wolters Kluwer impulsa o en las que participa.

“El compromiso social forma parte de nuestros objetivos y valores como empresa y de todos nuestros empleados. A través de múltiples iniciativas contribuimos año tras año al desarrollo de una actividad empresarial más sostenible y socialmente responsable, y ante la actual crisis derivada del COVID-19 hemos considerado que la ayuda a estas dos iniciativas es importante para seguir aportando lo mejor de nosotros

y como empresa a esta lucha de todos”, afirma Josep Aragonés, Managing Director de Wolters Kluwer Tax & Accounting en España.

#### ACCIONES DE AYUDA

Además de esta donación, Wolters Kluwer ha puesto en marcha diferentes acciones y planes de ayuda para acompañar a despachos profesionales y pymes en su activi-

dad ante la excepcional situación generada por el COVID-19, a través de soluciones gratuitas, webinars informativos sobre temas fiscales y laborales, e información actualizada diariamente en su web.

La División Tax & Accounting de Wolters Kluwer ha lanzado también una campaña para agradecer el apoyo incondicional que los asesores están prestando al tejido empresarial del país formado por pymes, micropymes y autónomos en estos tiempos difíciles y les hace extensivo el aplauso diario que se oye en todo el país con el hashtag #AplausoAsesores y el global #ForwardTogether, y que se difunde en los canales de comunicación propios con clientes, redes sociales, y a través de sus partners y stakeholders. ■

## Nuevo líder para la división Legal & Regulatory

Wolters Kluwer ha anunciado el nombramiento de Martin O'Malley como nuevo CEO de la división Legal & Regulatory de Wolters Kluwer a nivel global. O'Malley sustituye así en el cargo a Stacey Caywood, que a partir del 1 de junio asumirá el cargo de CEO de la división de Health. Caywood ha liderado la transformación del negocio de

Wolters Kluwer Legal & Regulatory en un creciente e innovador proveedor de soluciones digitales, acelerando el desarrollo de productos digitales, invirtiendo en nuevas tecnologías transformadoras y creando una cultura de innovación y colaboración con el cliente.

Liderada por Vicente Sánchez Velasco en España y Portugal,

la división Legal & Regulatory de Wolters Kluwer comercializa en nuestro mercado publicaciones técnicas de referencia y soluciones tecnológicas avanzadas para profesionales del Derecho como Jurimetría, la ley digital, ComplyLaw, Diario LA LEY, el Consultor de los Ayuntamientos o la Revista Concursal y Paraconcursal, entre otros.

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



### INFORME EPYCE

¿Quieres conocer cuáles son los perfiles más demandados por las empresas españolas? ¿Qué papel tiene la tecnología en la generación de nuevos puestos que generan empleo? La Asociación Española de Directores de Recursos Humanos (AEDRH) junto con EAE Business School, Foro Inserta de la Fundación Once y Human Age Institute de Manpower-Group han presentado la sexta edición de un informe que ofrece una clara visión de las profesiones más demandadas en la empresa española.



#### MÁS INFORMACIÓN



[Wolters Kluwer agiliza la gestión de las bajas médicas con a3LectorFIE](#)



[Wolters Kluwer aclara dudas en torno a las medidas laborales ante el COVID-19](#)



[Wolters Kluwer crece un 5% ayudado por sus negocios de digital y servicios](#)



# Equinix trae a Barcelona su servicio Cloud Exchange Fabric

Con el objetivo de ayudar a las empresas globales a simplificar las infraestructuras híbridas y multi-cloud, Equinix continúa expandiendo sus servicios de interconexión Equinix Cloud Exchange Fabric (ECX Fabric), con la suma de siete nuevos mercados de EMEA. Con la llegada de ECX Fabric a Barcelona, Bruselas, Ginebra, Hamburgo, Estambul, Lisboa y Sofía, las empresas y los proveedores de servicios de estos territorios podrán interconectarse sin problemas a un ecosistema de nubes, redes, partners y clientes que enriquecerá sus negocios digitales. Tras esta extensión, ECX Fabric está disponible en 45 mercados estratégicos de América, EMEA y Asia-Pacífico.

Diseñado para apoyar las iniciativas de transformación digital de las empresas, ECX Fabric es un servicio de interconexión que permite a las empresas intercambiar sus datos bajo demanda y a través de conexiones privadas. Esta

capacidad posibilita que las empresas, los servicios de red y los proveedores cloud puedan escalar de forma consistente sus negocios digitales con la misma rapidez que lo requiere la economía digital. "Interconectar datos desde cual-

quier parte del mundo de manera eficiente, ultrarrápida y segura es una necesidad para las compañías que quieren liderar su sector en la actual era digital", declara Ignacio Velilla, Managing Director de Equinix en España.

Las compañías que operen en la región podrán conectarse con sus ecosistemas digitales mediante el uso de una red privada. Además, este servicio facilitará a las empresas que operan en Barcelona interconectarse bajo demanda con cualquier cliente, empleado o partner de todo el mundo. ECX Fabric está disponible ya en 45 mercados estratégicos.



Según la encuesta global 2019-2020 sobre tendencias tecnológicas realizada por Equinix, la ciberseguridad es una de las mayores preocupaciones de las empresas españolas, siendo para un 75% la prioridad en la estrategia tecnológica. “Gracias a la llegada de ECX Fabric a Barcelona, las compañías que operen en la región podrán conectarse con sus ecosistemas digitales mediante el uso de una red privada, lo que conseguirá reducir las amenazas de seguridad. Además, este servicio facilitará a las empresas líderes

que operan en Barcelona interconectarse bajo demanda con cualquier cliente, empleado o partner de todo el mundo, igualando sus oportunidades de negocio con las de las corporaciones que operan en otros mercados punteros a nivel mundial”, asegura Velilla. ■

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## MÁS INFORMACIÓN



[Equinix acelera su estrategia multicloud con la adquisición de Packet](#)



[Equinix sigue ampliando su red de data centers por todo el mundo](#)



[Equinix supera sus expectativas con un beneficio de 5.600 millones de dólares](#)

## Ingresos trimestrales

Equinix ha informado de los resultados registrados en el primer trimestre, finalizado el 31 de marzo, un período en el que los ingresos trimestrales aumentaron un 6% con respecto al mismo trimestre de 2019, hasta alcanzar los 1.445 millones de dólares, lo que representa el 69º trimestre consecutivo de crecimiento en cuanto a ingresos. Los ingresos derivados de servicios de interconexión durante este primer trimestre aumentaron un 14% con respecto al mismo trimestre del año anterior, o un 15% sobre una base monetaria normalizada y constante, registrando un aumento sostenible y cons-

tante en los últimos trimestres. El tráfico máximo de Equinix Internet Exchange aumentó un 44% respecto del mismo trimestre del año pasado, o más del 20% en comparación con el trimestre anterior, lo que refleja el impacto del repentino cambio mundial hacia las prácticas de trabajo a distancia y desde el hogar. Los despliegues de clientes a través de múltiples mercados comprendieron el 87% del total de ingresos recurrentes, lo que demuestra el valor de la plataforma global de Equinix. Las expansiones de clientes clave incluyeron a Hurricane Electric, TikTok y Zoom.



# PocketBook Color

**¡Descubre el primer e-reader a color!**



- Tecnología E Ink Kaleido™ que muestra 4096 colores
- Protección ocular y sin reflejos
- Soporte de audiolibros y conversión texto-voz
- Luz frontal y sólo 160 gramos de peso
- Procesador de doble núcleo y 1 GB de RAM
- Soporte de 19 e-books y 4 formatos gráficos

**Lectura electrónica aumentada para todas las edades en pantalla que no daña la vista**

Los lectores electrónicos jamás han sido tan atractivos para el público joven. Todo el contenido electrónico con ilustraciones que proporciona nuevas emociones y facilita su percepción.

**El contenido electrónico educativo y profesional en el lector electrónico se vuelve más informativo**

Los libros de texto, tutoriales, libros de arte, guías médicas así como literatura comercial, no solo se hacen más agradables a la vista, sino que expresan plenamente su significado intrínseco.

**Superhéroes y villanos a todo color**

Los héroes y villanos de los cómics han recuperado finalmente sus colores en la pantalla E-Ink y sus aventuras ganan en valor y resultan completas.

**La siguiente página de la lectura digital está a color**

[www.pocketbook.es](http://www.pocketbook.es)  
[Esprinet Ibérica / www.esprinet.com](http://www.esprinet.com) /  
Telf. 976 766 110

# Crayon satisface la demanda de soluciones de Inteligencia Artificial y Machine Learning

Los profesionales de Crayon son conscientes del interés de las empresas por desarrollar soluciones que incluyan Inteligencia Artificial y Machine Learning en su proceso de transformación digital. Para responder a la creciente demanda de este tipo de soluciones, Crayon impulsa sus servicios de asesoría, desarrollo y despliegue de aplicaciones cloud que incorporan ambas tecnologías. Para ello cuenta con las mejores prácticas y el trabajo de los científicos de datos, ingenieros y desarrolladores de sus Centros de Excelencia de IA distribuidos en distintos puntos del mundo, que le permite no solo ayudar a transformar los negocios y optimizar las inversiones TI sino, también, a garantizar un uso ético y seguro de las aplicaciones.

Cada vez más, los proyectos en los que participa la compañía están evolucionando de una transición inicial a la nube, migración, optimización y gestión del entorno, al

despliegue de soluciones capaces de sacar las máximas ventajas al Big Data mediante la incorporación de técnicas de Inteligencia Artificial y Machine Learning. “Este viaje a la IA que nos solicitan los clientes está lleno de retos para ellos. No se trata solo de la complejidad tecnológica, sino también de realizar un uso ético y ajustado a las leyes de privacidad y protección de datos existentes”, comenta David Mosén, Científico de Datos en Crayon. “Nosotros nos comprometemos con ellos a diseñarles a medida, dependiendo de sus particularidades y sector de actividad, una estrategia hacia IA y ML que satisfaga tanto sus expectativas de negocio como el cumplimiento normativo en un entorno de máxima seguridad para evitar vulnerabilidades que pudieran ser aprovechadas por ciberataques”.

## ROADMAP COMPLETO

Crayon proporciona un roadmap personalizado que incluye desde una consultoría inicial a pruebas de concepto (PoC) para desarrollar e implementar aplicaciones reales y concretas, hasta el mantenimiento posterior

y el soporte a nuevas funcionalidades. Guiados por sus científicos de datos, ingenieros y expertos en la transformación de negocios, las organizaciones acceden a un despliegue ágil y una implementación sencilla en las plataformas web de los principales proveedores como Microsoft Azure, AWS, IBM, Oracle, etc. de los que Crayon es partner.

“Esta estrategia se complementa con un soporte continuo que permite incrementar las competencias tecnológicas de las propias empresas y controlar la gestión de las soluciones para así asegurar su actualización y mejora en función de las necesidades de negocio y nuevas normativas legales de protección de datos que vayan surgiendo”, añade Mosén. ■



## MÁS INFORMACIÓN



[Crayon ayuda a eSail a mejorar costes en Azure y acceder a nuevos mercados](#)



[Crayon suma a su cartera las soluciones de firma electrónica de DocuSign](#)

**Proporciona a las empresas un roadmap personalizado que incluye desde una consultoría inicial a pruebas de concepto, el mantenimiento y el soporte a nuevas funcionalidades. “Nosotros nos comprometemos con ellos a diseñarles a medida, dependiendo de sus particularidades y sector de actividad, una estrategia hacia IA y ML”, apunta David Mosén, de Crayon.**

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



# Auriga y Minsait colaboran para impulsar la innovación en la banca omnicanal

**A**uriga y Minsait, una compañía de Indra, han firmado un acuerdo de colaboración que contempla la integración de la solución de banca omnicanal WinWebServer (WWS) de Auriga en la solución end to end Onesait Banking Branches de Minsait, lo que permitirá extraer valor de las visitas de los clientes

gracias a la omnicanalidad y a la innovación de la operativa self-service.

La aplicación WWS basada en la nube de Auriga ofrece una eficiente experiencia de banca omnicanal, con acceso 24x7 a servicios personalizados, contextualizados y en tiempo real. Es un concepto único para gestionar todos los canales

de forma consistente y con un mínimo esfuerzo, independientemente del fabricante del cajero automático o del dispositivo de autoservicio asistido.

## FUSIÓN DE CANALES

Por su parte, Onesait Banking Branches de Minsait supone una visión integral del proceso de fusión de los canales físicos y digitales que todas las fases de atención en torno a tres estadios principales del 'customer journey': Activa, que incluye soluciones de identificación y reconocimiento biométrico; Conecta, que facilita la realización de operaciones con distintos dispositivos y niveles de asistencia; y, por último, Acelera, que permite el desarrollo e implantación de nuevas soluciones y tecnologías emergentes.

"La integración de la plataforma WWS de Auriga en el ecosistema Onesait Banking Branch de Minsait permitirá acceder a toda la información recabada durante el ciclo de atención y convertir la visita meramente transaccional en una visita de valor

**La integración de la solución WWS de Auriga en la solución Onesait Banking Branches de Minsait fusiona canales físicos y digitales para ofrecer una experiencia de usuario personalizada durante todo el ciclo de atención. La alianza coincide con el inicio de operaciones de Auriga en el mercado español, territorio clave para ambas compañías.**



para facilitar la mejora continua de la experiencia del cliente, la toma de decisiones y el desarrollo de acciones comerciales”, afirma Antonio Bolaños, responsable de Tecnología y Alianzas Internacionales de Servicios Financieros en Minsait.

### COMBINACIÓN IDÓNEA

La presencia y experiencia de Minsait en el mercado, combinada con el software de Auriga, ayudará a las organizaciones del mercado bancario y financiero de España, Portugal, Brasil, Colombia, México y

Perú a ofrecer una mayor eficiencia operativa, una mejor relación coste-eficacia y a mejorar la experiencia del cliente mediante *customer journeys* específicos y personalizados.

Para Vincenzo Fiore, CEO de Auriga, “Minsait es el socio más valioso con el que Auriga puede colaborar para nuestra entrada en el mercado español. Tiene una profunda experiencia y conocimiento en la transformación digital de las entidades financieras y será clave para impulsar la innovación en la banca omnicanal”. ■



¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## Aterrizaje de Auriga en España

La alianza con Minsait coincide con el inicio de operaciones de Auriga en el mercado español, territorio clave para ambas compañías por la relevancia de su industria financiera. Gracias a la combinación de las capacidades y especialización tecnológica de Minsait y Auriga, las entidades bancarias que operan en España podrán beneficiarse de soluciones personalizadas para la transformación digital de las oficinas y la oferta de nuevos servicios financieros adaptados a los consumidores y empresas de hoy.



### MÁS INFORMACIÓN



[Los bancos viajan hacia la sucursal del futuro](#)



[Auriga adquiere la solución Lookwise Device Manager de S21sec](#)



[La digitalización de la banca generará 8.650 millones de dólares en 2025](#)



## INFORME IT TRENDS CIBERSEGURIDAD EN 2020



En 2020, la ciberseguridad se ha convertido en un elemento imprescindible no solo de las estrategias de TI, también empresariales. Su papel ha cogido especial relevancia en unos tiempos donde sufrir un ciberataque puede causar grandes agravios para el negocio. Este informe es fruto de una encuesta realizada por IT Research entre responsables de TI y negocio sobre su visión de la ciberseguridad en 2020.

**TD SYSTEMS**

Ya disponible  
en **DMI Computer**



30 años  
contigo  
**DMI**  
Computer

# Esprinet arranca 2020 con un crecimiento de ventas del 4%

**E**l Consejo de Administración de Esprinet, reunido bajo la presidencia de Maurizio Rota, ha aprobado los resultados financieros del grupo correspondientes al primer trimestre, un período en el que las ventas de contratos con clientes ascendieron a 913,8 millones de euros, lo que representa un aumento del 4% en comparación con los 875,5 millones de euros ingresados en el primer trimestre de 2019. Las ventas en España crecieron un 6% hasta los 298,3 millones.

El análisis de las ventas por producto mostró un aumento significativo en el segmento de electrónica de consumo, alcanzando los 279,6 millones de euros, un 21% más, impulsado por un crecimiento del 31% registrado en smartphones. El segmento de clientes de TI se mantuvo estable, con unos ingresos de 486,6 millones de euros, impulsado por un crecimiento de ventas del 5% en PC, que compensó la caída del 5% en impresoras y consumibles.

## DATOS POSITIVOS

El EBIT se situó en 8,3 millones de euros y mostró un fuerte aumento del 24% en comparación con el primer trimestre de 2019. Los ingresos antes de impuestos mostraron una mejora del 40%, alcanzando los 5,9 millones de euros, mientras que los ingresos netos ascendieron a 3,9 millones de euros, un 34% más.

“Estamos muy contentos de informar que, en este último trimestre, además de un crecimiento del 4% en las ventas, los principales indicadores de desempeño mostraron una mejora significativa”, afirma Alessandro Cattani, CEO de Esprinet. “Desde el inicio de la emergencia por Covid-19, nuestra prioridad absoluta siempre ha sido proteger la salud de nuestros empleados y garantizar la continuidad de la cadena de producción de TI, que es esencial y estratégica para que los países donde operamos funcionen correctamente. Además, en marzo hemos experimentado algunas

dificultades para recibir envíos de proveedores que dependen principalmente de plantas ubicadas en China y Corea del Sur que se han visto fuertemente afectadas por las medidas restrictivas implementadas por los respectivos gobiernos”.

Cattani prosigue señalando que “estamos abordando con decisión y determinación el año 2020, con todos los desafíos e incertidumbres, debido al hecho de que la duración e



El Grupo Esprinet registró una tendencia más favorable en las actividades españolas que en las italianas, alcanzando unas ventas cercanas a los 300 millones de euros en nuestro país. Destaca el aumento significativo registrado en el segmento de electrónica de consumo, impulsado por un crecimiento del 31% en la venta de smartphones.



¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



intensidad de esta emergencia de salud y la consecuente crisis socioeconómica aún no son predecibles, ni tampoco la eficacia de las políticas promovidas en los diferentes países y dentro de la UE: de hecho, hemos

adoptado medidas importantes destinadas a mitigar el impacto financiero del Covid-19, basadas en el ahorro de costes, la gestión óptima del capital de trabajo y el fortalecimiento de nuestra estructura financiera. Gracias a los resultados de estas acciones, el Grupo cree que podrá contener los efectos inevitables resultantes de una contracción predecible en los volúmenes de negocio. En 2020, nos centraremos en maximizar la satisfacción del cliente para mejorar su lealtad y respaldar la rentabilidad operativa". ■

## Esprinet potencia la colaboración remota con MIRA de Newline

El coronavirus ha convertido a las nuevas tecnologías en grandes aliadas frente al confinamiento. La adopción sin reservas de recursos tecnológicos, incluyendo ordenadores, software y programas de videoconferencia, permite a las empresas continuar con la rutina. En especial, recursos y herramientas de distinta índole hacen que las videoconferencias estén más presentes, poniéndose

al servicio de empresas e instituciones educativas para ayudarlas en la rutina de esta nueva normalidad. Comprometido con la innovación y la realidad que le rodea, Newline ha desarrollado MIRA, una solución interactiva ideal para dotar de la máxima eficiencia a los espacios corporativos, y para cuya comercialización se encarga Esprinet en España.

La serie MIRA es una alternativa a los monitores inte-

ractivos tradicionales, y que que integra una cámara full HD y cuatro micrófonos con cancelación de eco y reducción de ruido. Combina un diseño elegante y compacto con la máxima usabilidad, características que hacen de MIRA una solución de gran valor para las empresas, que además de crear espacios colaborativos, se apoyen en los sistemas de videoconferencias en su trabajo diario.



### MÁS INFORMACIÓN



[Esprinet finalizó 2019 con unas ventas cercanas a los 4.000 millones](#)



[Esprinet Ibérica opera con normalidad a nivel logístico y comercial](#)



[Esprinet garantiza la continuidad de su negocio frente al COVID-19](#)



## LIBRO BLANCO SOBRE IA

La IA se está desarrollando rápido. Cambiará nuestras vidas, pues mejorará la atención sanitaria (por ejemplo, incrementando la precisión de los diagnósticos y permitiendo una mejor prevención de las enfermedades), aumentará la eficiencia de la agricultura, contribuirá a la mitigación del cambio climático y a la correspondiente adaptación, mejorará la eficiencia de los sistemas de producción a través de un mantenimiento predictivo, aumentará la seguridad de los europeos y nos aportará otros muchos cambios que de momento solo podemos intuir.



# Ingram Micro ofrece nuevas ofertas de servicios financieros al canal

**I**ngram Micro ha anunciado otra oleada de servicios financieros para ayudar a los socios del canal a resolver la crisis de liquidez creada por la pandemia del COVID-19, al tiempo que se satisfacen las necesidades tecnológicas de las empresas y los consumidores de todo el mundo. Las nuevas y mejoradas ofertas de Ingram Micro Financial Solutions, disponibles en toda Europa, incluyen soluciones de financiación flexibles, de bajo interés y a largo plazo, así como plazos de crédito ampliados, pagos diferidos, modelos de servicio y opciones de pago por uso.

**Las ofertas ampliadas ayudan a hacer frente a las necesidades de flujo de efectivo de partners y clientes de toda Europa, simplificando la compra o el arrendamiento de soluciones y servicios de tecnología. Incluyen, entre otras, soluciones de financiación flexibles, plazos de crédito ampliados, pagos diferidos y opciones de pago por uso.**



“Ingram Micro está generando nuevas formas de ayudar a nuestros socios de canal, y las empresas a las que sirven, a mantenerse fuertes, ágiles y fiscalmente inteligentes, para que puedan salir de esta crisis en una posición de fortaleza”, explica Mark Snider, vicepresidente ejecutivo y presidente del grupo EMEA de Ingram Micro. “Cada país en toda Europa es único, sin embargo, muchos de nuestros socios de canal y sus clientes afrontan preocupaciones fiscales y de flujo de efectivo similares, debido al impacto económico del COVID-19. Afortunadamente, los servicios financieros son una de las muchas áreas en las que Ingram Micro está claramente diferenciado y puede ayudar a nuestros socios de canal a esca- la local y global”.

### IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

Además, Ingram Micro también está ayudando a los socios del canal a identificar y abordar los requisitos de trabajo desde el hogar y el aprendizaje a distancia del mercado europeo, así como las soluciones de ciberseguridad como servicio, centro de datos y servicios basados en la nube. “COVID-19 priorizó la transformación digital de la noche a la mañana, colocando a Ingram Micro y nuestros socios de canal en

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



una posición para servir y ayudar a mantener al mundo conectado de manera segura y avanzar juntos”, añade Snider.

En toda Europa, los socios de canal se están aprovechando de los nuevos programas de soluciones financieras de Ingram, que incluyen la compra y el arrendamiento de soluciones de TI. Los socios de canal en Europa también pueden acceder a soluciones financieras a más largo plazo a través de Ingram Micro Financial Solutions. Estas soluciones alinearán los pagos con los objetivos del presupuesto revisados y colocarán rápidamente el capital necesario en las reservas comerciales de efectivo. Del mismo modo, las ofertas

## Trabajo individualizado

Los expertos financieros y de crédito de Ingram Micro están trabajando individualmente con socios de canal calificados en toda Europa para determinar qué otras ofertas pueden estar disponibles para ellos, incluidas soluciones de financiación personalizadas y capacidad de crédito adicional.

financieras “como servicio” de Ingram Micro están facilitando a los socios de canal interesados en expandir sus negocios de servicios gestionados y prácticas cloud.

John Mayer, vicepresidente de Financiación de Canal de Ingram Micro Europa y Asia Pacífico, concluye señalando que, “hoy y todos los días, ayudar a nuestros socios de canal a comprender las opciones de financiación disponibles para ellos y sus clientes es tan importante como ayudarlos a decidir qué soluciones y servicios tecnológicos son los más adecuados para las necesidades de sus clientes. Junto con nuestros socios de canal, continuaremos creciendo y creando valor comercial sostenible que los lleve a una experiencia excepcional para ellos y sus clientes”. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[Ingram Micro sigue trabajando al 100% como actividad esencial](#)



[Ingram Micro toma medidas para minimizar el impacto del Covid-19](#)

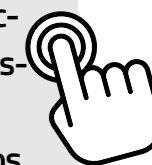


[Ingram Micro celebra el 5 de noviembre la 19ª edición de su Symposium](#)



## UNA ESTRATEGIA EUROPEA PARA LOS DATOS

En los últimos años, las tecnologías digitales han transformado la economía y la sociedad, afectando a todos los sectores de actividad y a la vida cotidiana de todos los europeos. Los datos están en el centro de esta transformación y hay más por venir. La innovación impulsada por los datos aportará enormes beneficios a los ciudadanos, por ejemplo, mediante la mejora de la medicina personalizada, la nueva movilidad y su contribución al Pacto Verde Europeo.



# Arrow ingresa 6.380 millones de dólares en el primer trimestre

**A**rrow Electronics ha dado a conocer los resultados económicos correspondientes al primer trimestre de 2020, un período en el que las ventas del mayorista ascendieron a 6.380 millones de dólares, un 11% me-

nos comparado con el mismo trimestre de 2019. Las ventas del primer trimestre, ajustadas, disminuyeron un 9% anual. Los ingresos netos del primer trimestre fueron de 50 millones, o de 0,61 dólares por acción diluida, frente

a los ingresos netos de 141 millones, o 1,63 dólares por acción, cosechados en el mismo período de 2019. Excluyendo ciertas partidas, los ingresos netos habrían sido de 79 millones, o de 0,97 dólares por acción.

**“Agradezco a nuestros equipos en todas las regiones que han estado trabajando con urgencia para garantizar que nuestros clientes y proveedores estén bien equipados para continuar sus operaciones comerciales en el entorno actual”, señala Michael J. Long, presidente y CEO de Arrow. El mayorista anticipa un lento retorno a la actividad normal en lo que resta de año.**



“Arrow mantiene un firme compromiso con nuestros servicios de diseño, ingeniería, comercialización y cadena de suministro, que desempeñan un papel esencial para nuestros socios a medida que afrontan los desafíos sin precedentes asociados con la pandemia del COVID-19”, explica Michael J. Long, presidente y CEO de Arrow. “Agradezco a nuestros equipos en todas las regiones que han estado trabajando con urgencia para garantizar que nuestros clientes y proveedores estén bien equipados para continuar sus operaciones comerciales en el entorno actual. Además de permitir entornos seguros de trabajo desde el hogar, Arrow apoya los esfuerzos de la comunidad médica al proporcionarles componentes electrónicos críticos y hardware y software de gestión de datos”.

### POR SEGMENTOS

Las ventas globales de componentes disminuyeron un 12% en el primer trimestre, reportando 4.550 millones de dólares. Las ventas, ajustadas, disminuyeron un 10% anual. Según Long, “a pesar de las paradas en la producción, los cierres de fronteras y los pedidos



para el hogar, nuestro equipo global de componentes demostró un foco inquebrantable en las necesidades de nuestros clientes en la producción de equipos electrónicos vitales, ofreciendo un rendimiento financiero del primer trimestre acorde con las expectativas previas a la pandemia. Vemos los resultados financieros del área de componentes como un testimonio de los esfuerzos de nuestro equipo y nuestra creencia de que hacer el bien también es bueno para los negocios”.

Por su parte, las ventas globales de soluciones informáticas empresariales disminuyeron un 7% anual, alcanzando los 1.830 millones en el primer trimestre del año. Las ventas, ajustadas, disminuyeron un 6% anual. Las ventas de soluciones informáticas empresariales en Europa bajaron un 8%. “En línea con nuestro cambio de aprovisionar solu-

## Acuerdo con Alibaba Cloud también en España

Arrow continúa reforzando su oferta de soluciones cloud, y lo hace firmando un acuerdo de distribución con Alibaba Cloud, para ofrecer sus soluciones en la nube a empresas y clientes del canal en toda la región de EMEA. La plataforma ofrece un conjunto integral de soluciones de nube pública para apoyar a los clientes del canal con DevOps, computación elástica, bases de datos relacionales, almacenamiento en la nube, recuperación ante desastres, seguridad, redes de entrega de contenidos y otras muchas soluciones.

“Alibaba Cloud es uno de los mayores proveedores de nube pública del mundo, y nuestro acuerdo brindará, sobre todo a los players del canal pequeños y medianos, la oportunidad de trabajar con Alibaba Cloud en el mercado de EMEA”, señala Alexis Brabant, vicepresidente de ventas del negocio de soluciones informáticas empresariales de Arrow en EMEA. “A medida que

avanzamos hacia un mundo multi-cloud, nuestros clientes pueden ahora elegir entre una gama aún más amplia y una variedad de soluciones y servicios adaptados a las necesidades de sus clientes finales. Con Alibaba Cloud, Arrow continúa desarrollando su potente portfolio de soluciones en la nube para ofrecer aplicaciones de análisis, blockchain, IA, IoT y de seguridad a las empresas”.

Establecida en 2009, Alibaba Cloud actualmente opera en 61 zonas de disponibilidad de 20 regiones diferentes en todo el mundo, entre los que se incluyen los centros de datos en China continental, Alemania y Reino Unido. La compañía ofrece servicios de cloud computing a empresas de todo el mundo y es experto en soluciones verticales para sectores como el minorista, finanzas, logística, fabricación, medios de comunicación y entretenimiento, así como para la industria de Internet.

ciones complejas de nube híbrida a facilitar rápidamente la migración masiva a una fuerza laboral en el hogar, Arrow ha registrado unas ventas de soluciones informáticas empresariales cerca del límite superior de nuestras expectativas anteriores”, añade Long.

“Mirando hacia la segunda mitad del año, anticipamos un retorno cauteloso y lento a la actividad comercial normal, y Arrow está bien posicionado para continuar beneficiándose del sólido flujo de efectivo que genera nuestro negocio. El efectivo del primer trimestre proporcionado por las actividades operativas fue de 467 millones gracias a nuestra administración disciplinada del capital de trabajo, incluido nuestro nuevo progra-

ma de protección de activos de EMEA, y las eficiencias de nuestro programa de optimización de costes previamente anunciado”, concluye Chris Stansbury, vicepresidente senior y director financiero de Arrow. ■

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## Alianza con Forcepoint en España

Arrow ECS y Forcepoint han cerrado un acuerdo por el que el mayorista distribuirá sus soluciones a las empresas y partners de canal en España. El catálogo de Forcepoint abarca soluciones de seguridad TI en distintas áreas clave, como la

protección de aplicaciones y usuarios basados en la nube, la seguridad de datos y redes, así como la defensa frente a amenazas internas.

Entre el portfolio de soluciones que comercializa Forcepoint se encuentran firewalls

de última generación y soluciones Secure Web Gateway para la protección de redes empresariales, así como soluciones de protección de datos como Data Loss Prevention (DLP) y Cloud Access Security Broker (CASB).



### MÁS INFORMACIÓN

- [www](#) Arrow firma un acuerdo de distribución con Puppet en EMEA
- [www](#) Arrow lanza Divergente para dar voz y soporte a la comunidad preventiva
- [www](#) ArrowSphere suma Check Point CloudGuard IaaS a su oferta de seguridad



CLOUD  
INDUSTRY  
FORUM

The changing role  
of the IT department

## EL ROL CAMBIANTE DEL DEPARTAMENTO TI



Han pasado muchos años desde que las organizaciones comenzaron a adoptar la transformación digital, y esta apertura a la evolución y a las nuevas formas de trabajo es ahora fundamental para mantener la ventaja competitiva en cualquier industria. Estos viajes digitales pueden haber comenzado hace mucho tiempo, pero están lejos de haber terminado: la rápida evolución de los retos empresariales significa que la innovación y la agilidad constantes son el camino a seguir.

# traulux

info@traulux.net | traulux.net



## Nuevo sistema de cartelera digital Traulux DS

Traulux DS es una plataforma en línea fácil de usar, flexible y potente para tu señalización digital.

Te permite hacer tus propios videoclips en línea y decidir cuándo quieres transmitirlos. De este modo, puedes adaptar tus programas a tu compañía, ubicación y consumidores con elementos únicos y adicionales.

**Traulux DS es rápido, flexible y fácil de usar.**



Con el fin de aumentar tu volumen de ventas, informar, entretener o hacer que la espera sea más agradable.

**Disponemos aplicaciones para:**

- Display para redes sociales
- Display para sala de reuniones
- Display para KPI
- Display para orientación
- Display para punto de venta
- Display para control de aforo
- Display para cámaras en vivo

## ¿Por qué escoger Traulux DS?

### Un programa variado

Traulux DS tiene una cantidad única de herramientas de desarrollo que ofrecen capacidad de adaptación.

### Software user - friendly

Crea, administra y transmite contenido. Usa nuestra biblioteca de plantillas, entretenimiento, noticias y feeds de redes sociales.

### Software en la nube

Esto significa que no tienes que instalar ningún software y tendrás siempre automáticamente las últimas actualizaciones.

## Traulux DS para gestión de espacios

Traulux DS es el nuevo sistema de reserva de salas compatible con el CMS de TRaulux.

Dentro del apartado empresarial, Traulux incluye un módulo de gestión de espacios o meeting room, con posibilidad de uso independiente o en conjunto con el de cartelera digital.

Controla todo desde un solo lugar donde controlar, no solo la información en pantallas de gran formato sino en formatos más pequeños enfocados a la organización de salas y puestos de trabajo.

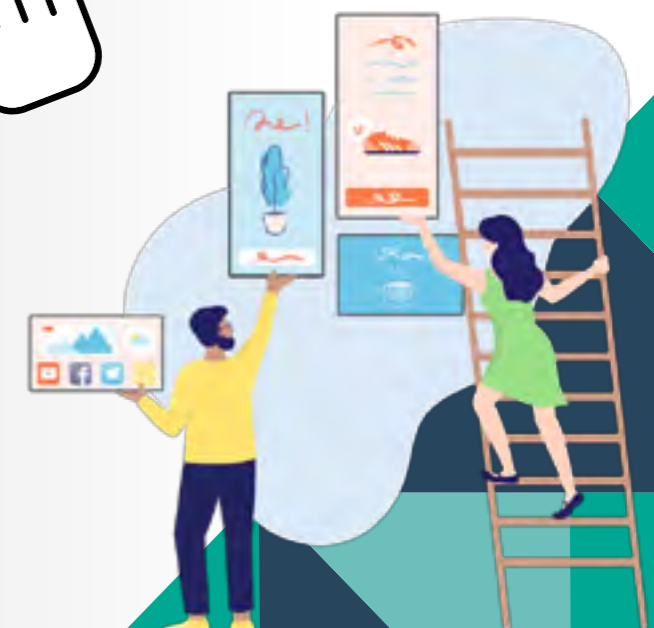


- Pantalla Interactiva
- Tiras de LED laterales
- Compatible con un amplio rango de calendarios y sistemas.
- Posibilidades de aplicación casi infinitas gracias al soporte HTML5.
- Wifi estándar. Opción NFC

## ¿Hablamos? Escríbenos a [info@traulux.net](mailto:info@traulux.net)

traulux by  Charmex

Visita nuestras redes sociales [charmex internacional s.a](http://www.charmex-internacional.com)



# Maverick AV Solutions y Microsoft lanzan el programa TEST&BUY

El programa acerca los recursos colaborativos ofrecidos de Microsoft Surface Hub 2S a clientes potenciales. Maverick AV Solutions y Microsoft ponen a disposición de sus clientes todo un equipo de profesionales capacitados para realizar demos exhaustivas y efectivas, lo que multiplicará las oportunidades de negocio de los resellers.



Programa Microsoft Surface Hub 2S

## TEST&BUY



**M**averick AV Solutions lanza en colaboración con Microsoft su nuevo programa TEST&BUY, con el que pone a disposición de sus clientes unidades demos de Microsoft Surface Hub 2S para que puedan ser utilizadas en demostraciones a usuarios finales.

Microsoft Surface Hub 2S es una pantalla interactiva de 50 pulgadas diseñada por Microsoft y basada en la plataforma UC Microsoft Teams, la cual da acceso instantáneo a todo el potencial de Office 365, facilitando sesiones de vídeo colaboración y proporcionando herramientas colaborativas como Microsoft Whiteboard. Se trata de una de las soluciones más demandadas y solicitadas por las empresas que quieren hacer de la cola-

boración su ventaja competitiva más relevante.

“Maverick AV Solutions es precursor en la oferta de soluciones colaborativas. Ya contamos con muchos años de experiencia y la relación con Microsoft ha sido fundamental desde el principio. El conjunto de las soluciones hardware, software y cloud ofrecidas por este fabricante, han contribuido a cambiar para siempre el entorno empresarial”, comenta Joan Aixa, director de Maverick AV So-

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



lutions Iberia. “En una empresa donde haya Microsoft Teams o, más en general, Office 365, Microsoft Surface Hub 2S es la herramienta de colaboración vídeo y/o presencial más valiosa. Probarla es clave, por eso estamos orgullosos e ilusionados de presentar el programa TEST&BUY que ponemos a disposición de todos nuestros clientes”.

Además de unidades demos, Maverick AV Solutions y Microsoft facilitan a sus clientes todo un equipo de profesionales capacitados para realizar demos exhaustivas y efectivas, lo que multiplicará las oportunidades de negocio incluso para aquellos resellers que todavía no hayan sido formados sobre cómo enseñar el potencial de Microsoft Surface Hub 2S. ■

## Servicio de demos virtual para partners

Maverick AV Solutions ha puesto a disposición de sus fabricantes y partners un nuevo servicio de demos virtuales que permite profundizar el conocimiento y formación de los especialistas del canal en las soluciones de Smart Meeting y Smart Signage.

Las sesiones demo de Maverick AV se personalizan e individualizan según el interés concreto del partner y sus objetivos de negocio, lo que evita que se conviertan en algo exclusivamente teórico. Además de ofrecerse en directo por video conferencia, las demos pueden realizarse también en un entorno virtual que reproduce la solución.



### MÁS INFORMACIÓN



[“Podemos salir reforzados de esta crisis”: Pauli Amat, country manager de Tech Data](#)



[Tech Data establece un plan de continuidad del negocio](#)



[Tech Data traslada la celebración de METIC 2020 al 15 de septiembre](#)



# Charmex impulsa la educación a distancia con una solución integrada

**C**harmex Internacional pone al alcance de la comunidad educativa un sistema profesional integrado para el desarrollo de clases remotas o semipresenciales. El bundle educativo, formado por un monitor interactivo Traulux, un módulo PC-OPS y una unidad de videoconferencia POLY, presenta una relación calidad precio realmente interesante.

Los componentes han sido elegidos para ofrecer una verdadera solución, con la versatilidad y calidad necesarias para adaptarse a cualquier servicio en la nube tanto de videoconferencia como de gestión de aulas virtuales. El sistema se basa en el sistema operativo Windows 10 PRO, que viene preinstalado y licenciado en el sistema, además de un potente procesador i5 con 8Gb RAM y 256 Gb SSD, que garantizan un videostreaming de calidad.



Formado por un monitor interactivo Traulux de 65 o 75 pulgadas, un módulo PC-OPS i5 con Windows 10 PRO preinstalado y una unidad de videoconferencia POLY Studio USB Auto Track 4K, el bundle de educación ofrece una verdadera solución profesional que permite el desarrollo de clases remotas o semipresenciales.

El monitor interactivo Traulux, de 65 o 75 pulgadas, con Android 8.0 embebido, aporta la precisión y velocidad de respuesta necesarios para gestionar hasta los programas de aula virtual más exigentes.

Por otro lado, se ha elegido una solución de videoconferencia POLY Studio USB Auto Track 4K que resuelve la compleja captación del sonido e imagen en las aulas. Facilita la captación

audiovisual de lo que ocurre en clase, con el objetivo de que los alumnos no presenciales puedan seguir la explicación sin problemas de inteligibilidad ni de visualización. Se han tenido en cuenta cuestiones como la capacidad microfónica precisa y nítida en entornos acústicamente complicados, el seguimiento de la cámara en primer plano del profesor de forma automática, o el hecho de que el conjunto vaya so-

bre un soporte de sobremesa para que pueda ser orientado a conveniencia.

La salida HDMI del PC-OPS permite añadir un segundo monitor no interactivo de apoyo para ver los alumnos que siguen la clase desde su casa. El monitor se puede usar en modo escritorio extendido, como si fuera un portátil. ■

## Solución de cartelería digital TrauluxDS

Traulux, la marca propia de Charmex para el mercado audiovisual, ha lanzado TrauluxDS, un software cloud para cartelería digital que se adapta a las pantallas y que incorpora las utilidades más demandadas por el mercado. Este CMS multiplataforma pretende ser una herramienta en constante evolución, con capacidad de adaptarse a requerimientos específicos, partiendo de una base sólida donde las posibilidades de gestión y

los contenidos prediseñados facilitan su uso. Con plantillas de diseño predefinidas, todo tipo de *add-ons* para mostrar información dinámica de diferentes fuentes de internet, módulo de gestión de espacios y función de control de aforo, TrauluxDS nace para ayudar a los clientes a ofrecer una experiencia positiva y sencilla en la gestión de contenidos.

Temas con atractivos diseños y funcionalidades, librerías de imágenes y videos,

fuentes de noticias y redes sociales, junto con los contenidos propios del cliente, hacen que no haya limitación alguna a la hora de distribuir la información. Además, la posibilidad de actualización de datos dinámicos y las ventajas que esta función ofrece, hacen que TrauluxDS pueda conectarse a las principales bases de datos manteniendo actualizado el contenido relevante para el negocio o empresa que la utilice.

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



### MÁS INFORMACIÓN



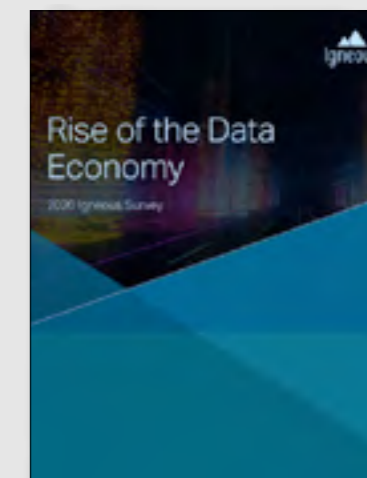
[Charmex muestra las últimas novedades de su marca Traulux en ISE 2020](#)



[Charmex lanza Traulux, su marca propia para el mercado audiovisual](#)



[Charmex y Dinof equipan a Zuchetti Spain con soluciones audiovisuales completas](#)



## EL AUGUE DE LA ECONOMÍA DE DATOS

Según The Economist, los datos han superado al petróleo como la economía más valiosa del mundo. Unos datos que van a cambiar nuestro mundo para siempre. Podemos, de hecho, decir que estamos viviendo el surgimiento de la "economía de datos". Pero no son iguales los datos generados por las personas que los creados por instrumentos de investigación, simulación de diseño, sensores e imágenes y otros tipos de máquinas que acumulan petabytes.



# MCR distribuye los proyectores profesionales de Panasonic en España

**E**n su decidida apuesta por el mercado AV profesional, MCR ha alcanzado un acuerdo con Panasonic España para la distribución en España de sus proyectores profesionales. El mayorista añade así a su oferta un completo conjunto de soluciones de proyección de vídeo para todo tipo de entornos que serán distribuidas por su división de soluciones profesionales, MCR PRO.

“Promover la máxima excelencia en los distintos ámbitos de uso de los proyectores es una necesidad en un merca-

do cada vez más exigente. Este acuerdo de distribución que hemos sellado con Panasonic España es una respuesta a dicha exigencia y refuerza nuestro objetivo de alianza con aquellas marcas cuyos productos cumplen con los más altos estándares de la industria”, explica Enrique Hernández, director de MCR PRO.

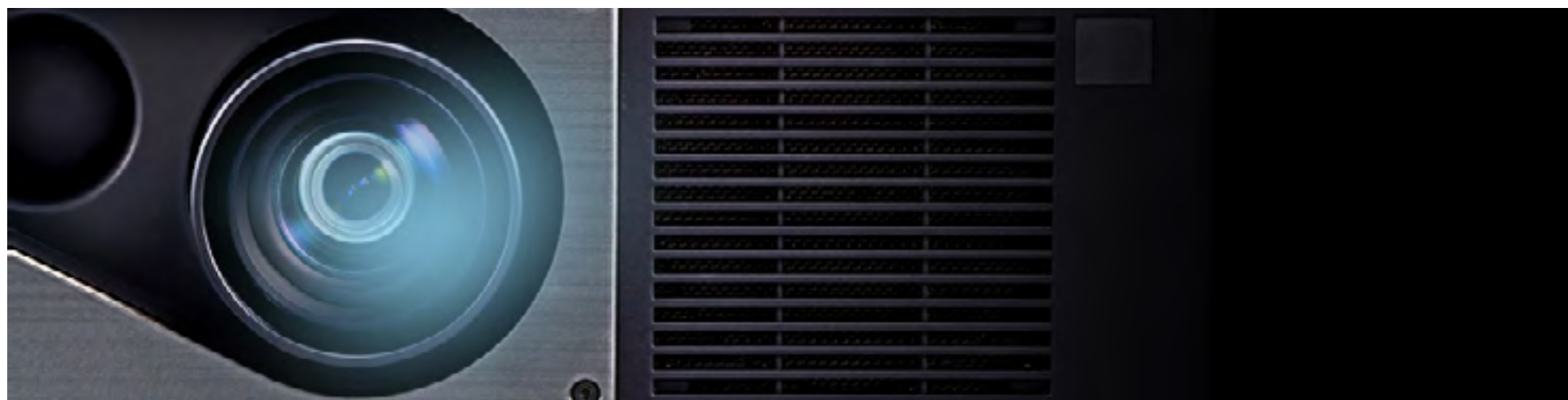
## EXTENSO ABANICO

Panasonic ofrece una amplia gama de productos en soluciones de proyección en las tecnologías LCD

y DLP, una oferta que está segmentada en cuatro categorías: Sistemas, con proyectores de alta luminosidad y altas prestaciones para grandes auditorios,



**El mayorista añade a su oferta un completo conjunto de soluciones de proyección de vídeo para todo tipo de entornos, que serán distribuidas por su división MCR PRO. “La capilaridad comercial y el soporte que MCR presta tanto a fabricantes como al canal, son valores muy importantes para nuestra marca”, afirma Oriol Massagué, de Panasonic.**





escenarios y rental; Instalación, con proyectores destinados a museos, salas de control, universidades y aplicaciones donde el uso intensivo y la calidad de imagen sean un primer requerimiento; Portátil, dirigidos a espacios reducidos en empresas y ámbito educativo; y Ultracorta, pensada para entornos educativos. Según Enrique Hernández, "los productos de Panasonic están diseñados para ofrecer la máxima calidad de imagen y fiabilidad en todo momento, ayudando a las empresas a maximizar su rentabilidad y profesionalidad".


Sobre la firma del acuerdo, Oriol Masagué, responsable de Marketing de Panasonic Visual Systems Solutions para España y Portugal, asegura que "nos sentimos especialmente orgullosos del acuerdo firmado con MCR, que reafirma su apuesta decidida por el mercado de AV profesional. Juntos, vamos a ofrecer una alternativa de valor al canal IT y AV, con productos pioneros y profesiona-

les. La capilaridad comercial y el soporte que MCR presta tanto a fabricantes como al canal, son valores muy importantes para nuestra marca". ■

### MÁS INFORMACIÓN

 [MCR PRO refuerza su catálogo de audio y vídeo con la firma LAIAtech](#)

 [MCR consolida su oferta AV con las soluciones profesionales de Sony](#)

 [MCR implementa un plan de trabajo global para mantener el servicio a sus clientes](#)

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## Accesorios SUBBLIM

MCR continúa reforzando su catálogo. En esta ocasión, el mayorista ha firmado un acuerdo de distribución con SUBBLIM, por el que añade a su oferta un completo conjunto de accesorios tecnológicos elegantes y con precios asequibles para todo tipo de aplicaciones y escenarios de

uso. La oferta de productos SUBBLIM abarca teclados y ratones, desde modelos minimalistas hasta acabados en aluminio y modelos multi-dispositivo, todos con tecnología Bluetooth y compatibles con dispositivos Apple, Windows o Android; alfombrillas, incluyendo modelos con

acabado en aluminio y carga inalámbrica (Mouse Pad); mochilas para transportar todo tipo de dispositivos con seguridad; maletines y fundas para portátiles y discos duros; fundas para tabletas con y sin teclado; fundas para e-Readers; y protectores de pantalla de vidrio templado.



# Monitoreo remoto y herramientas de soporte para revendedores de TI



solarwinds 

 **ADM**  
Cloud & Services



DESCUBRE MÁS

# IREO se convierte en mayorista de las soluciones CASB de Bitglass

IREO suma una nueva marca a su catálogo. En este caso, la compañía ha firmado un acuerdo de distribución con Bitglass, por el que se convierte en mayorista especializado de sus soluciones CASB en España y Portugal.

Las soluciones CASB (Cloud Access and Security Broker) de Bitglass ofrecen protección de datos en tiempo real, visibilidad y control profundo, y una completa seguridad contra las amenazas en aplicaciones de SaaS, IaaS y nube privada en cualquier dispositivo, gestionado o no, que se controla fácilmente a través de una consola de administración unificada. Su tecnología Zero-Day Core añade una

importante ventaja, bloqueando las rutas de fugas de datos que se explotan por primera vez e identificando las amenazas previamente desconocidas. Bitglass incluye, además, seguridad móvil sin agentes para los entornos de BYOD, que preserva la privacidad de los empleados.

## DATOS SEGUROS Y CONTROLADOS

Para Chuck Cohen, director General de IREO, "cualquier empresa con sus datos y aplicaciones en Office 365, Salesforce, Amazon Web Services, Google Apps, DropBox, etc., puede mantener sus datos seguros y controlados a través de Bitglass. Las soluciones CASB se tornan fundamentales para los negocios de todos los tamaños. Esto, unido a unos excelentes márgenes y un gran apoyo al distribuidor tanto en formación como en recursos por parte de IREO y

Bitglass, representa una gran oportunidad para nuestros socios de canal".

Por su parte, Valentin Jangwa, regional sales director de Bitglass para el Sur de Europa, señala que "las soluciones CASB se han convertido en imprescindibles para cualquier empresa que pretenda tener sus datos seguros y controlados en la nube, y actualmente la demanda de seguridad en la nube nunca ha sido mayor. Estamos muy contentos con nuestra alianza con IREO en este periodo de rápido crecimiento y aceleración de la integración cloud en España y Portugal. Impulsar la cooperación con un canal de distribución estratégico como el de IREO, aumentará el valor que Bitglass proporciona a todos sus clientes y socios". ■

Las soluciones Cloud Access and Security Broker son fundamentales para los negocios de todos los tamaños. Para Chuck Cohen, director general de IREO, "esto, unido a unos excelentes márgenes y un gran apoyo al distribuidor tanto en formación como en recursos por parte de IREO y Bitglass, representa una gran oportunidad para nuestros socios de canal".

## Demos online

IREO programará una serie de presentaciones y demostraciones online para dar a conocer Bitglass de manera más profunda a sus partners, además de tener disponible toda la información relativa al fabricante en su página web.

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## MÁS INFORMACIÓN



[IREO proporciona nuevas facilidades de pago a sus partners](#)



[IREO añade a su catálogo el software de seguridad de Safetica](#)



# Acronis y ADM ayudan a los MSPs a optimizar su propuesta de ciberseguridad

**A**cronis anuncia el lanzamiento global de Acronis Cyber Protect Cloud, una solución de protección que integra en una sola opción las copias de seguridad, recuperación de desastres, protección antimalware de última generación, antivirus, ciberseguridad y herramientas de gestión de puntos finales, ofreciendo una integración de la protección de datos y la ciberseguridad potenciada por la IA y permitiendo a los usuarios hacer frente a las modernas ciberamenazas.

“El backup tradicional está muerto porque no es lo suficientemente seguro, y los antivirus tradicionales no protegen los datos de las ciberamenazas actuales”, afirma el fundador y CEO de Acronis, Serguei “SB” Belousov. Cyber Protect Cloud permite a las organizaciones compartir datos altamente

sensibles y proteger las aplicaciones de las conferencias telefónicas; un recurso fundamental para la mayoría de las organizaciones de todo el mundo en la actualidad.

## MULTIFUNCIÓN

Acronis Cyber Protect Cloud, comercializada en España por ADM Cloud & Services, cuenta con un modelo de licencia unificado, un agente y un backend, una consola de gestión, una interfaz de usuario, y un alto nivel de integración entre los servicios, compartiendo datos y automatizando acciones para mejorar en gran medida la seguridad de los dispositivos de punto final. Para los proveedores de servicios múltiples, la herramienta elimina la complejidad y les permite hacer de la seguridad un punto central de sus carteras de manera eficiente y satisfacer las expectativas de sus clientes, pudiendo protegerlos mientras mantienen bajos los costos. Para las empresas y los individuos, Acronis Cyber Protect Cloud permite supervisar los dispositivos y dete-

ner automáticamente las amenazas. “Desde ADM Cloud & Services estamos seguros de que esta novedosa herramienta de ciberseguridad tendrá una gran acogida en nuestros partners, y sin duda alguna, será la opción escogida por muchos clientes finales que buscan constantemente una herramienta eficaz en sus empresas”, aseguran fuentes del mayorista, que se encargará de su distribución en España. ■



## MÁS INFORMACIÓN



[ADM Cloud & Services firma un acuerdo de colaboración con Fersoft](#)



[Acronis refuerza su oferta de seguridad cloud para servicios gestionados con la compra de 5nine](#)



[Acronis propone dejar atrás la ciberprotección tradicional con sus nuevas soluciones](#)

**Distribuida en España por el mayorista ADM Cloud & Services, la herramienta Acronis Cyber Protect Cloud cambia las reglas del juego para los proveedores de servicios, ya que elimina la ineficacia de diferentes herramientas de software y coloca la seguridad en el centro de sus soluciones, garantizando la protección de sus clientes y la reducción de costes.**

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes





# Almacenamiento definido por software a escala multi-Petabyte



RENDIMIENTO

CAPACIDAD

DISPONIBILIDAD

EFICIENCIA

ESCALABILIDAD

FLEXIBILIDAD

INTELIGENCIA

INFINIDAT

SCALE TO WIN

# Desafíos derivados del COVID-19 para los responsables de centros de datos

**I**nfinidat ha publicado una lista con 10 puntos clave que los responsables de centros de datos tendrán que tener en cuenta para enfrentar con éxito los desafíos del escenario resultante de la crisis provocada por la COVID-19. Como explica Israel Serrano, Country Mana-

ger de Infinidat Iberia, “la situación está impulsando –y va a impulsar– el uso de infraestructuras de TI como nunca antes. Para los CIO, va a ser esencial garantizar la resiliencia de sus centros de datos ante cualquier escenario, no sólo ahora sino también de cara al futuro”.

Según los expertos de Infinidat, hay una serie de factores clave a considerar:

**1 Drástico aumento en el tráfico.** Con la nueva situación, los picos de tráfico son ahora la norma. La pregunta es si las infraestructuras actuales podrán soportar todo el volumen de conexiones, datos

**La crisis provocada por la pandemia está impulsando el uso de las infraestructuras de TI como nunca antes, lo que obligará a garantizar la resiliencia de los centros de datos. Los equipos de TI tendrán que tener en cuenta los picos de tráfico y garantizar la capacidad de recuperación de los datos entre otros factores clave.**



intercambiados, ubicaciones físicas, etc. que va a ser necesario gestionar.

**2 Garantizar la disponibilidad.** Los equipos de TI tendrán que proporcionar a los usuarios lo que necesitan, y rápido. Por ejemplo, en el sector educativo los sistemas tendrán que soportar no sólo la conexión y el intercambio de datos, sino también la grabación de sesiones. La capacidad de recuperación de los datos pasa a ser un apartado crítico.

**3 Optimizar el espacio de trabajo digital.** Con un nuevo mundo en el que el teletrabajo va a ser predominante, las exigencias para redes e infraestructuras crece cada día. Las VPN serán clave, pero no solo para teletrabajo, sino también para acceder remotamente a los sistemas de control de edificios de forma segura y fiable, por ejemplo.

**4 Garantizar el fail-over.** A medida que pasan los días, la demanda en la red y las infraestructuras de los centros de datos crece sin parar. Será clave garantizar que estas infraestructuras no fallen. Cabe preguntarse si los sistemas actuales, en su mayoría con arquitectura de doble controlador (N+1), ya no son suficientes.

**5 Continuidad de negocio ante ciberincidentes.** En el mundo conectado de hoy, los ataques de ransom-

ware y las brechas de datos en general son ya una realidad cotidiana. Para estar en condiciones de recuperar rápidamente las operaciones en caso de ataque, los equipos de TI deben contar con un programa de backup y recuperación que garantice la continuidad de negocio.

**6 Optimizar el soporte remoto.** En la difícil coyuntura actual, soporte significa no sólo resolver problemas, sino también evitar que sucedan. En el caso de Infinidat, su infraestructura puede ejecutar procesos de auto-curación (self-healing), así como algoritmos de machine learning que alertan de manera proactiva sobre los eventos antes de que sucedan. Gracias a ello, más del 98% se resuelven de forma remota.

**7 Trabajar con proveedores, contratistas y otros terceros.** En un momento como el actual, la coordinación con todos los actores involucrados en la operativa técnica tendrá que ser mejor que nunca. Cuanto mejor sea el modelo de colaboración, más sencilla y precisa será la tarea de predecir y planificar recursos y tiempos de implementación.

**8 Alinear las TI con el negocio.** Ante una situación que puede extenderse durante meses, los responsables de TI habrán de tomar decisiones críticas, especialmente allí donde la demanda de



servicios "Always On" es alta. Los modelos "Pay as You Grow" y las nuevas fórmulas de tipo Capacity on Demand, aportan la elasticidad necesaria para sacarle todo el partido al modelo.

**9 Elegir la infraestructura adecuada, para hoy y mañana.** Las infraestructuras tendrán que crecer, o al menos ser optimizadas, pero si ello implica adquirir, instalar y configurar nuevo hardware, conseguir la elasticidad necesaria puede llevar meses. Los CIOs deberán buscar opciones más asequibles para acomodar sus negocios a la nueva coyuntura, y garantizar resiliencia en el futuro.

**10 Mantener más que nunca la mente abierta.** Enfrentarse a esta nueva situación de dependencia de las TI aplicando "parches" –adquiriendo nuevo hardware o pasando horas y horas de desarrollo– no parece ser la mejor solución a medio y largo plazo. Elegir una infraestructura que pueda soportar la coyuntura actual y preparada también para lo que depara el futuro es ya una decisión capital. ■



## MÁS INFORMACIÓN



[El gasto en software y hardware de centros de datos alcanza los 152.000 millones](#)



[COVID-19: los centros de datos, infraestructuras críticas](#)



[IA, analítica de datos y machine learning, pilares de Infinidat](#)

# Recomendaciones para que los MSPs automaticen su actividad empresarial

Los proveedores de servicios gestionados (MSPs) quieren gestionar sus empresas de forma eficiente, y la automatización les permitiría liberar tiempo dedicado a tareas repetitivas y dedicarse al crecimiento de sus empresas. Este incremento de la eficiencia puede contribuir asimismo a liberar capital para su inversión en otras áreas de la actividad empresarial, haciendo que los técnicos puedan trabajar en actividades que generan más beneficios, al mismo tiempo que se les sigue pagando por el trabajo de mantenimiento que se ha automatizado.

Por otro lado, algunos MSPs están creciendo con rapidez y necesitan simplificar los procesos asociados a la incorporación de nuevos clientes. La eliminación de actividades manuales durante el proceso de incorporación permite que estos MSPs puedan integrar a los clientes más rápido y ofrecerles una mejor experiencia.

Las necesidades exactas de cada proveedor son diferentes, pero [ADM Cloud](#)

[& Services](#) y SolarWinds han descubierto cinco acciones que los MSP con éxito llevan a cabo para la automatización de su actividad empresarial:

## SI UNA TAREA ES REPETITIVA PUEDEN AUTOMATIZARLA

El mantenimiento puede consumir una cantidad considerable del tiempo de los técnicos, por lo que los MSPs deberían

centrarse en automatizar el mayor número posible de tareas de mantenimiento diarias. Una de las primeras cosas que debería automatizar es el mantenimiento preventivo, como, por ejemplo, la limpieza del escritorio, que muchos MSPs siguen completando de forma manual, lo que puede evitar que los técnicos no atiendan las llamadas de servicio o los proyectos de mayor valor. Hay cientos de elemen-



**A través de la automatización, los proveedores de servicios gestionados pueden impulsar el crecimiento y la eficiencia. Según ADM Cloud & Services, automatizar el mayor número posible de tareas de mantenimiento diarias y desplegar capacidades de reparación automática son dos de las acciones que los MSPs pueden realizar para lograrlo.**

tos que un MSP puede automatizar y es importante que ofrezca a su cliente el máximo valor a través de sus servicios automatizados, ya que puede contribuir a que la competencia lo tenga más difícil a la hora de proponer una oferta más interesante.

### **AUTOMATIZAN LA RESOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS MÁS HABITUALES**

Los clientes necesitan disponer de su infraestructura en todo momento y su objetivo es minimizar el tiempo de inactividad. Muchos problemas pueden solucionarse con un reinicio del software o del hardware, tareas que requieren el tiempo de los técnicos, y que hacen que no estén disponibles para problemas urgentes para los que se requiere su experiencia. Para evitarlo, el software de su RMM debe contar con opciones de reparación automática, de manera que si un dispositivo o servicio cambia a un estado de advertencia o error, el sistema pueda ejecutar de forma automática un proceso de automatización para corregir la situación. Entre las políticas de automatización más habituales, se encuentran el reinicio de los servicios principales, el depurado de las DNS y, en algunos casos, el reinicio de la estación de trabajo o del servidor. Estas resoluciones rápidas

son excelentes para garantizar una buena relación con el cliente.

### **AGILIZAN LA INCORPORACIÓN DE NUEVOS CLIENTES**

Una vez que haya determinado las tareas de mantenimiento y solución de problemas que quiera automatizar, es recomendable que las incluya en ofertas de servicios. De esta forma, podrá vender con más seguridad sus programas de mantenimiento y tiempos de respuesta a los clientes. El MSP debería implementar sondas de forma automática para reducir el tiempo que se necesita para añadir dispositivos a su software de administración y agilizar la incorporación de los clientes. De esta forma, en las primeras fases del proceso de incorporación estaría dedicando menos tiempo a tareas de mantenimiento y estará disponible para cualquier incidencia de soporte técnico que pueda surgir.

### **SORPRENDEN E IMPRESIONAN A SUS CLIENTES**

Ofrecer a los clientes información clave sobre el trabajo que realiza para ellos le ayudará a ganar su lealtad. Los informes de estado pueden ayudarle a ofrecer actualizaciones semanales sobre las acciones de mantenimiento y de otro tipo.

También debería proporcionar información más detallada a través de una revisión cuatrimestral, con el fin de recordarles el valor de sus servicios. Su sistema RMM debería proporcionar informes gráficos a los clientes, así como permitirle programar el momento en el que se envían. Los informes ejecutivos proporcionan una visión general de la red, los informes de seguridad muestran el grado de protección del que disfrutan, los informes de copia de seguridad permiten que los clientes se sientan seguros ante la posibilidad de que se produzca un incidente de pérdida de datos y los informes sobre incidencias permiten justificar ante los clientes el coste del servicio.

### **OBTIENEN INGRESOS POR LAS TAREAS QUE HAN AUTOMATIZADO**

Cada MSP tiene la opción de llevar a cabo las tareas de forma manual o de invertir en las herramientas para automatizar su actividad. Gracias a las tareas de mantenimiento automatizado y resolución de incidencias, va a mejorar su tiempo de respuesta y a ofrecer a sus clientes un mejor servicio. Antes de que se dé cuenta, el sistema estará ejecutando políticas y acumulando un gran número de horas facturables. ■

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



### **MÁS INFORMACIÓN**

[Los MSPs ponen foco en la ciberseguridad y en IoT para expandir sus ofertas](#)

[Los MSP se convierten en asesores más estratégicos para sus clientes](#)

[Marketing y ventas encabezan la lista de desafíos para los MSP](#)

# El mercado mundial de smartphones se contrae un 13%

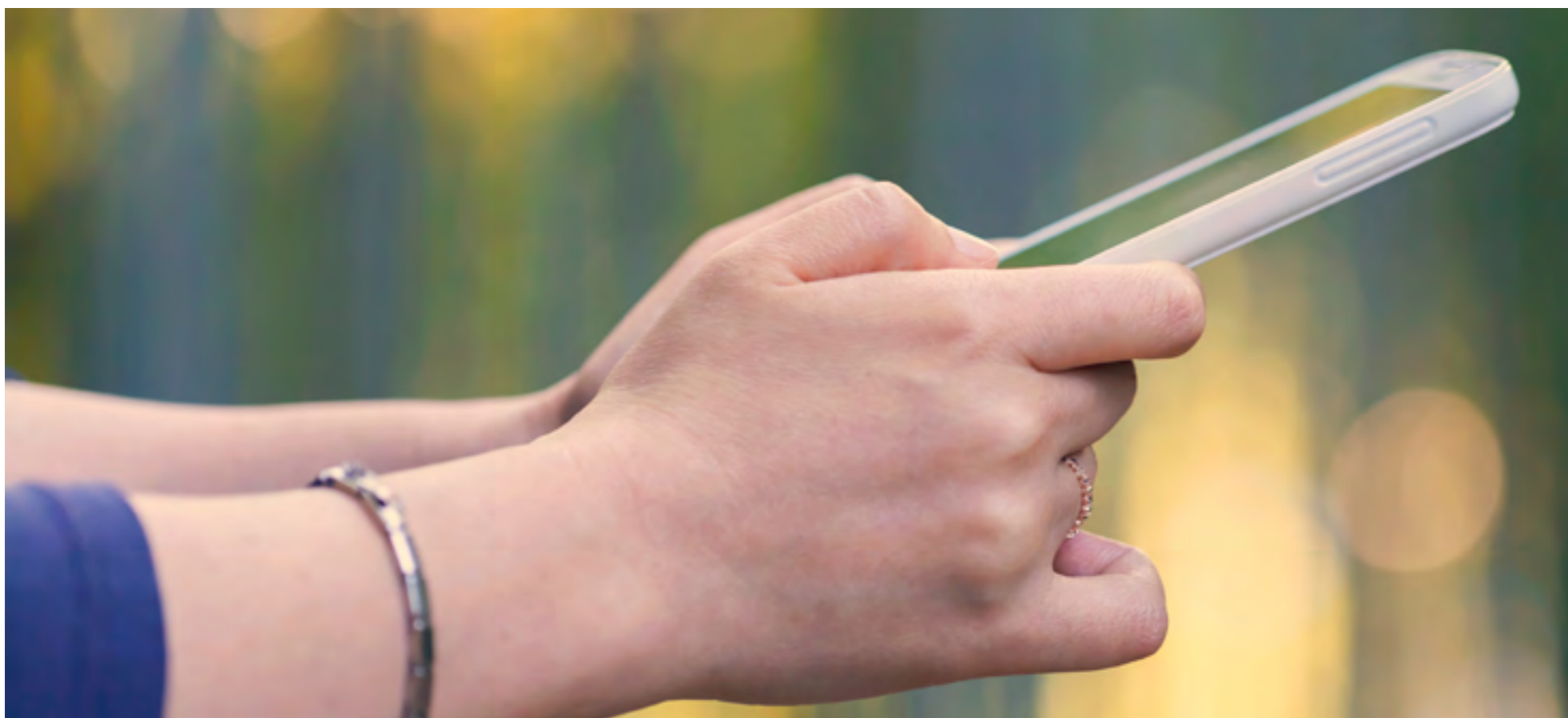
**L**a pandemia del coronavirus ha causado estragos en el mercado de smartphones en el primer trimestre de 2020, un período en el que las ventas cayeron un 13%, hasta los 272 millones de unidades vendidas, según datos de Canalys. Samsung regresó a lo más alto

del mercado, pero sus ventas cayeron un 17%, hasta los 60 millones. Huawei suministró 49 millones de terminales, y Apple 37 millones. Xiaomi fue el que registró un mejor desempeño entre los cinco primeros, logrando un crecimiento del 9% y llegando a los 30 millones de unidades,

mientras que Vivo terminó quinto con 24 millones de unidades, un 3% más.

El mercado de smartphones arrancó 2020 con buena salud, después de haber registrado dos trimestres consecutivos de crecimiento. "Pero la demanda de nuevos dispositivos ha sido aplastada", afirma el analista

**El impacto del COVID-19 en los canales de distribución de smartphones ha sido descomunal. Los retailers omnicanal en regiones con bloqueo estricto, como Europa, están haciendo todo lo posible para cambiar el stock de las tiendas a pie de calle a canales online, pero su capacidad de almacenamiento, transporte y entrega no está preparada.**



senior de Canalys, Ben Stanton. “En febrero, cuando el coronavirus se centró en China, los fabricantes estaban volcados en producir suficientes smartphones para satisfacer la demanda global. Pero en marzo, la situación dio un vuelco. La fabricación de smartphones ahora se ha recuperado, pero cuando la mitad del mundo entró en bloqueo, las ventas se desplomaron. Los malos resultados de negocio y los despidos de empleados están causando mucha ansiedad e incertidumbre. Los smartphones siguen siendo una necesidad para la mayoría de las personas, y la disponibilidad de dispositivos en los canales online ha permitido equiparse a quienes necesitan reemplazar un teléfono roto o perdido. Pero muchos clientes que habrían comprado un nuevo smartphone como un lujo han retrasado esa compra”.

### IMPACTO EN EL CANAL

“El impacto en los canales de distribución de smartphones es colosal”, señala el analista de Canalys, Vincent Thielke. “Los retailers omnicanal en regiones de bloqueo estricto, como Europa, están haciendo todo lo posible para cambiar el stock de las tiendas a pie de calle a canales de distribución online, pero esto es costoso y su capacidad, en términos de almacenamiento, transporte y entrega, no está preparada para un cambio completo

a venta online. Esto también limita los dispositivos nuevos que necesitan comprar a proveedores y distribuidores a corto plazo. En estas regiones, son los canales de comercio electrónico los que tendrán una clara ventaja en las próximas semanas”.

“La mayoría de las compañías de smartphones esperan que el segundo trimestre represente el pico del impacto del coronavirus”, apunta Stanton. “Pondrá a prueba el temple de la industria, y algunas compañías, especialmente los retailers offline, fracasarán sin el apoyo del gobierno. A medida que los bloqueos en todo el mundo comienzan a aumentar, el daño económico total se hará visible. Las compañías de smartphones deben adaptar sus estrategias para mitigar el impacto, ya que el flujo de caja será crítico en los próximos meses. Pero si reducen demasiado el gasto en productos, el gasto en marketing y las nuevas iniciativas estra-

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



tégicas, corren el riesgo de perder agilidad y perderán terreno frente a sus rivales una vez que la demanda se recupere. Es vital lograr un equilibrio”. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[El valor del mercado de smartphones europeo caerá más de una cuarta parte](#)



[Las ventas globales de smartphones descienden un 38% en febrero](#)



[El coronavirus limitará la producción de dispositivos tecnológicos de consumo](#)

## Descalabro también en Europa

Según el IDC Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker, las ventas de smartphones en EMEA cayeron un 8% interanual en el primer trimestre, a medida que los países de la región comenzaron a responder a la propagación del coronavirus y a bloquear las economías locales. En total, los fabricantes vendieron 76,9 millones de terminales.

En Europa occidental, las ventas de smartphones disminuyeron un 18,8%, aunque la caída del valor fue menos pronunciada. El primer trimestre se mantuvo en relativa calma antes de la tormenta. Se espera que el impacto total de los bloqueos se notará en las cifras del segundo trimestre.



# Servicios de ciberseguridad para todo el canal

Ingram Micro te acompaña en tus proyectos de Seguridad



## Free

- Lead Generator
- Public Discovery Testing

## Penetration Testing

- Basic
- Advanced

## Web Application Scanning

## Malware Detection Scanning

...





(N)EVER (S)TOP  
LEARNING

# Tecnología y educación en tiempos de cambio

Patrocinadores:



# Las nuevas tecnologías como motor de innovación



En un mundo impulsado por la digitalización, la integración de la tecnología es prioritaria, más si cabe en un sector como el de la educación, sometido a significativos cambios e importante brechas económicas, culturales y generacionales. Reforzar los recursos y las competencias digitales es más importante que nunca, máxime cuando el futuro se encuentra innegablemente ligado a profesiones tecnológicas.

Las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) han ido integrándose en el sector de la educación de forma progresiva, primero como motor de innovación tecnológica y desde una perspectiva funcional, para más tarde pasar a formar parte de la propia enseñanza, posibilitando el desarrollo de nuevas experiencias formativas y educativas y como apoyo al aprendizaje presencial.

Hoy en día, las nuevas tecnologías, y el acceso a múltiples materiales didácticos (tabletas, Pizarras Digitales Interactivas, dispositivos táctiles...), y entornos de aprendizaje heterogéneos mejoran los procesos de enseñanza, asegurando una mayor flexibilidad y un efecti-

vo aprovechamiento del tiempo para los alumnos, y, también, como fuente de recursos educativos inconmensurable para los profesores.

Aunque tal y como indica la [UNESCO](#), las TIC pueden complementar, enriquecer y transformar la educación, sobre todo, a medida que las competencias digitales se convierten en componentes cruciales para el funcionamiento de la sociedad y la inclusión en el mercado laboral de los individuos; la realidad evidencia que, en muchos casos, esta integración choca con modelos de enseñanza tradicionales excesivamente centrados en el profesor, además de con otros inhibidores, sobre todo, de índole económica, digital y cultural que frenan el de-

sarrollo de este tipo de prácticas y que ponen en riesgo su perfeccionamiento.

De igual modo, y aunque a lo largo de las últimas décadas han tenido lugar diversas iniciativas destinadas a fomentar el uso de las TIC en la sociedad española en general (Plan Info XXI, Plan Avanza o la Agenda Digital para España) y en el sector educativo en particular (Internet en la Escuela, Internet en el Aula, educación.es, escuela 2.0, Escuelas Conectadas o el proyecto eTwinning) es importante seguir trabajando en aras de un modelo educativo digital de vanguardia, que comience en los primeros estadios de la educación y prosiga incluso, dentro del mercado laboral, de cara a mantener inalterables el talento y las habilidades tecnológicas por siempre.

Sobre este avance, la Asociación Española de la Economía Digital demanda la creación de un proyecto político de transformación digital que contemple, como pilar básico, la revisión del currículo nacional en todos los niveles educativos (Educación Infantil, Primaria y Secundaria) para adecuarlo a las necesidades que exige un contexto global cada vez más innovador y tecnológico. La [CEOE](#), por su parte, desde la





consideración de que el 65% de los estudiantes que inician ahora la Educación Primaria trabajarán en profesiones que todavía no existen, pero que estarán directamente relacionadas con el uso de la tecnología, recomienda el acondicionamiento del sistema educativo a los retos del siglo XXI: digitalización y competencias STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas).

#### APRENDIENDO A E-APRENDER

Sin embargo, como decíamos, la integración progresiva y el uso efectivo de las tecnologías digitales requiere un cambio pedagógico, tecnológico y organizativo.

Partiendo de esta consideración, y atendiendo a los últimos datos facilitados por el Índice de Economía y Sociedad Digital (DESI) que compara anualmente la evolución digital de los países de la UE, el hecho de que poco más de la mitad de la población española -de entre 16 y 74 años- posea capacidades digitales básicas plantea la necesidad de seguir mejorando y apostando por la formación, como pilar para la supervivencia de los profesionales.

De igual modo, y para evitar un posible desfase de conocimiento propiciado por lo que [Marc Prensky](#), en su obra "Digital Natives, Digital Immigrants", ha venido a denominar como una diferencia generacional entre los nativos digitales (jóvenes actuales) y los inmigrantes digitales (generaciones anteriores), los profesores y

demás personal educativo deben cuidar lo relacionado con su competencia digital. No se trata solo de invertir en nuevas tecnologías, sino también, de afrontar el cambio cultural que supone la digitalización. La competencia digital se considera una habilidad esencial que deberían poseer los profesores, sin embargo, los docentes reconocen que "[las aptitudes en materia de TIC para la enseñanza](#)" representan una de sus mayores necesidades de formación.

Ante esta situación, y lejos de aulas estáticas y de métodos de enseñanza basados en la pedagogía unidireccional, en la que el docente formula preguntas y los alumnos se limitan a contestar en tiempo real, los nuevos tiempos demandan modernos contextos educativos caracterizados por la cimentación del conocimiento a través de actividades basadas en la experiencia, la analítica o la colaboración y en los que la presencia de ordenadores, dispositivos móviles y portátiles, Sistemas Digitales Interactivos (SDI), herramientas de comunicación síncronas o asíncronas o plataformas de e-learning son una realidad creciente.

#### DEL E-LEARNING A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Precisamente, las plataformas de e-learning han marcado un antes y un después, al favorecer la utilización de nuevas tecnologías de la información y comunicación con un propósito de aprendizaje. Con su aplicación, se ha con-

seguido acrecentar la motivación de los estudiantes, potenciar la autonomía y adecuar los ritmos de aprendizaje a la realidad personal, lo que en el caso de alumnos con algún tipo de problema de instrucción ha supuesto un fuerte estímulo.

Concebidas como un complemento de los sistemas de educación presencial, más que como un método de formación en sí mismas, las plataformas de e-learning han permitido extender el trabajo colaborativo grupal, transformando espacios de enseñanza y aprendi-

zaje tradicionales en Entornos Virtuales de Aprendizaje (EVA), donde se facilita la divulgación de contenidos formativos y se favorece la comunicación entre los participantes. Sus capacidades son cada vez más valoradas, y, de hecho, a día de hoy, el 44,5% de los centros

## La educación que viene: el reto de acabar con el aislamiento tecnológico

Los efectos del COVID-19 han puesto en entredicho la capacidad del sistema educativo español, sobre todo en lo que respecta a innovación y nuevas tecnologías, tan necesarias estos últimos meses para hacer posible la enseñanza en remoto.

Tal situación ha evidenciado una importante brecha tecnológica entre centros educativos (públicos y privados), pero también entre personas y comunidades autónomas, acelerando la necesidad de poner en marcha programas de innovación educativa que refuercen la adquisición de tecnologías, pero también la formación en TIC de alumnos y profesores.

Aunque los últimos datos recogidos por el MEFP muestran un ligero avance de los centros educativos en materia de TIC durante el curso 2018-2019, sobre todo en conectividad en las aulas (96,8% cuenta con conexión a Internet), número de alumnos por equipos informáticos

(2,9 por dispositivo) y Sistemas digitales interactivos (presentes en el 60,1% de las aulas) la participación de los centros en proyectos y experiencias relacionadas con el uso de las tecnologías educativas sigue siendo baja. Durante el curso 2018-2019, solo el 37,5% de los centros intervino en experiencias de este tipo, siendo la Castilla y León (64,1%) la comunidad más innovadora y la Comunidad Valenciana (7,3%) la más rezagada.

Bajo la concepción de seguir mejorando, y para afrontar el comienzo y el desarrollo del curso 2020-2021 en función de la evolución de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19, el Ministerio de Educación y Formación Profesional y las CCAA han creado un grupo de trabajo para abordar y dar respuesta a diversos aspectos como la necesaria dotación de equipamiento tecnológico a los centros educativos, el desarrollo de actividades

de formación intensiva del profesorado para la utilización de recursos en línea, y el diseño de planes de preparación del alumnado para la utilización de herramientas y plataformas digitales.

Por su parte, organizaciones como UNICEF España han trasladado al Gobierno la necesidad de garantizar una educación de calidad no solo en el momento actual sino a futuro, como medida de prevención ante posibles repuntes de la enfermedad por coronavirus. Así, entre otras, UNICEF plantea el impulso de medidas que aseguren la continuidad del aprendizaje, erradiquen la desigualdad educativa y potencien la digitalización. Para que esta estrategia tenga éxito, es imprescindible la alfabetización digital y el desarrollo de las competencias TIC de la comunidad educativa y de la sociedad en general. A nivel mundial, las consecuencias del COVID-19 han provocado

que más 1.200 millones de estudiantes hayan quedado fuera de sus colegios; el 69% del total mundial de alumnos matriculados, según la UNESCO.

Para paliar estos efectos, la UNESCO ha lanzado la Coalición Mundial para la Educación, una iniciativa que se constituye como llamamiento a la acción coordinada e innovadora para proporcionar soluciones tecnológicas gratuitas que ayuden al alumnado y a los docentes a mantener su educación durante el cierre de las escuelas y a lo largo del proceso de recuperación.

Dichas soluciones abarcan desde Sistemas digitales de gestión del aprendizaje, Plataformas MOOC y Herramientas para la creación de contenidos digitales para los profesores, hasta Plataformas de colaboración que soportan vídeo o aplicaciones de lectura para móviles que permiten su uso fuera de línea.

educativos nacionales no universitarios cuenta con uno, según los últimos datos facilitados por el [Ministerio de Educación y Formación Profesional \(MEFP\)](#).

Uno de las razones que explican este incremento de la popularidad del e-learning a lo largo de los últimos años tiene mucho que ver con la tecnología cloud computing, que ha posibilitado que las plataformas de aprendizaje actuales sean mucho más dinámicas, al introducir la flexibilidad en la educación y favorecer el ritmo autónomo de aprendizaje.

De igual modo, la computación en la nube ha auspiciado el crecimiento del aprendizaje móvil, (mobile learning), favoreciendo una mayor movilidad, al permitir el almacenamiento de

grandes volúmenes de datos y recursos educativos en la nube y proporcionar servicios de infraestructura, plataforma y aplicaciones para los usuarios.

El cloud computing también ha favorecido una mayor ubicuidad, fomentando el ascenso de nuevos modelos de aprendizaje, como el u-learning, en los que lo realmente importante ya no es el dispositivo con el que se accede a la información, sino las posibilidades de elección, tanto de la información (cualquier contenido) como del lugar desde el que se accede (en cualquier territorio) o el momento (en cualquier instante).

No hay duda, por tanto, que el cloud computing ha mejorado las formas de comunicar

y aprender, al permitir llevar la formación allí donde el usuario la necesite. Sin embargo, la enseñanza actual también se apoya en otras tecnologías que como IoT están destinadas a cambiar la forma de educar.

Así, IoT como herramienta pedagógica, objeto de estudio o para la administración de instalaciones y recursos educativos, la tecnología de IoT puede ayudar en el intercambio de información entre docentes y estudiantes, y como apoyo para la optimización de la infraestructura TIC. Por ejemplo, herramientas y tecnologías como los [altavoces inteligentes](#), [el aprendizaje automático y el 5G](#) están proporcionando, según Business Insider, importantes mejoras en la eficiencia, así como en la velocidad y calidad de la conexión. Tanto es así, que en 2027 habrá más de 41.000 millones de dispositivos de IoT en el mundo, en comparación con los cerca de 8.000 millones de 2019. Dichos dispositivos, conectados a Internet para intercambiar datos, serán capaces de generar una red de conexiones que producirá más información disponible que en toda la historia de la humanidad.

De igual modo, el uso inteligente de estos grandes conjuntos de datos (Big Data) ayudarán a los profesores a identificar patrones de comportamiento en cuanto a estilos de aprendizaje, y con la Inteligencia Artificial se podrán utilizar técnicas de análisis de datos y machine learning para mejorar las prácticas de en-



señanza a fin de desarrollar clases efectivas y personalizadas (aprendizaje adaptativo). Todas estas tecnologías aplicadas a la enseñanza tendrán gran importancia: los centros educativos mejorarán el conocimiento sobre sus alumnos, mientras que estos verán estimulado su espíritu de innovación, algo que cobra especial importancia en los tiempos que corren. Sirva de base el hecho de que el 90% de los futuros puestos de trabajo requerirán habilidades digitales, según datos de la CEDEFOP.

A raíz de todo lo expuesto, no hay duda, de que si queremos seguir avanzando en el conocimiento digital es necesario trabajar para

mejorar las competencias digitales de la población, tanto de los que reciben formación como de los encargados de procurarla. Se trata, en definitiva, de involucrar a todas las partes interesadas alrededor de nuevas técnicas de aprendizaje a fin de fortalecer el capital humano, la empleabilidad y la competitividad. ■



## MÁS INFORMACIÓN

-  [Las TIC en la educación. UNESCO](#)
-  [Plan digital 2020. CEOE](#)
-  [Índice de Economía y Sociedad Digital. DESI](#)
-  [Marc Prensky: Digital Natives, Digital Immigrants](#)
-  [Education and Training Monitor 2019. EU](#)
-  [Estadística de la Sociedad de la Información y la Comunicación en los centros educativos no universitarios](#)
-  [The Internet of Things 2020. Business Insider](#)
-  [Insights into skill shortages and skill mismatch. CEDEFOP](#)
-  [Conferencia Sectorial de Educación. MEFP](#)
-  [La Educación Frente al COVID-19. UNICEF España](#)
-  [COVID-19 Educational Disruption and Response. UNESCO](#)

# Tecnología y formación

## empujan el cambio hacia un nuevo modelo de educación

Es indudable, innovación y tecnología han ido de la mano en el sector de la educación.

Sin embargo, es ahora, en tiempos de cambio, cuando este papel es aún más importante, como puntal para adaptarse a las nuevas realidades y apoyo para sortear innumerables retos.

**D**esde el punto de vista tecnológico, conceptos como la tecnología en la nube, movilidad, IoT, herramientas colaborativas o seguridad han cambiado los modelos educativos y lo siguen haciendo. Nos dirigimos hacia una nueva realidad, una formación dinámica que puede ser recibida en cualquier lugar, en cualquier momento y en cualquier entorno. Para hablar de estos temas y analizar otras cuestiones como el impacto que el COVID-19 está teniendo en los negocios relacionados con la educación; el papel de la formación online: ¿ha llegado para quedarse? ¿qué tecnologías están teniendo mayor importancia?; la repercusión de la transformación digital de las empresas en los distintos modelos educativos; las garantías que ofrece el modelo de certificación online o los principales retos tecnológicos a los que se enfrenta la educación nos acompañan en esta mesa redonda online Raquel Vázquez,



it User  
TECH & BUSINESS

#MesaRedondaIT

**TECNOLOGÍA Y FORMACIÓN, hacia un nuevo modelo de educación**



Directora General de Mira Telecomunicaciones, Josep Albors, Responsable de Investigación y Concienciación de ESET España y Javier Martín, Director de Educación de Lenovo. Por sus distintas responsabilidades y relación con el sector de la educación, los tres participantes van a aportar distintas aproximaciones, muy complementarias a la temática a desarrollar.

### COVID 19: UN EJERCICIO DE ADAPTACIÓN

Sin duda, el COVID-19 lo ha trastocado todo. En este contexto, Raquel Vázquez considera que “se trata de un nuevo desafío; algo reciente e inesperado que ha chocado contra un entorno ya de por sí complejo e incierto”. La economía y el tejido empresarial están en juego, por lo que es crucial realizar un ejercicio de adaptación y aprendizaje y seguir adelante. “Las empresas han vuelto a formarse y a retomar sus proyectos para proseguir con su actividad y sus proyectos”.

Para Josep Albors el impacto del COVID-19 ha sido notable para las empresas, teniendo que adaptarse estas al teletrabajo y a la formación online. Aunque ha habido algo positivo: “esta crisis ha servido como catalizador al impulsar ese punto de transformación digital, de teletrabajo, que muchas empresas no terminaban de acometer”. No obstante, “no todas las implementaciones de teletrabajo realizadas han sido seguras y eso lo están aprovechando los atacantes”.

La implantación del teletrabajo y la teleformación ha llevado a muchas empresas y co-



Josep Albors

Responsable de Investigación y Concienciación, ESET España

**“Si algo bueno podemos sacar de esta crisis es que ha servido como catalizador para impulsar ese punto de transformación digital, de teletrabajo, que muchas empresas estaban postergando para más adelante”**

### JOSEP ALBORS, RESPONSABLE DE INVESTIGACIÓN Y CONCIENCIACIÓN DE ESET ESPAÑA

legios a tener que dotar a sus trabajadores/alumnos con los dispositivos necesarios para desarrollar su actividad. “Esto ha aumentado las ventas de este tipo de equipos”, razona Javier Martín. En educación aún queda un largo camino por recorrer, sobre todo en el área pública y en algunas comunidades autónomas.

“Es necesario aprovechar las nuevas tecnologías y utilizarlas en la parte formativa”.

### FORMACIÓN ONLINE VS FORMACIÓN PRESENCIAL

La importancia de la formación online se ha incrementado, pero ¿ha venido para quedarse?



**“En los últimos meses, con los países centrados en desarrollar una vacuna, aquellas tecnologías que pueden ser aplicadas al campo de la salud están teniendo una mayor demanda”**

**JAVIER MARTÍN, DIRECTOR DE EDUCACIÓN DE LENOVO**

En opinión de Javier Martín, la teleformación se mantendrá, pero no predominará. Como motivo principal, destaca la importancia de la sociabilidad para el ser humano: “las relaciones sociales, frente a frente, no van a desaparecer”. No obstante, cuando la formación online sea necesaria, por cualquier circunstancia, se llevará a cabo a fin de que “cualquier persona pueda aprender, desde cualquier lugar, cualquier materia que quiera”.

Su prevalencia, como complemento a la formación presencial, también es defendida por Josep Albors, quien señala que “por temas de horarios o de desplazamientos, el que cualquier persona pueda acceder a una formación online, sin requerir más que un dispositivo y una conexión a Internet, es una gran ventaja. Por tanto, “esperamos que siga fomentándose, tanto en el área privada como pública, para potenciar la formación presencial que tanto echamos de menos”.

Una idea similar es la argumentada por Raquel Vázquez, quien, se muestra convencida de su continuidad, aunque señala cierta reticencia hacia este tipo de formación, principalmente por un tema de capital humano. “Aún queda camino por recorrer y es necesario que las personas se involucren para que tenga lugar esa transformación digital. No obstante, cuando llegue, es posible que la teleformación no sea como hoy la conocemos; los dispositivos y las plataformas evolucionarán”.

#### **FORMACIÓN: PRINCIPALES TECNOLOGÍAS**

Y ¿cómo evolucionará la formación online? ¿Cuáles serán las tecnologías más solicitadas para aprender sobre ellas?

Desde el punto de vista de cuáles son y serán las tecnologías más demandadas para formarse en ellas, Raquel Vázquez destaca las relacionadas con seguridad, redes definidas por software, data center, routing y switching y las asociadas a proveedores de servicio. “De todas ellas, las de data center son las más solicitadas, y desde hace algunos meses también las de programabilidad, por todas las soluciones SDN que hay en el mercado”.

En esta transformación de la formación, el papel de la tecnología como facilitador de este proceso, se torna crucial. Así, Josep Albors considera que las tecnologías de comunicación, videoconferencia, y, más aún, las de seguridad y control de acceso (a pruebas, exámenes o a la propia red) son trascendentales para la evolución de este entorno. “Las empresas que se dedican a la formación

están continuamente innovando para que tanto la seguridad como su formación sean de calidad”.

Según Javier Martín, las tecnologías que más impacto están teniendo en la formación online son la robótica y la tecnología medicinal. “En los últimos meses, con los países centrados en desarrollar una vacuna, las tecnologías que pueden ser aplicadas al campo de la salud tienen una mayor demanda”. Martín, también destaca el esfuerzo de estos centros por innovar para ofrecer una formación de calidad, con soluciones cloud para trabajos colaborativos o dispositivos específicos para educación.

### LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA EDUCACIÓN

Además de cómo ha influido la innovación tecnológica en la formación es importante saber cómo está impactando la transformación digital de las empresas en los distintos modelos educativos.

Sobre este impacto, Josep Albers, distingue varios puntos clave para poder entender los diferentes modelos educativos. “Hemos pasado de una asistencia física y presencial en el aula, de unos horarios rígidos, a una formación flexible, que puede ser seguida en cualquier lugar y zona geográfica. Dicha formación se amolda a los distintos requisitos de quien la recibe, y cuenta con una plantilla de formadores de alto nivel adaptados a cada necesidad de mercado concreta”.

“Las empresas no poseen una estrategia de digitalización definida”, asegura Raquel Vázquez. Por



**“Es necesario invertir en formación para que los colaboradores sepan manejar las herramientas colaborativas y los estudiantes quieran consumir de forma remota. Hay que eliminar obstáculos, proveer recursos y mostrar el sentido del cambio”**

**RAQUEL VÁZQUEZ, DIRECTORA GENERAL DE MIRA TELECOMUNICACIONES**

eso, y aunque existen herramientas colaborativas que ayudan a unificar grupos, horarios, etc. es necesario un cambio. “En España nos enfrentamos a un reto muy importante; es necesario invertir en formación para lograr una adaptación de los colaboradores, a fin de que sepan manejar esas herramientas, y para que los estudiantes quieran consumir de forma remota. Hay que eliminar

obstáculos, proveer recursos y mostrar el sentido del cambio”.

En educación, el impacto de la transformación digital es desigual, según se trate de educación pública o privada, valora Javier Martín, y se ha puesto de manifiesto con la llegada del COVID-19. “Mientras en las escuelas privadas sus responsables estaban preparados para este cambio, en

la mayoría de las públicas no. Es ineludible una mayor inversión en todas las áreas; no solo en la adquisición de dispositivos sino también en la de formación: formar a los formadores sobre cómo utilizar estas nuevas tecnologías”.

## CERTIFICACIONES ONLINE: SEGURIDAD Y GARANTÍA

Un aspecto que preocupa a los alumnos de formación reglada son los procesos de certificación.

¿Ofrece el modelo de certificación online las suficientes garantías a formadores y alumnos?

En opinión de Javier Martín, “sí las ofrece”. La tecnología existe. De hecho, ya hay varias universidades que han nacido bajo este modelo de formación a distancia y sus procesos, tanto de certificación de exámenes como de presentación de trabajos, ofrecen las suficientes garantías. “Son el resto de entidades las que tienen que ir implantando estas certificaciones de seguridad en sus



modelos educativos, a fin de poder integrarlos de un modo normal en su día a día”.

En la misma línea, Josep Albors explica que, en áreas como la ciberseguridad, la formación y las certificaciones online están ampliamente reconocidas. Es en otros campos, en los que no hay tanta experiencia en teleformación, donde es necesario destinar más recursos para mejorar la formación interna y la seguridad. “Es preciso adaptar la seguridad y hacer evaluaciones continuas de estas medidas, para evitar que una certificación sea invalidada por un fallo de seguridad”.

Como directora de una empresa que es Learning Partner de Cisco, Raquel Vázquez sabe que el apoyo de los fabricantes es crucial a la hora de asegurar un proceso de formación y certificación transparente y seguro. Precisamente, y por la exigencia que integran las certificaciones, cada fabricante conoce el reto que tiene por delante y va a trabajar para proveer herramientas tanto a formadores como a alumnos para garantizar el proceso, la seguridad y la experiencia”. ■

## Principales retos en educación

Analizados todos estos factores, y para concluir, toca saber cuáles son los principales retos tecnológicos a los que se enfrenta la educación.

Para Josep Albors, uno de los principales, sin duda, es la seguridad. “En educación, es preciso vigilar el control de accesos, para tener la certeza de que un alumno es quién dice ser; los privilegios que se otorgan dentro de una plataforma educativa, para que nadie pueda subir ficheros maliciosos; y la propia red de la plataforma educativa, para prevenir el robo de datos”. Es necesario desplegar medidas que permitan monitorizar, actuar, prevenir y hacer auditorías

constantes para comprobar que el nivel de seguridad implantado es el adecuado.

Desde el punto de vista del formador, Raquel Vázquez coincide en destacar la seguridad, como clave. No obstante, suma también el factor humano, la necesidad de acabar con la reticencia de algunas personas a la tecnología, para lo que el papel del formador es crucial. “El formador debe reaprender su pedagogía y su metodología para hacer vivir una experiencia al estudiante. Si a este elemento se le suma la tecnología y las plataformas digitales más avanzadas, seremos capaces de garantizar una

formación de calidad y una experiencia óptima”.

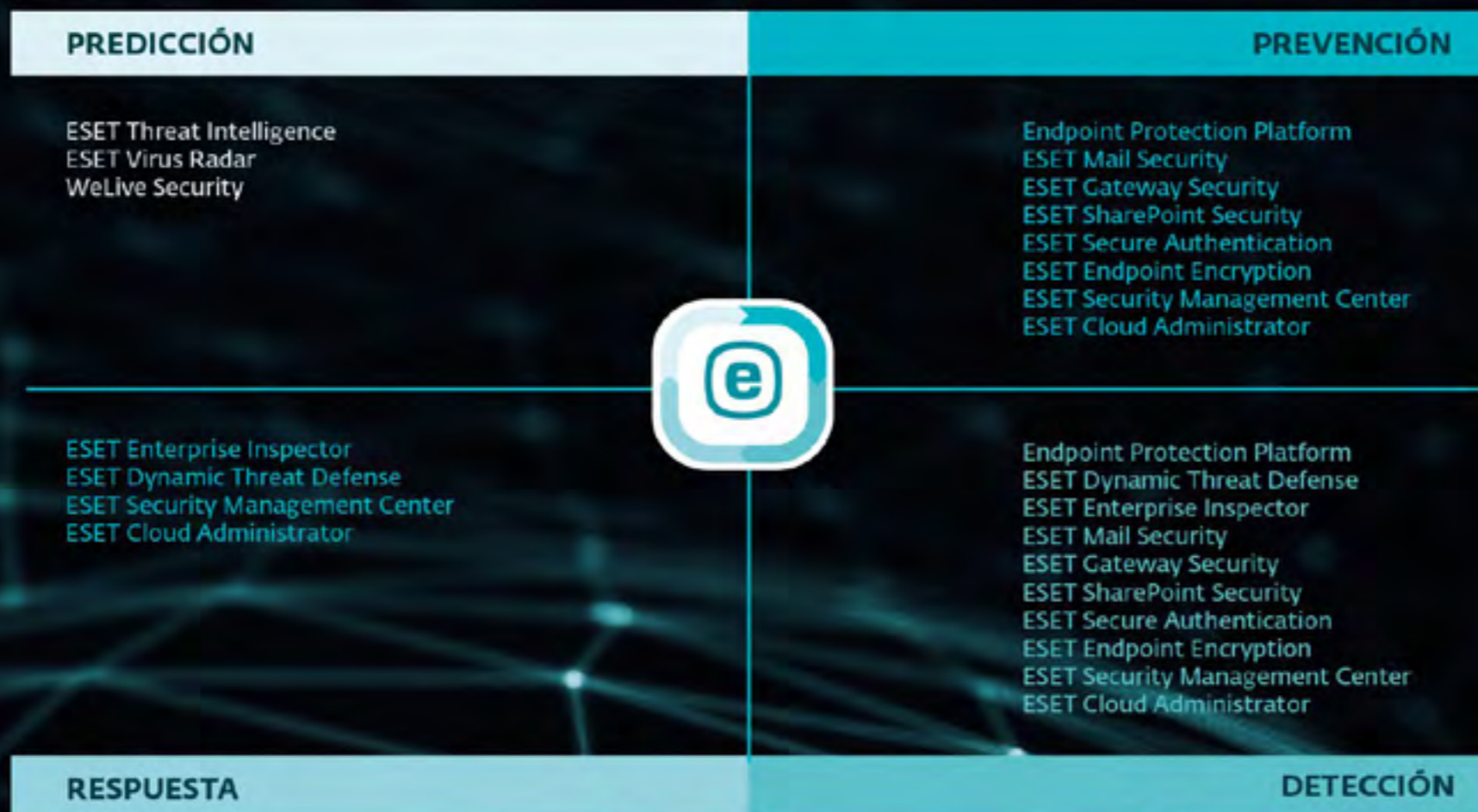
En lo que respecta a las plataformas o dispositivos utilizados para educación, Javier Martín reconoce que el mayor desafío es “poder seguir innovando, fabricando dispositivos para cada persona, según sus necesidades”. Por el tipo de usuario final al que se dirigen en educación, para Lenovo es imprescindible incidir en aspectos como la seguridad y la ruggedización, para ofrecer equipos robustos, seguros y adecuados capaces de ofrecer una experiencia de usuario plena. “Sin duda, ese es nuestro mayor reto”, concluye Martín.

## MÁS INFORMACIÓN

[Mesa redonda IT-Educación](#)

# BLINDA TU EMPRESA CON LA COMODIDAD DE LA NUBE

Gestiona toda la ciberseguridad de tu empresa estés donde estés.



JORGE CALVO, COLEGIO EUROPEO DE MADRID

# “Hemos tenido que transformar tanto la dinámica como el escenario”

En los últimos meses, el sector educativo ha tenido que adecuarse a una nueva realidad, marcada por la educación a distancia y la adaptación tecnológica. Jorge Calvo, Profesor y Responsable de Tecnología e Innovación en el Colegio Europeo de Madrid, aborda los principales retos que esta importante transformación ha planteado, sobre todo, a profesores y a alumnos.

**E**l sector educativo lleva tiempo afrontando una transformación digital a diferentes niveles y ritmos, pero la crisis actual ha obligado a adoptar la educación a distancia, acelerando este proceso. Hablamos en este Diálogo IT con Jorge Calvo, Profesor y Responsable de Tecnología e Innovación en el Colegio Europeo de Madrid, para conocer qué papel juega la tecnología en este nuevo modelo de enseñanza, además de los principales problemas a los que se enfrentan docentes y estudiantes, y la importancia de una buena Salud Digital.

La necesaria obligación de adaptarse a una nueva realidad, que ha alterado la actividad educativa de un modo radical, ha supuesto un importante reto. Por ello, y aunque en un centro educativo como el Colegio Europeo de Madrid (CEM) la tecnología lleva años desem-



**“Son tiempos de utilizar muchos recursos, pero hay que saber cómo gestionarlos, filtrarlos y reconocer cuáles son educativos. No debemos olvidar que estamos trabajando con alumnos; es transcendental preservar su identidad, su seguridad y la protección de los datos”**

peñando un papel fundamental como herramienta de aprendizaje, esta situación derivada de la enfermedad por COVID-19 ha ocasionado una inevitable adaptación a la educación online, desde un contexto sustentado en la presencia e interacción física entre profesores y alumnos en el aula y en el colegio, a otro completamente online, enfocado en la formación digital.



“Hemos tenido que transformar tanto la dinámica como el escenario”, asegura Jorge Calvo, “y esto ha supuesto un reto para profesores y alumnos”. Así, y mientras que los estudiantes han precisado aclimatarse a una nueva aula, su casa, delante de una pantalla y atendiendo a una clase online, los tutores se han visto en la necesidad de adecuar el proceso de enseñanza-aprendizaje, realizando modificaciones a nivel metodológico y de contenidos para su correcta impartición online. Esta situación ha propiciado también la introducción de un nuevo perfil de profesor: el docente formado en la utilización de nuevos recursos, de algunos que ya conocía, pero que ha tenido que adaptar, y de otros desconocidos que ha adquirido para poder avanzar.

Además de trabajar para superar los diferentes retos tecnológicos y adecuar la formación de los profesores y alumnos a la nueva realidad, como centro pionero en aprovechamiento y desarrollo tecnológico, el Colegio Europeo de Madrid se ha centrado de lleno en fomentar una apropiada cultura de Salud Digital. Así, y desde

la perspectiva de que el número de horas que los alumnos invierten delante de las pantallas se ha incrementado considerablemente en los últimos meses, el CEM ha decidido potenciar una iniciativa propia, que ya estaba en curso, a fin de hacer llegar a padres, profesores y alumnos un decálogo de buenas normas en torno al uso racional de las pantallas.

Se trata, según explica Jorge Calvo, de formar a nivel digital y físico, abordando aspectos tan cruciales como adónde va la información, por qué no deben facilitarse datos personales, la gran exposición que implica Internet... pero también la importancia de elegir una buena ubicación (cómoda y silenciosa), la correcta postura corporal frente a la pantalla o la necesidad de contar con una apropiada iluminación, entre otros. “Son tiempos de utilizar muchos recursos, pero hay que saber cómo gestionarlos, filtrarlos y reconocer cuáles son educativos. No debemos olvidar que estamos trabajando con alumnos; es transcendental preservar su identidad, su seguridad y la protección de los datos”, concluye Calvo. ■

¿Te gusta este reportaje?

Compártelo  
en redes



# Tecnología y concienciación en la educación infantil

**JOSEP ALBORS**, Responsable Investigación y Concienciación

Estos días hemos visto a padres y profesores trabajando más que nunca para asegurar una educación online con un mínimo de calidad para los más jóvenes. Pero, ¿qué ocurre con los propios niños? Solemos centrarnos en encontrar las soluciones y aplicaciones idóneas para proteger a nuestros hijos, pero un día esos niños crecerán y vivirán sin herramientas de control parental online, por lo que es importante que sepamos prepararlos para ese momento. Tenemos que trabajar para que nuestros niños estén educados, informados y protegidos, de manera que puedan tomar las mejores decisiones cuando tengan que hacerlo.

## **EL CONTROL PARENTAL COMO PRIMER PASO**

El software juega un papel fundamental en este sentido y, por ello, ESET anima a todos los pa-

dres a tomar conciencia eligiendo una solución de control parental para los equipos informáticos que se usen en familia, pero también recomienda configurarlo precisamente en familia: hablando con los hijos sobre los programas que se están instalando, sobre las configuraciones de privacidad, sobre las amenazas que estamos queriendo evitar, etc. Este proceso puede ayudar a los padres a tener una conversación sobre qué hacen los niños cuando están conectados, con quién hablan o sobre qué tipo de actividades deben estar alerta cuando están online. Muchos menores ven los controles parentales como un bloqueo a su diversión, por lo que es necesario que les expliquemos su funcionamiento y finalidad. De esta manera les estaremos dando a nuestros hijos un elemento de control y responsabilidad sobre sus acciones online y les ha-





remos ver que, gracias a una serie de reglas y de programas, están protegidos y cuentan con una educación sobre Internet que redundará en buenos resultados.

Internet es una parte fundamental de nuestras vidas, por lo que cuanto antes hablemos con nuestros hijos sobre las posibilidades que ofrece esta herramienta, mejores serán los resultados. Crear un diálogo abierto siempre será más efectivo que prohibir el uso de dispositivos y el acceso a Internet.

### LA CIBERSEGURIDAD COMIENZA POR NOSOTROS MISMOS

Sé un ejemplo. Haz tú mismo cualquier cosa que esperes que hagan tus hijos. El mundo online tiene peligros y para evitarlos debemos tomar ciertas precauciones. Si pides a tus hijos que cubran su cámara web cuando no la usan, hazlo tú también. Si les restringes las horas de uso del móvil o la tablet, piensa también en fijarte unos límites. Tenemos demasiadas pantallas a nuestro alrededor, así que no será en absoluto perjudicial dejar a un lado el móvil o el portátil durante un rato.

### UNA ADOLESCENCIA CIBERRESPONSABLE

Debemos pensar en la tecnología como un medio para acercarnos a nuestros menores. Muchos adultos creen que no es necesario hablar con sus hijos de temas relacionados con la seguridad online, ya que asumen que “ellos saben más de tecnología”.

Es posible que sepan cómo manejar casi cualquier dispositivo, pero pocas veces son capaces de reconocer los riesgos que eso conlleva, por ejemplo, al compartir contenido en una red social.

Si hay aplicaciones que nunca utilizaste, nuevas modas que no entiendes o todo un mundo digital que te parece completamente extraño, no hay nada mejor que animarse a explorarlo y aprender a usar nuevas herramientas junto a tus hijos. Si no sabes cómo se usan redes como Instagram o TikTok, pídeles que te enseñen cómo se crea un perfil y cómo se comparten fotografías o vídeos.

Una buena estrategia para que entiendan y midan el nivel de peligro es comparar una acción en el mundo digital con una situación análoga en el mundo físico.

Por ejemplo, así como nos enseñan que no debemos hablar con extraños en la calle, en Internet es exactamente igual. Debemos considerar extraños a aquellos que no conocemos, ya que no tenemos forma de verificar quién está realmente detrás de la pantalla.

Otro ejemplo es imaginarnos a los seguidores de una red social como personas que caminan día a día detrás nuestro, viendo todo lo que hacemos, escuchando lo que decimos y presenciando cada una de las situaciones que vivimos.

Además, es importante explicarles que todo lo que una persona lee o dice online provoca sentimientos y sensaciones en su mundo físico,



sico, por lo que, si no dirías algo cara a cara, tampoco debes hacerlo en Internet.

Piensa que sus vidas transcurren por Internet y las redes sociales no son un fin, sino un medio para socializar con sus amigos y compañeros, por lo que es importante saber sobre sus vidas en Internet, pero siempre desde el interés y no desde el control y la restricción. Así, poco a poco, serán capaces de reconocer por sí mismos el riesgo que conllevan sus actividades y tendrán herramientas para protegerse y disfrutar de un Internet más seguro.

Recuerda: el medio cambia y seguirá cambiando, pero las amenazas siguen siendo las mismas. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[Guía de protección infantil](#)

JOSEP ALBORS, ESET

## “En seguridad, concienciación y recursos deben ir de la mano”

Los centros educativos se enfrentan al reto de tener que controlar y salvaguardar sus redes internas, abiertas para permitir el acceso del exterior. Josep Albors, Responsable de Investigación y Concienciación de ESET, desvela los principales problemas y cómo desarrollar un plan de protección adecuado.

La ciberseguridad en los centros educativos no puede ser considerada una partida opcional. Es más, desde el momento en que se habilita una red WiFi, un portal de acceso o un sistema de educación virtual, pasa a ser un elemento indispensable. Sobre la base de esta consideración, Josep Albors, Responsable de Investigación y Concienciación de ESET, detalla en este Diálogo IT cuáles son los principales retos que los centros educativos, y cualquier empresa en general, deben superar para desarrollar una estrategia de ciberseguridad efectiva y completa.

En un momento en el que por cuestiones de emergencia sanitaria la educación online ha alcanzado su punto más álgido, los centros edu-

cativos se enfrentan, en palabras de Josep Albors, “al reto de tener que controlar y sobre todo proteger sus redes internas, abiertas de par en par para permitir el acceso proveniente del exterior a los recursos del centro”. Esta situación, ha puesto en riesgo tanto los dispositivos como las redes que conforman la infraestructura tecnológica de los centros educativos.

A tenor de esta situación, la información alojada en servidores y otros equipos debe ser protegida de atacantes que, aprovechando la oportunidad actual, buscan puertas de entrada poco monitorizadas o que han sido abiertas sin desplegar las medidas de seguridad oportunas, para comprometer la información, robar credenciales



de acceso o infectar los equipos para usarlos en su propio beneficio.

A este respecto, Josep Albors hace referencia a que, para implantar una estrategia de seguridad adecuada, los centros educativos, al igual que las empresas, deben desarrollar un plan de protección en el que concienciación y recursos vayan de la mano. De poco sirve contar con un presupuesto desorbitado si luego estos medios no son invertidos y aprovechados apropiadamente. Además, y una vez superados los problemas

iniciales generados por esta situación en los primeros días y semanas, los equipos de TI ya pueden dedicar su trabajo y su tiempo, así como la necesaria atención, a este apartado tan importante que supone la seguridad.

¿Te gusta este reportaje?

Compártelo  
en redes



JAVIER MARTÍN, LENOVO

## “Para ser número uno en cualquier país, hay que ser líder en educación”

El sector educativo ha tenido que adaptarse a una nueva realidad, marcada por la educación a distancia. Javier Martín, Director de Educación de Lenovo, explica como Lenovo puede ayudar a este sector fomentando el papel de las nuevas tecnologías en el aprendizaje.

El sector educativo, como otras áreas de actividad, está inmerso en una importante transformación digital. Sin embargo, es ahora, por las consecuencias derivadas de la actual crisis sanitaria han obligado a implantar un modelo de educación a distancia, cuando ese proceso se ha vuelto si cabe más importante. Javier Martín, Director de Educación de Lenovo, detalla en este Diálogo IT cómo el sector ha tenido que adaptarse a esta nueva realidad alejada de las aulas, y como la tecnología de Lenovo está ayudando en este lance.

No hay duda, el mundo educativo se enfrenta en estos momentos a un reto importante: dar continuidad a un programa de aprendizaje, estipulado y construido a principios de curso,

pero en unas circunstancias completamente diferentes. A tenor de esta realidad, los centros escolares han tenido que adaptarse a una nueva e inesperada situación y hacerlo con los recursos con los que ya contaban.

En este duro proceso, una buena aplicación de las nuevas tecnologías en el mundo educativo puede ayudar a estos profesionales a desarrollar mejor su actividad y a los alumnos a perfeccionar su aprendizaje. En este contexto, Javier Martín destaca dos beneficios principales: la posibilidad de desarrollar un aprendizaje ubicuo y móvil, en lo que Martín ha venido a definir como el de las tres Cs: “cualquier persona puede estudiar cualquier materia en cualquier lugar del mundo”; y evitar el fracaso escolar



por un ritmo de aprendizaje desigual. La tecnología bien aplicada permite que los alumnos puedan aprender a su ritmo, de la manera más adecuada para cada uno.

Para avanzar en este terreno, Lenovo, a través de Lenovo Educación, plantea una estrategia clara: ser número uno en este sector. “Para ser número uno en cualquier país hay que ser líder en educación”. En este contexto, España representa una clara oportunidad; un mercado de 11 millones de estudiantes, que además es absolutamente prescriptor. A este

público objetivo, Lenovo se dirige con una oferta clara, dispositivos específicos para ese mercado que consigan que la experiencia de uso sea inmejorable. “Nuestra obsesión es fabricar los mejores dispositivos posibles para cada sector, en este caso educación”.

¿Te gusta este reportaje?

Compártelo en redes



# La nueva era digital y su modelo empresarial

**RAQUEL VÁZQUEZ**, Directora General Mira Telecomunicaciones

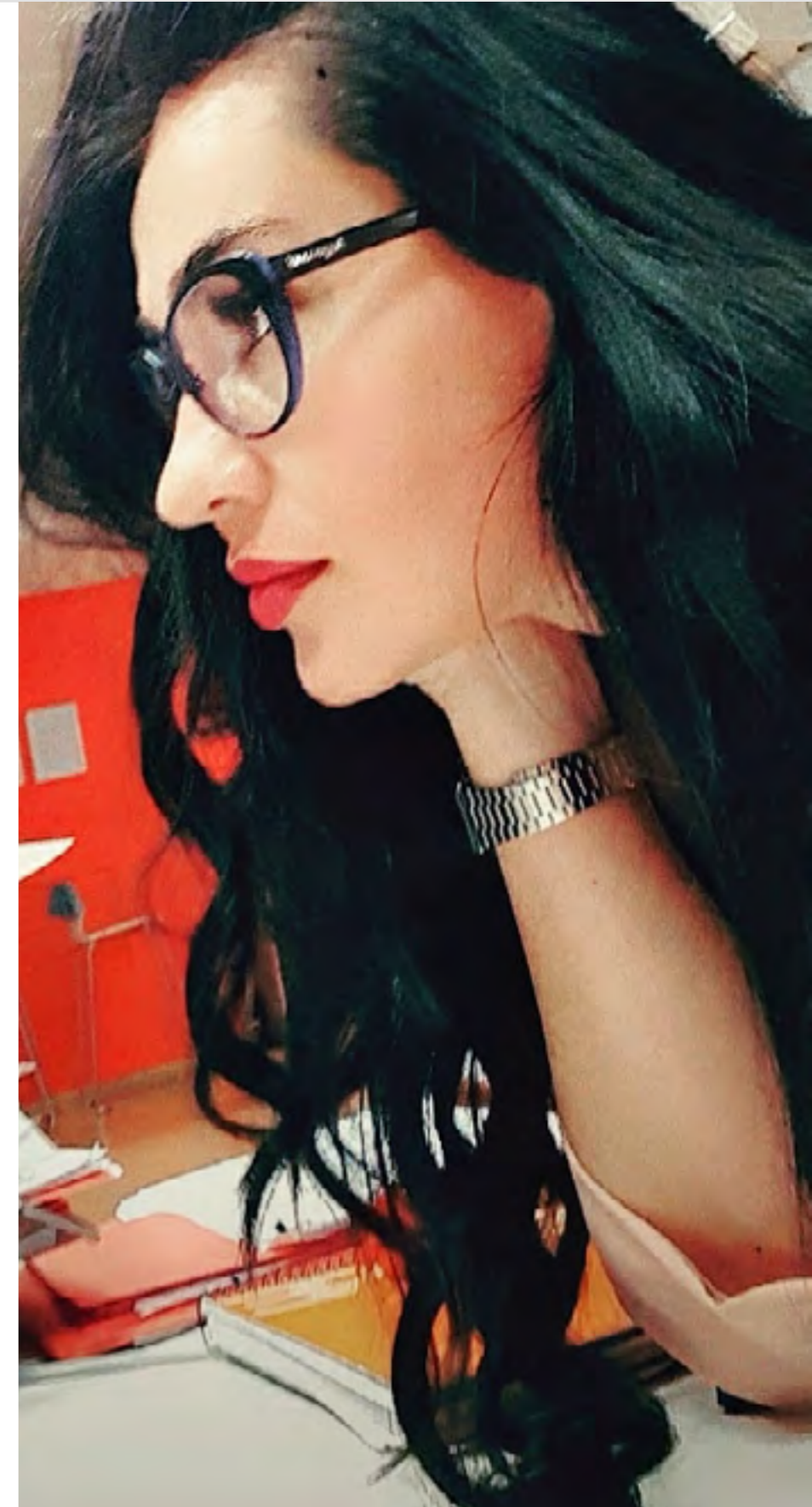
**S**é de la importancia y que todo el mundo nos habla de la transformación digital. Están saliendo nuevas competencias de la nada, ofreciendo servicios y productos que rompen paradigmas. Sin embargo, la mayoría de las empresas actuales continúa basando su estrategia de gestión de costes y procesos en planteamientos tradicionales, elaborando presupuestos en base a años anteriores y con gran ausencia de una estrategia digital.

A los líderes actuales se nos pide cada vez más competencias y habilidades que hagan

posible la transformación digital dentro de la compañía, hacer que las cosas sucedan dentro de un entorno volátil que va transformando los mercados.

La transformación digital ya es un hecho, el COVID-19 nos ha impulsado a entender que la digitalización es necesaria para avanzar.

Estamos frente a un nuevo desafío que nos revela que la suma de todas esas innovaciones y revoluciones tecnológicas y digitales penetran en nuestra vida rompiendo paradigmas a la hora de relacionarnos, producir y consumir.





RAQUEL VÁZQUEZ, MIRA

## “En una transformación digital las personas también han de querer sumarse al cambio”

Impulsado por la transformación digital, el sector de la formación es uno de los que más ha evolucionado a lo largo de los años. Raquel Vázquez, de Mira Telecomunicaciones, explica como la formación IT es una herramienta esencial para abordar y dar respuesta a los retos de la nueva era digital.

Como empresa especializada en el desarrollo de talento en entornos tecnológicos, Mira Telecomunicaciones lleva desde 2003 impulsando la transformación digital para adecuar el negocio tradicional de la formación a las nuevas realidades tecnológicas. Desde la perspectiva de que las TIC están marcando el camino a seguir, gracias también a nuevos conocimientos y vías de comunicación diferentes, Raquel Vázquez, Directora General de Mira Telecomunicaciones, desgrana en este diálogo IT la importancia de la formación, como herramienta necesaria para asegurar la continuidad profesional, en un mundo marcado por la transformación digital.

La formación en IT ha cambiado mucho en las dos últimas décadas. De

una formación presencial, en formato papel y con equipos móviles desplegados en las instalaciones se ha pasado a un modelo en línea, con kits electrónicos que se envían directamente al estudiante y que son completamente personalizables. De igual modo, el uso de herramientas de colaboración habilitadas para formación remota como Webex o Webex Training, la mayor utilización de pizarras digitales interactivas, y la actualización y transformación de la metodología de enseñanza por parte de los formadores están ayudado a proporcionar una formación de calidad y una experiencia plena al estudiante.

A raíz de todos estos cambios, Raquel Vázquez no duda en afirmar que la transformación digital es una rea-



lidad que ha venido para quedarse, y tal vez las consecuencias del COVID-19 hayan impulsado o avanzado en su consecución. Sin embargo, para alcanzar plenamente esta evolución es necesario invertir en dispositivos, tecnología, innovación... pero no solo eso: “las personas han de querer también sumarse al cambio”. En una transformación digital es muy importante que el factor humano realmente quiera emprender ese cambio”, por ello, hay que invertir en su educación y el formador debe habituarse a estos cambios y transformar sus metodolo-

gías y su pedagogía, a fin de transmitir una experiencia y una información completa a los estudiantes. “Está comprobado que los países más digitalizados y robotizados son los que tienen una menor tasa de paro y unas cuentas públicas más sólidas”, concluye Raquel Vázquez.

¿Te gusta este reportaje?

Compártelo  
en redes



Tu mejor aliado  
para aprender  
en casa es  
Lenovo.

Lenovo 300e  
Chromebook  
DE 2.<sup>a</sup> GENERACIÓN AST



Smarter  
technology  
for all

Lenovo





# Soluciones de seguridad y control para niños y padres

Las soluciones de ESET, como ESET Parental Control, ponen énfasis en que los niños y los padres trabajen juntos, les ayuda a navegar online, a gestionar las aplicaciones y las páginas web que visitan y a decidir qué es lo mejor para ellos. Una de las funcio-

nalidades clave es el filtro de edad, que ayuda a gestionar qué aplicaciones son para niños y a cuáles no deben acceder, de forma que los padres puedan establecer las restricciones necesarias para sus hijos sin imponer una prohibición global sin sentido.

Además, permite establecer plazos para la diversión y los juegos. Los límites de tiempo ayudan al niño a ir aprendiendo a administrarse el tiempo de ocio. Y a los padres, como sus responsables, les permite ir marcando el tiempo de uso como lo crean conveniente, dándo-



Con las Soluciones de ESET, una vez adquirida conciencia de la importancia de un correcto uso de los dispositivos móviles y de Internet, puede el usuario activar el modo de solo monitorización, que, como el nombre indica, permite hacer un seguimiento de su uso, sin tener que bloquear el contenido web

le la opción de conceder excepciones cuando consideren que lo merece.

Una vez van adquiriendo conciencia de un correcto uso de los dispositivos móviles y de Internet, el usuario activar el modo de solo monitorización, que, como el nombre indica, permite hacer un seguimiento de su uso, sin tener que bloquear el contenido web.

Si hablamos de características para el mundo físico, dispone de un localizador que permite verificar la ubicación del dispositivo en cualquier momento desde el portal my.eset.com o desde la propia aplicación en el dispositivo de los padres.

ESET Parental Control, cuenta con dos versiones: una gratuita con funcionalidades básicas y una versión premium con todas las funciones que te permitirán ir educando y concienciando a tus hijos de las amenazas de Internet de forma progresiva, mientras disfrutan protegidos.

Por otro lado, la propuesta de soluciones para hogar ESET Internet Security y ESET Smart

Security Premium ofrecen la opción de control parental en ordenadores con sistema operativo Windows, permitiendo bloquear los sitios web inapropiados para la edad de sus hijos, ya sea de forma individual o por categorías, y ayudarlos a disfrutar de los sitios adecuados para ellos. O ESET Cyber Security Pro, en el caso de que utilicen un sistema operativo Mac.

Además, como soluciones de ciberseguridad, permiten disfrutar de una experiencia online más segura, protegiendo de las amenazas y permitiendo pagos online en modo seguro. Una solución para protegerse también contra todo tipo de malware, incluidos virus, secuestros de datos, gusanos o aplicaciones con las que los ciberdelincuentes podrían acceder a la webcam y espiar al usuario.

Los interesados en ver cómo funciona la solución, pueden probar a suscribirse, de manera gratuita y durante 2 meses, a ESET Internet Security o ESET Smart Security Premium.

Por último, cabe destacar que los controles

parentales son herramientas que ayudan a los niños a hacer un uso adecuado de Internet, pero se recomienda configurarlo en familia, hablando con ellos y explicándoles el porqué de su uso, para que vayan aprendiendo a estar educados, informados y ciberprotegidos, de manera que puedan tomar las mejores decisiones cuando llegue el momento de hacerlo en un futuro. ■



## MÁS INFORMACIÓN



[ESET Parental Control](#)



[ESET Internet Security](#)



[ESET Smart Security Premium](#)



[ESET Cyber Security Pro](#)



[Subscripciones](#)

# Lenovo impulsa la innovación en la educación con una completa oferta tecnológica

**E**l mundo evoluciona y la educación también. El modelo tradicional de enseñanza, en el que los libros, cuadernos y pizarras eran los claros protagonistas, está obsoleto dando paso a una educación en la que la tecnología está jugando un papel esencial como vía para facilitar la comprensión, fomentar la autonomía o el trabajo en equipo, y ganar en flexibilidad. No hay que olvidar que los niños y adolescentes son nativos digitales, con lo que el uso de la tecnología en los centros educativos incrementa el interés de los alumnos en las actividades académicas y ayuda en el aprendizaje.

Consciente de esta realidad, Lenovo se ha erigido como uno de los principales impulsores del uso de la tecnología en el sector educativo a través de soluciones adaptadas a la realidad de este segmento. Concretamente, Lenovo Educación es una solución vertical que ofrece un amplio catálogo de dispositivos para este segmento. Junto a socios como Intel, Microsoft o Google, entre otros, ofrece a los centros educativos una solución educativa, global y de cohesión a través de equipos basados en la innovación y la fiabilidad.

Además, la firma trabaja no sólo para mejorar los resultados de los alumnos, sino que también comparte e implementa soluciones tecnológicas para ayudar a los profesionales de la educación en el desarrollo de nuevas metodologías. El objetivo es claro: inspirar más confianza en el papel de la tecnología en el aula, aportar ideas para un uso beneficioso y provocar reflexiones profundas sobre cómo la tecnología puede mejorar la educación en general.

## **LENOVO CHROMEBOOK 300E YOGA (2 GEN)**

La oferta de la firma está compuesta, principalmente, por equipos que buscan maximizar la experiencia de uso de un equipo Lenovo por parte del docente y/o el estudiante en cualquier ambiente de aprendizaje, en el aula o en casa.

Entre esta oferta destaca el modelo Lenovo Chromebook 300e Yoga (2 Gen), un equipo que se presenta con un tamaño de pantalla de 11,6 pulgadas y que ofrece una gran versatilidad con una bisagra de 360 grados y tecnología multi-táctil de 10 puntos. Este dispositivo cuenta con



cuatro modos de uso para ofrecer formas personalizadas de planificar, enseñar, aprender y participar. Y los estudiantes pueden interactuar con la pantalla de la forma a la que están acostumbrados: con los dedos.

Este dispositivo ha sido fabricado con el objetivo de “durar”. Así, la firma ha apostado por una construcción firme con fundas de goma, reforzada con puertos y bisagras, un teclado sellado y teclas ajustadas mecánicamente, el Chromebook 300e puede aguantar contra vientos y mareas. Además, es resistente a caídas desde una altura de hasta 75 cm (aproximadamente la altura de un pupitre).

Con su procesador MediaTek, el Chromebook 300e ejecuta sin problemas las aplicaciones de Chrome Web Store y Google Play. Además, en un momento en el que las videoconferencias han cobrado especial protagonismo, este equipo incorpora una cámara frontal HD de 720p.

Con la cámara trasera opcional se puede explorar y grabar los alrededores. Además, con el diseño único de la cámara en el teclado, el Chromebook 300e puede usarse como tablet para sacar fotos. Y se orienta a cada uno de los 4 modos: portátil, tablet, tienda o stand, lo que simplifica la colaboración. Con una autonomía de hasta 10 horas, el Chromebook 300e aguanta toda una jornada escolar y más.

El fabricante también dispone del portátil 300e de segunda generación con Windows 10, plataforma que ayuda a profesores y estudiantes a crear una experiencia dinámica tanto fuera como dentro del aula de una manera sencilla.

### EQUIPOS ADAPTADOS A CADA CICLO

Dentro de la oferta de Lenovo también destaca el Winbook 100e Gen2, que ha sido diseñado teniendo en cuenta la escuela moderna de hoy en día. Con él se puede ver, buscar y estudiar fácilmente gracias a su pantalla antirreflectante de 11,6 pulgadas. Además, la cámara frontal de 720p convierte el aula en un entorno de aprendizaje interactivo. Y gracias a las diversas aplicaciones educativas disponibles en la tienda de aplicaciones para Microsoft, tanto los estudiantes como los profesores siempre podrán contar con una variedad de herramientas de aprendizaje a su alcance. Al igual que el modelo anterior, ofrece una duración de batería de 10 horas y es resistente a caídas, incorpora un teclado a prueba de salpicaduras y puertos reforzados. El

Chromebook 100e, por su parte, ofrece un diseño potente y portátil y cuenta con herramientas de aprendizaje de vanguardia que se adaptan a cualquier tamaño tanto de escuela como de presupuesto. Gracias a su interfaz fácil de usar, los estudiantes y profesores pueden acceder fácilmente a Google Classroom, G Suite for Education y las aplicaciones educativas más populares de la actualidad, todo ello a través de sus propias ID personalizadas de Google. Además, la licencia de Chrome Education permite que los administradores de escuelas controlen toda su flota de dispositivos, por lo que la seguridad sigue siendo lo más importante.

Pensando en los más pequeños, aquellos alumnos de primera, Lenovo ha diseñado el tablet 10e Chromebook, un dispositivo de 10 pulgadas, potentes y resistente, con numerosas características que ayudan al aprendizaje y estimulan la creatividad. Equipada con una pantalla FHD de cristal Dragontrail Pro, puede soportar todo lo que los menores puedan hacerle. Y con Chrome OS, no solo es fácil de entender para los niños, sino que se adaptará sin esfuerzo al ecosistema Chrome de los colegios.

### EQUIPOS PARA PROFESORES

Pensando en los docentes, Lenovo ofrece el modelo 14w, al que ha definido como el compañero de tecnología inteligente y sencillo para profesores, y el equipo Chromebook 14e, "el mejor recurso para educadores". Si nos centra-



mos en el primero, éste ofrece capacidades de pantalla táctil e interfaz sencilla de Windows 10 que mejoran la planificación de clases y deberes. Además, dispone de una cámara web frontal de 720p con micrófonos duales idónea para proyectos y presentaciones en aulas pequeñas.

En el caso del segundo, éste incorpora el software educativo Chrome, con el que se puede hacer un seguimiento sencillo de la seguridad y la ubicación de todas tus máquinas en una sola escuela o en toda la región, todo desde una ubicación central. Además, gracias a las ID de Google personalizadas, la configuración es sencilla y todos pueden acceder fácilmente a sus datos y documentos en la nube, aunque el dispositivo se esté compartiendo por más de un miembro de la facultad. ■



**MÁS INFORMACIÓN**



[Lenovo 300e Chromebook](#)



# Conectando con un mundo con diferencia



**M**ira Telecomunicaciones es Cisco Learning Partner con más de 16 años de experiencia, con presencia local y cobertura global, y se posicionan como un referente tecnológico que actúa como catalizador de las tecnologías avanzadas y certificaciones profesionales de Cisco, impulsando sus iniciativas estratégicas, ayudando a partners y clientes a ganar oportunidades digitales potenciando la adopción de las nuevas tecnologías a través de la formación especializada. Igualmente, ofrece servicios profesionales al partner para ayudarle a determinar la estrategia o implementación adecuada acorde a la arquitectura requerida por el cliente bajo una solución Cisco.

Con la ayuda de su equipo de profesionales Mira Telecomunicaciones se ha convertido en una compañía con una visión progresista, positiva, flexible y amante de lo que hace, lo que le permite hacer posible su filosofía corporativa: "Conectar un mundo con diferencia".

Las tecnologías estratégicas para MIRA Telecomunicaciones son:

- ❖ Enterprise Networks
- ❖ Data Center

## MIRA Telecomunicaciones sigue alineando educación, tecnología y desarrollo para ofrecer a sus clientes más valor y una gran experiencia

- ❖ Collaboration
- ❖ Service Provider
- ❖ Security
- ❖ DevNet

Los programas de Mira Telecomunicaciones son acordes con las iniciativas de la nueva ruta de formación y certificación Cisco Next Level que tienen por objetivo formar y desarrollar nuevas habilidades en los profesionales IT para responder a la demanda de las necesidades reales de los clientes y departamentos IT, logrando un entorno tecnológico transformador. Las formaciones son el visado a pertenecer y prosperar en el área tecnológica, generando oportunidades de valor personal gracias a las certificaciones de valor de industria y así cubrir los nuevos roles IT del futuro que buscan cómo entender las necesidades de una compañía para hacerla competitiva y más productiva, en definitiva hacerla crecer.

Como partner de extremo a extremo Mira Telecomunicaciones transforma la tecnología Cisco en servicios estratégicos que proporcionan ventajas competitivas.

★ **Formación Oficial Cisco:** como Cisco Learning partner ofrece los programas de formación oficial que Cisco para impulsar las carreras profesionales IT y asegurar las garantías del conocimiento necesario que requieren partners y clientes.

★ **Formación a medida Cisco:** diseña entrenamientos personalizados para la penetración y la implementación de nueva tecnologías o productos adquiridos por el cliente, basados en realidad.

★ **Servicios Profesionales al partner como apoyo a sus proyectos:** la nutrida combinación al ser partner de formación, es que el apoyo en cualquier etapa (consultoría, implementación o soporte) permiten al partner una integración inmejorable, de confianza y eficaz, formando, finalmente al partner para darle la autonomía en su cliente.

★ **Headhunting:** Mira Telecomunicaciones persigue ayudar en la contratación de los profesionales IT a través de identificar el talento acorde a las necesidades, seleccionar el candidato y alcanzar el éxito de la contratación.



★ **Pruebas de concepto:** pueden hacer demostraciones con nuestro laboratorio en el que se le recrea un escenario real para simular aquella solución que desea adquirir y ver su comportamiento dentro de su infraestructura.

★ **Centro VUE:** es centro oficial VUE para ayudar a dar valor a todas las formaciones y conocimientos, reconocidos mediante las certificaciones de valor de industria. ■

### MÁS INFORMACIÓN

 [MIRA Telecomunicaciones](#)

 [Cursos Cisco](#)

 [Servicios Profesionales](#)

 [Calendario de formación](#)

 [Catálogo de cursos](#)

**MIRA**  
telecomunicaciones

**CISCO**  
Partner  
Learning Partner



Conectamos un mundo con diferencia

<http://miratelecomunicaciones.com/>



# Segmentos verticales: oportunidades de negocio para el segundo semestre

**E**n primer lugar, quisimos saber cómo está reaccionando el mercado a esta nueva realidad que se extiende desde hace más de dos meses y que, parece, que, al menos, puedan prolongarse unas semanas más, así como de qué manera ha afectado, si lo ha hecho, a las tendencias que se veían a principios de este año. En este sentido, Alberto Pascual, executive director, Ingram Micro, señala que “en el caso de Ingram Micro, hemos vivido una aceleración de los procesos de transformación que veníamos impulsando desde los últimos 3 años, de modo que la demanda que hemos atendido ha crecido, si bien ha sido diferente en su composición. La necesidad de una rápida adaptación al trabajo en remoto ha disparado el consumo de soluciones de comunicaciones unificadas y colaboración (UCC), los puntos de acceso remoto, las soluciones para el acceso seguro remoto virtualizado a aplicaciones corporativas y, por supuesto, los dispositivos móviles. Enseguida empezaron a evidenciarse las carencias en ciberseguridad, segmento que también se ha disparado en estos meses. Y todo ello ha sucedido en tres oleadas. Una primera, de urgencia, en la que se implementaron las alternativas más básicas, buscando en muchos casos una solución de compro-

miso para ir salvando la situación durante las primeras semanas, una situación de provisionalidad. Cuando muchas de estas compañías percibieron no solo que esta coyuntura iba a prolongarse, sino que, además, muchos de sus competidores gozaban ya de infraestructura y cultura más consolidadas para competir en este nuevo entorno, la inversión se incrementó. En la tercera oleada, estamos viendo el dimensionamiento de la tecnología para un futu-

ro inmediato en el que muchos de los modos de trabajo adoptados formarán parte de lo que viene en llamarse ya la nueva normalidad. Soluciones de continuidad de negocio, controles de acceso inteligentes, limitadores de aforo, son novedades en esta última ola. Cabe destacar también que, la escasez de producto físico, que en algunos momentos llegó a percibirse, ha acelerado la transición a soluciones de cloud híbrida que han demostrado su eficacia en el rápido despliegue y adaptación a las capacidades cambiantes requeridas”.

Para Pedro Quiroga, CEO de MCR, “es innegable que la crisis ha trastocado no sólo los resultados del segundo trimestre,

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



**Si algo podemos decir de este 2020, sin riesgo a equivocarnos, es que no está siendo un año normal. A comienzos de este ejercicio, se esperaban unos meses de negocio creciente en el segmento tecnológico, con algunos segmentos verticales llamados a “tirar del carro”. Pero tras casi un trimestre diferente, es momento de volver a replantearse cómo puede evolucionar el negocio en la segunda mitad del año. Para saberlo, hemos preguntado a los protagonistas.**



sino que también va a lastrar el resto del año y seguramente también para el año próximo. Está por ver cómo evolucionará el tercer trimestre, ya que la normalidad tardará en volver del todo. En realidad, las tendencias no han cambiado, pero sí es cierto que la demanda ha descendido en general, tanto en el mercado de consumo como en el ámbito empresarial”.

Desde la perspectiva de Pilar Martín, directora comercial, Tech Data España, “durante las últimas semanas hemos atravesado varias fases. Desde la incredulidad inicial y la idea de que esto iba a ser algo liviano, hasta el momento en el que la OMS declaró la pandemia y todos los estados empezaron a tomar medidas más duras para salvaguardar la salud y la vida de las personas y que han primado

sobre la economía. Ahora entrando en la fase de recuperación, en la que debemos prepararnos al máximo para afrontar un 2020 lleno de retos e importantes desafíos para todos. La crisis nos ha hecho ser conscientes de nuestras carencias y nos ha puesto a todos en evidencia. No podemos estar solo preparados, es necesario actuar y hacerlo ya, pero con cabeza. Todas las tendencias que veíamos en los últimos tiempos se han visto afectadas. Algunas aceleradas, como es el caso de la transformación digital que, si bien ya se veía como una necesidad, pero ahora se ha acelerado. La covid-19 ha supuesto una auténtica prueba de stress para las empresas, que han adoptado el teletrabajo como forma rápida de respuesta ante una exigencia de flexibilidad inme-

diata. El Banco de España nos ha recordado recientemente que España se situaba en el puesto 19 de los 28 países de la UE en 2018, con un porcentaje del 7,5% de los trabajadores en teletrabajo, muy por debajo del 13,5 del promedio europeo. El Banco de España calculaba que en España el potencial del teletrabajo en 2019 era del 30,6% de los trabajadores, cifra que se ha visto superada en estas semanas sobrepasando el 34%. Lo que era una tendencia, pero marchaba a ritmo lento, se ha disparado. Pero el teletrabajo no es suficiente, hay que ir más allá hacia el smart working, que engloba cloud, soluciones de seguridad, herramientas de colaboración y smart meeting. Tendencias que ya estaban ahí y que ahora claramente se confirman”.

“

Hemos vivido una **aceleración de los procesos de transformación** que veníamos impulsando desde los últimos 3 años, de modo que la **demand**a que hemos atendido **ha crecido**, si bien ha sido **diferente en su composición**”

Alberto Pascual, director ejecutivo de **Ingram Micro España**



## ALGUNOS SECTORES CON MEJOR COMPORTAMIENTO

Así las cosas, ¿qué segmentos han mantenido mejor ritmo en estos meses? Para Pedro Quiroga, "sobre todo, hemos visto subir la demanda de portátiles y monitores, y, en general, productos de movilidad, y también en segmentos como el gaming, cuya demanda ha subido como consecuencia del confinamiento. Pero, como decía, esto no tiene que ser una tendencia para el resto del año. A medida que se vayan resolviendo los problemas derivados de la pandemia, también volverán a avanzar otros segmentos (software, productos de fitness y cuidado personal, multimedia, accesorios...), y desde luego las empresas irán recuperando su actividad habitual y retomarán sus proyectos de modernización en general en todos los sectores de actividad.

En palabras de Pilar Martín, "la realidad es que estamos en un sector privilegiado, la tecnología ha jugado, juega y jugará un papel clave para adaptarnos al nuevo modelo de trabajo, para adaptarnos al cambio cultural que nos ha traído esta pandemia, para fomentar la comunicación "virtual"... Y todo esto se ha visto tanto en las empresas como en la Administración Pública. Segmentos que se han comportado de forma excelente, la Sanidad. Los servicios de tecnología han acompañado y contribuido, a su modo, al esfuerzo de los sanitarios. Han hecho un trabajo digno de elogio. Otro de los segmentos con mayor repercusión, el de la educación, la pandemia ha servido para confirmar el camino iniciado. Lógicamente ha habido diferencias entre la enseñanza privada y la pública. La flexibilidad de una y otra, la dimensión de una y otra hace que los ritmos sean definitivamente distintos, pero la realidad ya está

ahí. En las empresas, el teletrabajo y el smart working se van a consolidar. Durante la crisis hemos visto como muchas empresas no estaban preparadas y reaccionaron como mejor podían. Ahora va a ser el momento de revisar lo hecho y corregir aquello que sea necesario corregir. En cuanto a categorías, hemos visto como el mobile computing ha duplicado cifras frente al mismo período del año pasado. Si bien empezó el año con ligeras caídas, marzo y abril han arrojado unos crecimientos del 30 y hasta el 40%. Las tabletas, que iniciaron el año planas, han visto crecer entre un 20 y 25%, gracias, sobre todo, al sector educativo, que ha tirado de ellas. Por supuesto, todos aquellos productos alrededor del puesto de trabajo en remoto, han tenido un comportamiento acorde con la realidad social. El sector del ocio ha tirado hacia arriba. Las largas horas de confinamiento ha hecho que prestáramos mucha atención al

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



“  
Es innegable que la **crisis ha trastocado** no sólo los **resultados del segundo trimestre**, sino que también va a lastrar el **resto del año** y seguramente también los del **año próximo**”

Pedro Quiroga, CEO de **MCR**



entretenimiento. Por supuesto, la nube, la seguridad, las herramientas de colaboración, han sido categorías que han tenido un gran tirón y que entendemos seguirán comportándose del mismo modo. A cambio, la telefonía de consumo no ha tenido su mejor momento, de la misma forma que proyectos de las empresas de gran envergadura, han quedado relegados ante la prioridad dada a otras inversiones”.

Concluye este repaso Alberto Pascual señalando que “todas aquellas actividades que fueron declaradas inicialmente esenciales han sido también el motor del consumo IT. Especialmente Sanidad, gestión de cadena de suministro, educación y servicios financieros”.

#### APROVECHAR LA OPORTUNIDAD

En estos momentos de movimiento en el mercado, surgen oportunidades que hay

que aprovechar, y hemos querido preguntar a nuestros interlocutores acerca de cómo pueden aprovechar los resellers las oportunidades que puedan ir surgiendo. Según comenta Pilar Martín, “estamos ante un año de muchos desafíos, pero también de muchas oportunidades. Hay que estar muy alerta, deben ser muy cuidadosos y analizar dónde pueden encontrar mejores y mayores oportunidades. Aprovechar para definir su estrategia, seleccionar tecnologías y fabricantes que mejor les van a ayudar en los próximos meses, certificarse y conocer bien las soluciones”.

En opinión de Alberto Pascual, “si bien soy de los que piensan que la especialización en el trabajo, el paso de recolectores a agricultores y artesanos, marcó el avance de la Humanidad, durante esta pandemia la transversalidad de nuestro sector tecnológico ha sido clave en su compor-

tamiento destacadamente mejor que el de otras áreas de actividad. No obstante, es recomendable que sobre esa transversalidad tecnológica nuestros partners aumenten su sensibilidad hacia las necesidades particulares de los diferentes negocios, aquellas que constituyen la ventaja competitiva de cada uno de ellos, ventaja que la tecnología debe acelerar, no anular”.

Para Pedro Quiroga, “lo cierto es que el mercado no estaba preparado para lo que ha sucedido, y cerrar las heridas causadas por la crisis llevará tiempo. En cualquier caso, parece claro que las cosas no volverán a ser como antes. El mundo online ya no va a retroceder en el protagonismo que ha ganado en esta coyuntura, y creo que muchos negocios, que han tenido que reinventarse sobre la marcha, van a seguir por la senda que han iniciado. Aquellos que se consideren rezagados, deberán poten-

“  
La **Covid-19** ha supuesto una auténtica **prueba de stress** para las empresas, que han adoptado el **teletrabajo** como forma rápida de **respuesta ante una exigencia de flexibilidad inmediata**”

Pilar Martín, directora comercial, **Tech Data** España



ciar su capacidad y su alcance para la nueva realidad del mercado”.

### APOYO A LOS RESELLERS

Cómo están los mayoristas ayudando a los resellers. Tal y como explica Alberto Pascual, “destacaría dos aspectos en los que hemos colaborado de manera muy activa, y seguimos potenciando. Por un lado, vimos que el despliegue rápido de las soluciones es vital en momentos de crisis como el actual. No hay cabida para ciclos de implementación largos. Por ello, hemos diseñado soluciones empaquetadas, preintegradas, que no solo acelerasen la respuesta de nuestros partners a sus clientes, sino que también minimizasen el tiempo de exposición al virus. Por otro, había que aliviar las tensiones de tesorería que muchos negocios han sufrido, y minimizar la necesidad de capital inicial necesario para abordar los cambios tecnológicos requeridos. Hemos extendido formas de pago pero, sobre todo, hemos potenciado fórmulas de pago mensual, con períodos de carencia importantes, de 6 meses en la mayoría de los casos. El contar con la División de Soluciones Financieras que lanzamos en 2019 ha sido una ayuda que el canal ha valorado enormemente”.

En palabras de Pedro Quiroga, “en MCR estamos operando con normalidad desde finales el mes de abril, una vez que nuestra actividad fue considerada “esencial” por el Gobierno, si bien es cierto que seguimos sufriendo las consecuencias del confinamiento. Para ello hemos implementado un plan de trabajo flexible para cambiar y adaptarse en función de la situación, y que nos permite mantener el compromiso con nuestros clientes”.

En esta línea, Pilar Martín apunta que “los partners están siempre en el centro de la actividad y la preocupación de Tech Data. Estamos al lado de partners y clientes de forma activa, aportando valor y conocimiento, respaldando sus iniciativas, ayudando en creación de negocio y contribuyendo a desarrollar un negocio sano y sólido. Por eso, hemos lanzado Tech Data ACTIVA, un programa que pone a disposición del canal todos los recursos que solo un mayorista como Tech Data es capaz de ofrecer y que cuenta, desde su nacimiento, con la participación de los principales fabricantes líderes de la industria. Tech Data ACTIVA se estructura alrededor de 5 grandes líneas de trabajo: FinanciaciónACTIVA, soluciones financieras a medida para ofrecer la mejor alternativa en cada situación; FormaciónACTIVA, nuevas herramientas, servicios, soluciones, productos, tec-

nologías, porque formarse se convierte en indispensable; InformaciónACTIVA, estar al día de todo lo que sucede en nuestro entorno es básico para tomar decisiones acertadas; PromociónACTIVA, con ofertas de todo tipo para ayudar en la toma de decisiones con condiciones ventajosas; y VentajaACTIVA, beneficios exclusivos que no podrá encontrar en ningún otro lugar, solo para nuestros partners”.

“Con Tech Data ACTIVA”, continúa, “ponemos al alcance de los partners las mejores tecnologías y servicios que puedan ayudarles a satisfacer las necesidades de sus clientes y contribuir a su transfor-

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



mación en empresas más competitivas, más innovadoras y rentables, es la base de nuestro negocio. Y para que el negocio del partner despegue más rápidamente, Tech Data ACTIVA semanalmente presenta unas propuestas completas de negocio multi fabricante con productos, soluciones y servicios, alrededor de los 8 modelos de negocio que en estos momentos tienen una mayor demanda en el mercado: Cloud, Colaboración y Teletrabajo, Diversión y Entretenimiento, Educación, Infraestructura, Salud digital, Seguridad y XaaS". ■

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## MÁS INFORMACIÓN



[Context: Evolución del negocio del canal europeo](#)



[Dinámicas cambiantes para el canal TI en 2020](#)



## ¿Y ahora qué?

Pensando en la segunda mitad del año, ¿qué podemos esperar? ¿Qué tendencias vislumbran nuestros interlocutores? Para Pedro Quiroga, "obviamente, todo lo relacionado con la movilidad, aunque también repuntarán, como comentaba antes, otros segmentos: multimedia, pequeño electrodoméstico, componentes y accesorios... y, en el ámbito empresarial, todo lo relacionado con el teletrabajo, la telepresencia y la colaboración, con la nube como referencia. Pero en todos los demás segmentos de mercado irán retornando a la normalidad. Así, al menos, lo esperamos desde MCR, y que en un futuro próximo la situación se normalice y podamos volver a la senda habitual de nuestro sector".

En opinión de Pilar Martín, "en línea con todo lo comentado hasta ahora, vemos grandes oportunidades en el smart working. Ahora que hemos tomado conciencia, es el momento de avanzar desde el teletrabajo y consolidar lo empezado. La Transformación Digital, por supuesto, va a ser una oportunidad importante, la mejora de las infraestructuras una vez superada la fase de la inmediatez, consolidar la educación a distancia y, finalmen-

te, aunque el consumo es un mercado que se va a contraer, vamos a ver un esfuerzo de los fabricantes por impulsar este mercado a través de nuevos lanzamientos y promociones".

Finaliza este repaso Alberto Pascual, que apunta que "en primer, lugar aquellos sectores que van a tener que cambiar su modelo de prestación de servicios. Educación es, sin duda, uno de ellos, con las nuevas formas de interacción profesor-alumno que pasan por la tecnología. La Sanidad también avanza en esta fase de la pandemia, con lecciones aprendidas, que señalan la necesidad de utilizar la tecnología para una asignación más eficiente de recursos. El cuestionamiento de los procesos de deslocalización industrial abordados en las últimas décadas, y la dependencia que suponen de terceros, y muy especialmente de la cadena de suministro, estoy seguro de que impulsará la industria 4.0 local. Y, por último, todos confiamos en que la Administración Pública, con inversiones muy de subsistencia en los últimos años, lidere la recuperación y se convierta en motor de esta, arrastrando al resto de segmentos".



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



Habilite las medidas de **Seguridad**, en cualquier lugar



# Inteligencia Artificial y analítica de datos como oportunidad para el canal, a debate

**I**nteligencia Artificial es sinónimo de dato inteligente, automatización de procesos y toma de decisión ágil. Estos tres elementos han de llegar a todas las industrias que pretendan consolidar sus planes de transformación digital. Según IDC, para 2022 el 75% de las empresas incorporarán la automatización inteligente en la tecnología y el desarrollo de procesos. Utilizarán software basado en IA para descubrir ideas que guíen su innovación. Esto hará que el sector de la Inteligencia Artificial alcance en España un volumen de 650 millones de euros en 2022, creciendo por encima del 35% anual desde 2019 hasta 2022.

En este Debate IT analizamos esta nueva realidad junto a Javier Grande, business solutions and transformation manager en Arrow ECS España; Israel Serrano, country manager de Infinidat Ibérica; y Alberto Pascual, director ejecutivo de Ingram Mi-

cro España. En palabras de Javier Grande, “hasta ahora se decía que los datos eran el petróleo de las empresas, pero IDC re-

cientemente hacía el análisis con agua, es decir, esenciales para su vida. Y hacían un símil con las dos características que

**En la era digital en la que vivimos el dato es el activo más importante para cualquier organización. De la capacidad de extraer valor de estos datos dependerá el posicionamiento competitivo en el nuevo orden digital. De ahí que la Inteligencia Artificial deba ayudar a manejar de manera eficiente la gran cantidad de información existente para transformar el Big Data de volumen en valor.**



**INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y ANALÍTICA DE DATOS COMO OPORTUNIDAD PARA EL CANAL, A DEBATE**

necesitaba: accesible y limpia, algo que también necesita la IA para funcionar correctamente. ¿Cómo lo vemos nosotros? Dividiéndolo en cuatro líneas y aportando el máximo valor en cada una de ellas. Hablamos de ingesta de los datos, transformación de los datos, tener los datos almacenados, seguros y accesibles, y tener entrenadas las redes neuronales, y poder visualizar estos datos. Es decir, ser capaces de sacar valor de esos datos”.

En opinión de Israel Serrano, “hay un concepto vital, la eficiencia. Estas nuevas tecnologías vienen a hacer las cosas más fáciles y eficientes, tanto desde el punto de vista del tiempo como de coste, recursos... Estas tecnologías requieren una gran cantidad de información y unos procesos que no son sencillos, y las compañías como la nuestra tenemos que desarrollar tecnologías que sean capaces de absorber esa gran cantidad de datos, tanto los que se generan ahora como los que se van a generar en el futuro, para poder proveer esta agua a las compañías”.

Finaliza esta primera ronda Alberto Pascual, que indica que los datos en bruto “son la materia prima, pero, al final, para poder obtener valor de ellos necesitamos el motor adecuado que tire de nuestro negocio. Hay que contar con un motor potente que, en

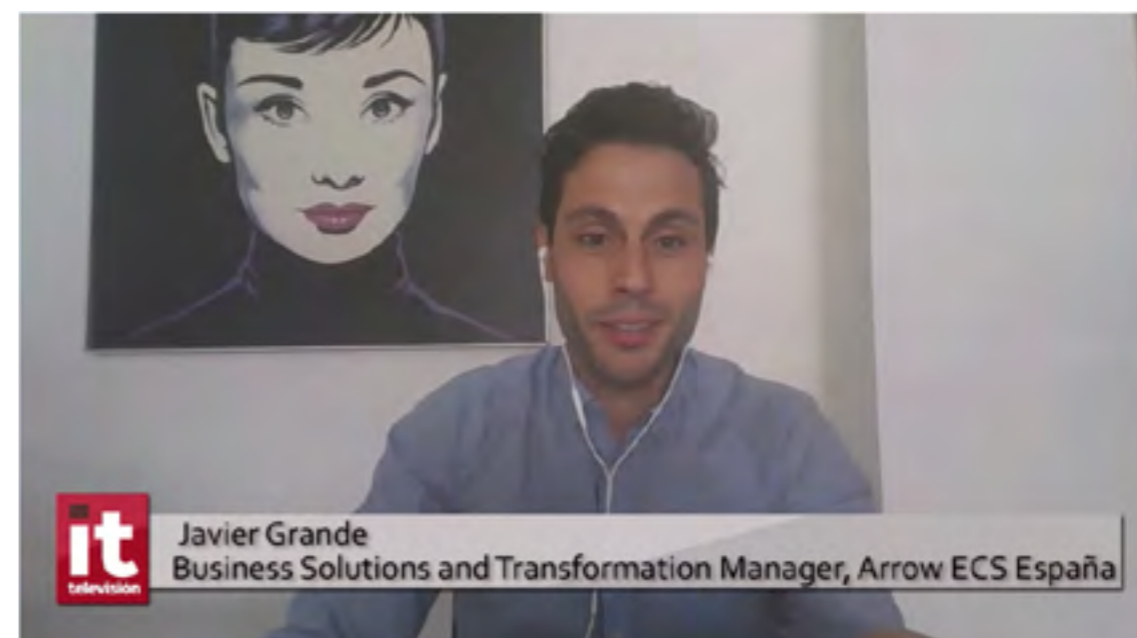
este caso, es la Analítica de Datos, Machine Learning... todo aquello que contribuye a la creación de inteligencia de negocio. Nosotros actuamos en cada una de estas áreas”.

### UN NEGOCIO CRECIENTE

IDC apunta que, para 2022, el 75% de las empresas ya empleará automatización inteligente en sus procesos, y, para ello, usarán software basado en IA que les pueda guiar en su innovación. En el caso de España, el negocio de la IA en 2022 será de 650 millones de euros, creciendo en torno al 35% anual. En palabras de Javier Grande, “lo que todas las empresas persiguen es una mayor productividad, haciendo más en menos tiempo o mejorando los resultados. Vemos que los fabricantes están cogiendo sus modelos tradicionales y les

“**Lo que todas las empresas persiguen es una mayor productividad, y por eso vemos que los fabricantes están cogiendo sus modelos tradicionales y les aplican una capa de Inteligencia Artificial**”

Javier Grande,  
business solutions and transformation manager en **Arrow ECS** España





aplican una capa de Inteligencia Artificial. La seguridad es un ejemplo claro, aplicando patrones predictivos”.

Para Israel Serrano, “la IA es una de las tendencias más claras en el manejo de nuestras cabinas, no sólo en cómo se gestiona el almacenamiento, sino el funcionamiento de la propia cabina. De hecho, vemos que es la única línea que nos va a permitir seguir avanzando en la gestión de esas ingentes cantidades de información. En entornos multipetabytes, las arquitecturas tradicionales no son eficientes sin una inteligencia que les permita optimizarlo. Porque la respuesta debe ser potente y, a la vez, tener un coste contenido, porque, hay que entender que sólo las exigencias financieras de algunos proyectos de Big Data hacen que no sean factibles”.

Hablando de los datos de los analistas, continúa, “según Markets and Markets, el mercado del almacenamiento ligado a la IA va a crecer un 30% anual hasta 2024, lo que supone cerca de 34.000 millones de negocio global. Esto nos permite hacernos una idea del volumen total y del impacto de una tecnología que ha llegado para revolucionar la forma en que hacemos las cosas. No solo pensando en los procesos de negocio, sino también para la propia estructura de la plataforma TI. La IA es más



productiva cuanto mayor es la cantidad de datos, con lo que tenemos que crear infraestructuras que sean capaces de asumir esto. Se requiere de unos valores que hasta ahora no se habían dado a la vez en una misma arquitectura”.

Para Alberto Pascual, “lo que demuestra que una tecnología empieza a coger tracción es cuánto tarda en llegar de los laboratorios a la usabilidad de esas tecnologías que hace el público general. Y ahora vemos que los usuarios interactúan con asistentes digitales o con chatbots. Por otro lado, como la tratamos dentro de la propia Ingram Micro. Primero, se crean recursos globales, cuando va asentándose pasamos a recursos regionales y, cuan-

do vemos que se generan oportunidades claras de negocio, asignamos recursos locales. Nosotros ya hemos pasado por las tres fases, y hemos inaugurado un centro en Barcelona con un equipo dedicado a Inteligencia Artificial. Hace algo más de un año, inauguramos un centro de excelencia para dar soporte a esta tecnología en Dubai, y vimos que hay países que están haciendo una apuesta muy clara y decidida por el desarrollo de esta tecnología”.

#### UN NUEVO ESCENARIO

En opinión de Israel Serrano, “hay que distinguir dos momentos en esta fase en la que estamos. En la fase inicial, que nos coge a todos despistados, hubo movimien-

“  
Estas nuevas tecnologías vienen a hacer las cosas más fáciles y eficientes, tanto desde el punto de vista del tiempo como de coste, recursos...” ”

Israel Serrano,  
country manager de  
Infinidat Ibérica

tos tácticos, no estratégicos, para mantener el trabajo de la empresa, lo que pudo acelerar algunas tecnologías que estaban en línea de crecimiento. Ahora, las empresas se están planteando hacer las cosas de forma diferente, con la idea de no tener que estar reaccionando a los cambios en la realidad. No creo que sea específicamente en la IA donde se está poniendo el foco, aunque está presente en todas las tecnologías, pero parece que el foco apunta a los modelos de consumo. Y ahí es donde tenemos que centrarnos, permitir a las empresas asumir los modelos que necesiten en cada momento, acelerando los procesos de digitalización pero con la eficiencia debida. Y aquí el canal tiene un papel fundamental, porque es el que mejor conoce al cliente y puede integrar mejor las piezas para ofrecer la solución que necesita el cliente”.

Desde el punto de vista de Alberto Pascual, “esta situación va a acelerar algunas tendencias que veíamos antes, incluso algunas que daban miedo, como el tema de



la automatización. En estos meses hemos visto como muchas de las tareas son automatizables con una capa de IA por detrás, y eso es algo que se va a acelerar, al igual que se va a producir un retroceso de los procesos de globalización de la producción. Pero, a día de hoy, ya estamos pidiendo una transformación en el Retail, donde hemos visto que la cámara no es solo una cámara, sino un sensor que aporta datos que trae valor al negocio. Es lo que llamaríamos el Retail Analytics. Otro terreno destacado es la ciberseguridad, dado que hay que hacer frente a amenazas cada vez más complejas y cambiantes, lo que hace imprescindible la IA para estudiar comportamientos. Tampoco podemos olvidar la aplicación de la IA al marketing

o al uso de la web... Estamos en un punto de inflexión ante un cambio profundo, y esta situación va a disparar el uso y consumo de herramientas que aprovechan la IA”.

#### IA COMO SERVICIO Y EL PAPEL DEL RESELLER

Esta Transformación Digital acelerada, apunta Javier Grande, “ha empezado con la propia persona, pero tenemos que ir más allá. No se trata de contar con la plataforma, sino de aprovecharla y colaborar. El partner se está adaptando al nuevo ritmo. Algunos ya habían avanzado y están en vanguardia, pero otros están evolucionando de la mano de su cliente, y ahora tienen que dar el siguiente paso,

“  
En estos meses  
hemos visto  
cómo muchas  
de las **tareas** son  
**automatizables**  
con una **capa**  
**de IA por detrás,**  
y eso es algo  
que **se va a**  
**acelerar**”

Alberto Pascual,  
director ejecutivo  
de **Ingram Micro**  
España

¿Te avisamos del  
próximo IT Reseller?



aplicando nuevos modelos de negocio para ayudar a los clientes en la búsqueda de la productividad y la eficiencia”.

En palabras de Israel Serrano, “el canal está proporcionando estos servicios, ya sea de forma directa o indirecta. Los partners lo han hecho siempre, pero ahora lo van a seguir haciendo con nuevas herramientas, teniendo que tomar la decisión de cuáles la mejor opción para sus clientes. Para ellos no va a cambiar demasiado, seguirán evolucionando para convertirse en proveedores de servicios, sean los que sean los que necesite el cliente”.

Según las consultoras, los resellers deberán aprovechar su experiencia para la generación de algoritmos eficientes para sus clientes, algoritmos que deberán poner a disposición de su coopetencia para el desarrollo del ecosistema. En opinión de Alberto Pascual, “estamos viendo, igual que lo hicimos en el mundo cloud, dos grandes grupos de partners. Un grupo, evolucionario, que está cambiando con el mercado y aportando ventajas competitivas a sus clientes a partir de las herramientas tecnológicas. Por otra parte, tenemos un canal nativo, todavía pequeño, que convierten la propiedad intelectual de su algoritmo en el core de su negocio. Y se dan cuenta de que el algo-

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



ritmos puede ser más fuerte en alianza con otros, si bien esta relación todavía no tiene el nivel de confianza necesario”.

Se muestra de acuerdo Javier Grande, “hay partners que han desarrollado tecnología que les permite competir con los grandes jugadores del mercado, y partners que están cooperando con otros para definir soluciones adecuadas para los clientes en un modelo de coopetencia. De hecho, tenemos un programa con el que partners tradicionales pueden acceder a niveles de especialización que precisan de la mano de otros partners”.

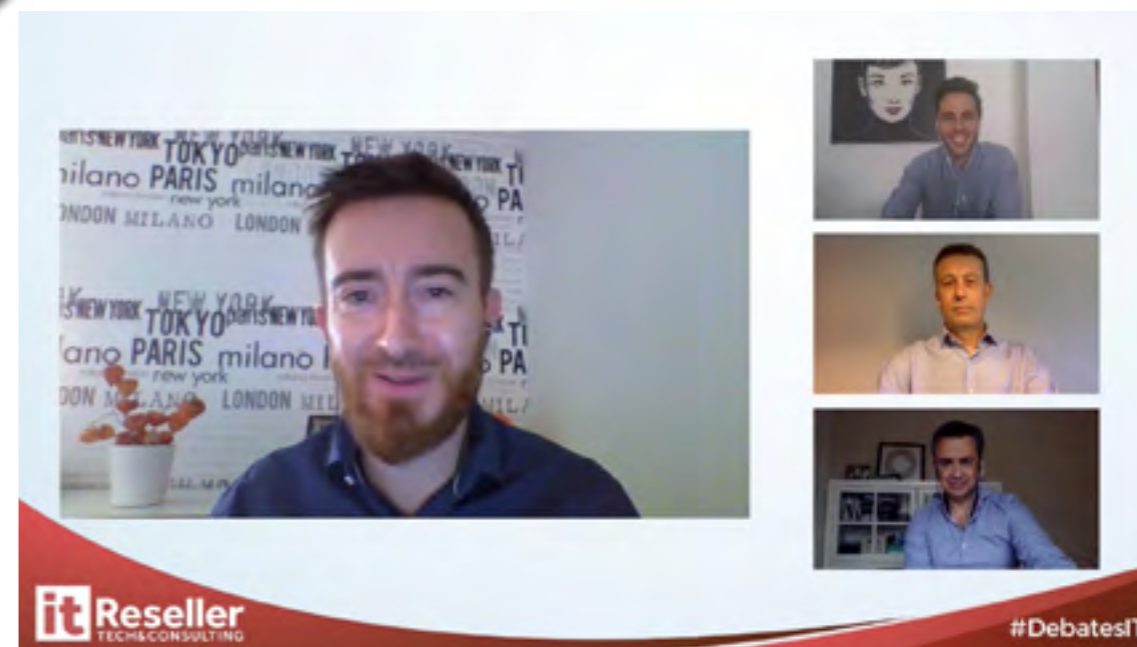
En el caso de Infinidat, “en el canal buscamos la capacidad de integrar todas las soluciones de un ecosistema, y de colaborar con otros partners para dar una respuesta completa”. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[Inteligencia Artificial y analítica de datos como oportunidad para el canal, a debate](#)



## Marketplaces de soluciones tecnológicas

Estos marketplaces, apunta Alberto Pascual, “forman parte de nuestra labor como agregadores de tecnología. Algo que permite a los resellers automatizar esos procesos de provisión y facturación tan necesarios”.

En la misma línea se muestra Javier Grande, al afirmar que, en su caso, “desde una misma plataforma, el reseller puede aunar toda las capacidades de la nube pública con las posibilida-

des de los servicios y plataformas que ofrecen los proveedores, facilitando la labor del partner al diseñar la solución y al llevar a cabo procesos de facturación. Además, aportamos valor en la integración de todos los elementos desde nuestro centro global situado en Francia”, algo que, apunta Alberto Pascual, “es similar al nuestro, pero nosotros hemos apostado por ubicar un centro en España”.

# La documentación TIC, a un solo clic



## La transformación tecnológica del sector de la construcción

En el sector de la construcción se prevé un crecimiento del 85%, hasta alcanzar los 15,5 billones de dólares en 2030. Sin embargo, a pesar de esta expansión, existe una baja productividad debido a la falta de inversión en tecnología digital. Finalcad ha elaborado un informe en el que plasma el futuro de la transformación digital en la construcción tras conocer la opinión de 200 encargados de obra y 200 directores de oficina.



## Creación de aplicaciones seguras en los entornos financieros

Las organizaciones de servicios financieros operan según determinadas normas. Es algo lógico, ya que los activos y la información que gestionan son valiosos, sensibles y pueden ser objeto de sofisticados ciberataques. Pero si bien las diferentes regulaciones y normas emplean diferentes enfoques, requieren el mismo planteamiento en materia de seguridad: tener visibilidad de los riesgos y las vulnerabilidades de su software y sus sistemas, y planificar para abordar las vulnerabilidades. Este documento ofrece cinco pasos para la creación de aplicaciones más seguras, incorporando la seguridad desde el inicio del desarrollo del software.



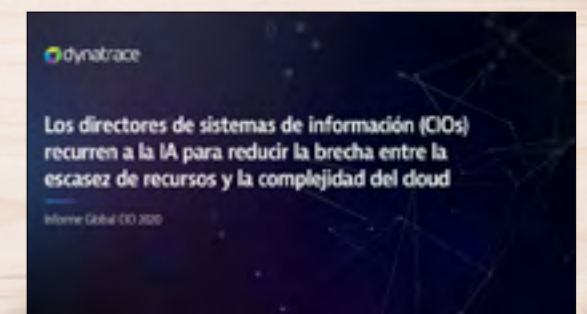
## Índice de interconexión global

Este estudio de Equinix muestra que, para acelerar su transformación digital, los líderes de TI de hoy deben aprovecharse de la interconexión (intercambio de tráfico directo y privado entre partners de negocio clave) para eliminar la distancia entre los servicios de TI y los usuarios. Ésta es la única forma de mejorar rápida y exponencialmente el rendimiento del negocio digital, impulsado por la dinámica interacción entre personas, sistemas, aplicaciones, datos y nubes en la vanguardia digital.



## Informe Global CIO 2020: cómo la IA resuelve la complejidad del cloud

Este informe ilustra los retos a los que se enfrentan las empresas mientras luchan contra las complejidades del cloud empresarial, y los motivos por los que el viaje hacia unas operaciones en el cloud autónomas controladas por IA está marcando las agendas de los directores de sistemas de información (CIO) en 2020.



# El entorno de ciberamenazas y el teletrabajo impulsan la gestión unificada de endpoints

La gestión unificada de endpoints (UEM) permite al área de TI administrar todas las plataformas y funciones de los dispositivos empresariales con una sola herramienta. Si bien es un mercado relativamente nuevo, está creciendo a pasos agigantados. De hecho, un informe de Technavio vaticina que el mercado de soluciones UEM crecerá un 36% anual hasta el año 2024. El motivo detrás de este fuerte ascenso está en el aumento del teletrabajo y la movilidad, que ya eran tendencias muy en boga antes de la pandemia, y que está acelerando toda la venta de soluciones de protección del puesto de trabajo. De la evolución de la demanda de soluciones UEM y de la capacidad del canal para satisfacerla hemos hablado con Ingram Micro y VMware.

La gestión unificada de endpoints (UEM) es un enfoque que permite proteger y controlar PC de sobremesa, portátiles, smartphones, tablets y otros dispositivos de manera conectada y cohesiva desde una sola consola. Varios proveedores ofrecen productos UEM, y las capacidades varían de una oferta a otra. Algunas capacidades comunes de estas soluciones incluyen:

- ❖ Un solo panel de control para administrar dispositivos de sobremesa y móviles.



¿Te avisamos del próximo IT Reseller?

- ❖ Capacidad de enviar actualizaciones a dispositivos.

- ❖ Capacidad para aplicar políticas de seguridad a los dispositivos gestionados.

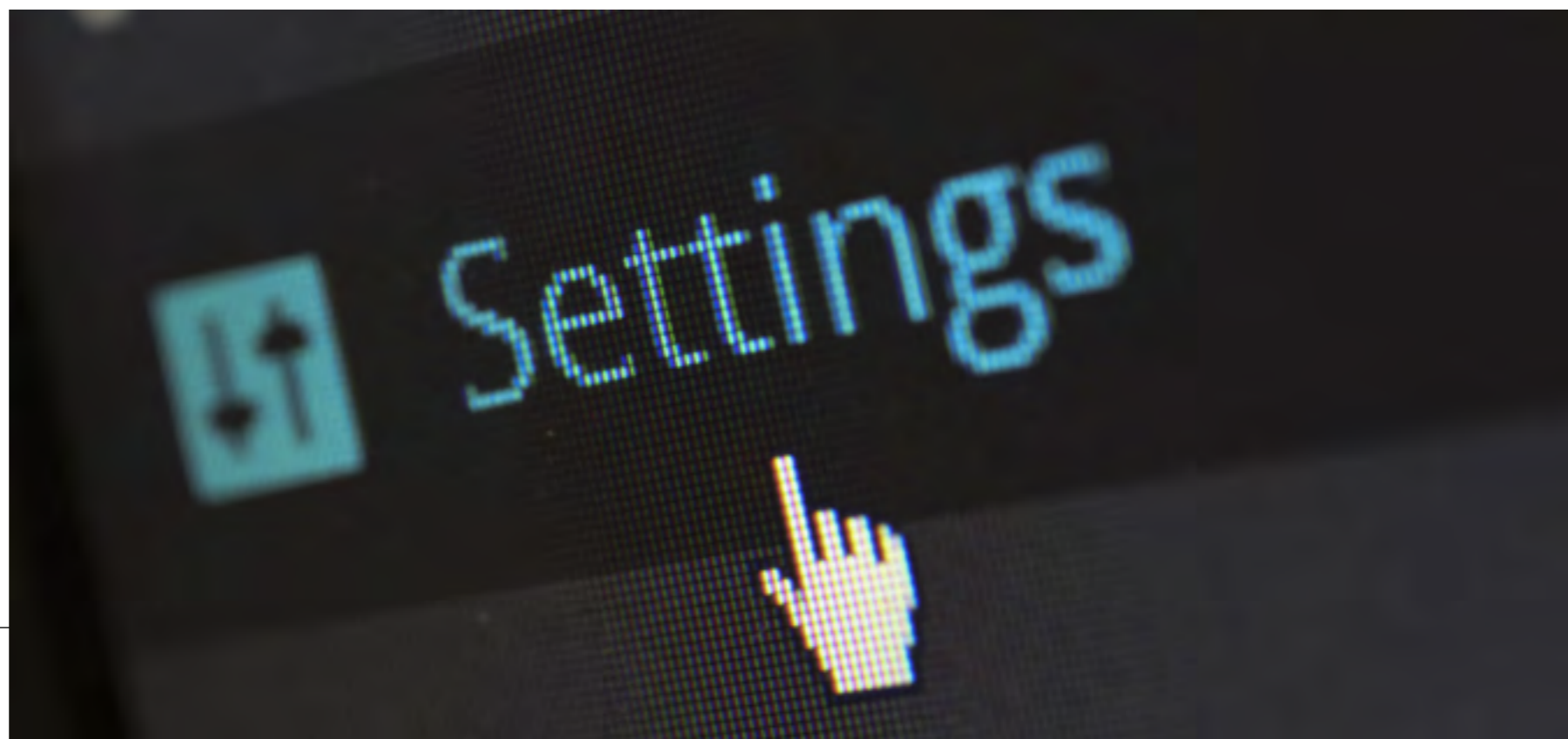
- ❖ Una función de borrado remoto que puede eliminar todas las aplicaciones y datos de un dispositivo perdido o robado.

- ❖ Un portal que permite que los usuarios que utilizan su propio dispositivo (BYOD) puedan inscribirlo.

- ❖ Capacidades de gestión de aplicaciones. Dependiendo del producto, un administrador puede enviar aplicaciones empresariales a dispositivos gestionados o proporcionar a los usuarios autorizados acceso a una tienda de aplicaciones empresariales donde puede descargar aplicaciones por su cuenta.

Las soluciones UEM son capaces de analizar datos para identificar patrones de amenazas, responder automáticamente a las amenazas y eliminarlas, notificar al personal de seguridad y recopilar datos de actividad de los puntos finales para indicar amenazas. Los proveedores están reforzando algunos productos con

**El modelo de despliegue de soluciones UEM más demandado es SaaS en la nube**



motores de aprendizaje automático e inteligencia artificial (IA) que ayudan a mejorar la seguridad de los datos.

Muchos de estos beneficios ofrecidos por las soluciones UEM eliminan la necesidad de disponer de múltiples soluciones de endpoint. Este factor es crucial para impulsar el crecimiento del mercado, que se espera que registre un crecimiento medio anual del 36% durante el período 2020-2024, según el último informe de Technavio.

“Poder proporcionar un mínimo de verificación y control para acceder a los recursos IT de la organización desde dispositivos personales es una de las razones

que están detrás de este crecimiento. Pero también añadiría que la necesidad de administrar los PC en tiempo real, sin que estos tengan que estar en una red privada, debida al creciente teletrabajo, así como unificar la experiencia del usuario desde cualquier dispositivo, son los otros motivos principales”, asegura Eugenio Gil, End User Computing Account Executive de VMware España. “Como adivinarás detrás de ello subyace una razón muy potente, como es mantener en toda circunstancia la seguridad IT”.

#### EL COVID-19 DISPARA LA DEMANDA

Si algo positivo se puede extraer de la ac-

tual crisis provocada por el coronavirus es que ha abierto los ojos a las compañías sobre la importancia de fomentar la movilidad y el trabajo remoto. De hecho, una encuesta reciente realizada por el Banco de España a un grupo de empresas revela que prácticamente el 80% de la muestra ha aumentado el teletrabajo, con el fin de tratar de que su actividad se resienta lo menos posible en la situación actual. La contrapartida es que los cibercriminales están aprovechándose de los últimos cambios en las prácticas de trabajo de las empresas para lanzar campañas masivas de ataques, aumentando los desafíos relacionados con la gestión del teletrabajo.

Según una reciente encuesta, los principales desafíos del teletrabajo para los responsables de TI son generar puntos de acceso remoto seguro para los empleados, la necesidad de soluciones escalables de acceso remoto y el uso de soluciones de TI en la sombra durante el teletrabajo por parte de los empleados. Por todo ello, la pandemia está acelerando toda la venta de soluciones de protección del puesto.

“El teletrabajo y la movilidad ya eran tendencias muy en boga antes de la pandemia”, explica Antonio Anchustegui, Business Manager Security de Ingram Micro



“**El COVID-19 ha acelerado la necesidad de implantar las plataformas UEM**”

Eugenio Gil, End User Computing Account Executive de **VMware España**



## La inteligencia artificial impulsa los beneficios de UEM

España. “Ofrecer al usuario la libertad de elegir cuándo y dónde trabajar es imprescindible para retener a los mejores empleados, también para poder conciliar la vida laboral con la personal. Por no hablar del nuevo escenario COVID-19 y post COVID-19, donde el teletrabajo se convierte en imprescindible. La libertad de dispositivo y el aprovechamiento de sus posibilidades permiten además crear nuevos procesos de negocio si son aprovechadas todas sus utilidades. Todo ello ha hecho que la inversión en seguridad se esté trasladando al puesto de trabajo de manera creciente en los últimos años”.

Muchos de los empleados que teletrabajan actualmente a menudo utilizan sus propios dispositivos (BYOD), lo que ha llevado a una presencia de “TI oculta” en algunas organizaciones que no sancionan el uso de hardware o software que no es compatible con la TI de la compañía. Además, los empleados utilizan puntos de acceso público no seguros en el hogar o en zonas de Wi-Fi públicas, que no están protegidas por el uso de una VPN robusta. Dado que los endpoints son puntos de entrada en las redes y los actores malignos buscan constantemente puntos de entrada de red vulnerables, una solución gestión de endpoints unificada eficaz sir-

Buscando agregar más valor y diferenciación a sus suites, la mayoría de los fabricantes están incorporando inteligencia artificial y aprendizaje automático a sus soluciones UEM. Estos son algunos beneficios únicos de la gestión unificada de endpoints asistida por IA:

❖ **PERFILES DINÁMICOS.** La mayoría de las funciones de gestión involucran perfiles fijos asignados a los usuarios que permanecen con ellos hasta que los cambia la TI. Los perfiles dinámicos permiten que los usuarios sean asignados a varias funciones, niveles de acceso, etc., en función del historial del usuario, las cargas de trabajo y los flujos de trabajo que se necesitan para realizar sus tareas, sin esperar que la TI realice los cambios. Eso es muy ventajoso en los roles que cambian rápidamente, así como para las empresas que pueden necesitar ofrecer a los socios y clientes acceso a los sistemas o tener muchos trabajadores móviles que van y vienen con frecuencia.

❖ **GESTIÓN DE IDENTIDADES Y ACCESOS.** La gran mayoría de las empresas todavía usan contraseñas para ingresar a la red corporativa y acceder a las aplicaciones. Pero, una vez comprometida debido al robo de identidad a través de esquemas de phishing, una contraseña puede dar acceso a los atacantes a todos los sistemas y datos corporativos. La IA puede determinar la identidad de un usuario no solo a través de contraseñas o incluso autenticación de dos factores, sino también

por las características que exhibe el Ausuario, por ejemplo, uso de dispositivo, ubicación, hora del día, aplicaciones a las que se accede, dirección IP y características de escritura. Esta capacidad es muy superior en la autenticación de un usuario, particularmente si el objetivo es el acceso de inicio de sesión único.

❖ **MONITORIZACIÓN DE APLICACIONES.** Los sistemas UEM a menudo recopilan estadísticas sobre las aplicaciones a las que se accede, así como el tiempo del usuario en esas aplicaciones, pero la cantidad de información obtenida y analizada posteriormente es limitada. Con IA se pueden recopilar estadísticas sobre qué y cómo se utilizan las aplicaciones, junto con comentarios sobre posibles puntos críticos de fallo o desaceleración de la productividad del usuario. El objetivo final es descubrir cuellos de botella que causen una menor productividad del usuario y creen problemas de soporte.

❖ **AUTOAYUDA E INCORPORACIÓN.**

La incorporación de nuevos empleados sigue siendo uno de los aspectos más desafiantes de traer trabajadores a la organización. Los trabajadores necesitan que se les ofrezcan las herramientas y capacidades necesarias para realizar su trabajo desde el primer día, sin esperar varios días o más para que TI brinde soporte. La gestión unificada de endpoints con IA puede guiar a los usuarios a través del proceso de configuración y soporte basado en una comprensión de los roles y responsabilidades del usuario y ayudar a la TI con preguntas de soporte basadas en una base de conocimiento construida a partir de un conjunto de datos de problemas y desafíos anteriores del usuario. Como resultado, los nuevos empleados pueden ser productivos mucho más rápido en comparación con un proceso de TI manual típico.





ve como un “guardián” para proteger las redes de intrusiones no autorizadas y prácticas de riesgo para el usuario.

“Efectivamente, el COVID-19 ha acelerado la necesidad de implantar las plataformas UEM y las ha puesto en prioridad en el presupuesto global de IT”, corrobora Eugenio Gil, de VMware.

“Ahora mismo es imprescindible que el despliegue sea desatendido y forzado, por razones obvias. Dependiendo de si el dispositivo es corporativo, se debe configurar adecuadamente la ‘sandbox’ para separar los usos profesionales y particulares del dispositivo”, puntualiza Antonio Anchustegui, de Ingram Micro.

### UEM CALA EN LAS EMPRESAS

Actualmente, la demanda de soluciones UEM proviene principalmente de empresas medianas y grandes de cualquier sector. Como atestigua Eugenio Gil, de VMware, “ya estamos apreciando el crecimiento de la implantación de soluciones de gestión unificada de endpoints en España, tanto en la mediana como en la gran empresa y en el sector público”.

En su gran mayoría, el modelo de despliegue de soluciones UEM más demandado es SaaS en la nube, por razones evidentes de disponibilidad y puesta en

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



marcha inmediatas, así como una clara preferencia por soluciones gestionadas. “Implementación rápida, flexibilidad u escalabilidad son las principales ventajas relacionadas con la preferencia por el modelo SaaS de despliegue”, apunta Eugenio Gil.

En cuanto a las funcionalidades, según Gil, las más demandadas son las del acceso condicional seguro a las aplicaciones que los usuarios necesitan, single-sign-on, autenticación multi factor, capacidad de integración con sistemas existentes, una verdadera gestión multi dispositivo capaz de consolidar múltiples plataformas y herramientas en una sola, ahorrando costes. “Desde VMware vamos más allá y ofrecemos una plataforma multiservicio, centrada en el usuario más que en el dispositivo para proporcionarle la mejor experiencia, que integra la seguridad, la entrega de aplicaciones y la visibilidad de todo lo que ocurre alrededor de puesto de usuario, que sustente una transformación del puesto de trabajo de

futuro que ya se nos ha anticipado a raíz del COVID-19”.

Por su parte, el Business Manager Security de Ingram Micro España, señala que “las funcionalidades más valoradas por las empresas son la protección y gestión en la misma solución, la facilidad de administración, que esté unificada con otras soluciones de seguridad y la flexibilidad de despliegue. También que proporcione administración de aplicaciones y de contenidos, contenedores de correo y otras soluciones, y un portal de autoserivicio flexible”.

### BENEFICIOS PARA EL CANAL

Las soluciones UEM se alzan como uno de los cimientos que sustentan la transformación del puesto de trabajo, y bajo esa premisa, todos los partners, incluyendo resellers, integradores, proveedores de servicio y consultoras, tienen su oportunidad de participar en función de la complejidad y madurez del cliente.

“El mercado es enorme y los mayoristas son fundamentales para proporcionarnos la capilaridad de necesaria para llegar a todos los clientes y apoyarnos en el asesoramiento técnico y comercial a los partners”, comenta Eugenio Gil, de VMware.



“Es una solución de seguridad con buen margen para el canal”

Antonio Anchústegui,  
Business Manager  
Security de Ingram  
Micro España

## Una solución UEM eficaz sirve como “guardián” para proteger las redes de intrusiones y prácticas de riesgo

Transformar el puesto de trabajo aporta a la empresa una ventaja competitiva y un mayor compromiso de los empleados con ella que se traduce en beneficios económicos, y los clientes van a invertir en ello. Transformar lleva implícito un acompañamiento que reportará ingresos recurrentes por servicios a los partners.

“Es una solución de seguridad con buen margen para el canal, que facilita la venta adicional de servicios profesionales y de

otras soluciones, y con un nivel de maduración inferior al de otras soluciones de protección de puesto”, concluye Antonio Anchustegui, de Ingram Micro.

Respecto a la evolución del mercado, Eugenio Gil cree que, si ya contábamos con crecimientos hasta la fecha de doble dígito, tras el COVID-19 y la extensión del teletrabajo es previsible que el mercado se acelere. El End User Computing Account Executive de VMware España

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



confía en que “los clientes se decantarán por las soluciones líderes en UEM, que, además de la mejor gestión unificada, se integren en una oferta más amplia alrededor del puesto de trabajo, incluyendo acceso seguro, aplicaciones y escritorios virtuales, VDI, seguridad del endpoint y gestión de la experiencia del usuario”. ■



### MÁS INFORMACIÓN



[España, entre los 20 países con más amenazas por endpoint detectadas](#)



[El Covid-19 impulsa las ventas relacionadas con teletrabajo](#)



[Cómo implementar un sistema seguro de teletrabajo de emergencia](#)



[El mercado de seguridad endpoint crecerá por encima del 7 por ciento hasta 2024](#)



[BYOD y Shadow IT ponen en riesgo las TI de las empresas](#)



## IT TRENDS 2020, EL AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DIGITAL



2020 se presenta como el año de consolidación para muchas de las estrategias de digitalización puestas en marcha por las organizaciones. Esta nueva edición del Informe IT Trends muestra la realidad digital de la empresa y sus planes de inversión y despliegue tecnológico en 2020.





## Protección avanzada de datos y continuidad de negocio con Nutanix y Veeam

La protección y respaldo de los datos, así como su acceso continuo, disponibilidad e integridad, se han convertido, en estos tiempos, en un asunto prioritario para los directores de TI y de negocio. Nutanix y Veeam han unido sus capacidades para crear una solución integral de protección y gestión de datos que incluye el software y los componentes de hardware necesarios para admitir múltiples entornos de almacenamiento y recuperar así datos críticos. Conoce su propuesta en esta sesión.



#ITWEBINARS



**REGISTRO**  
**25 JUNIO**  
11:00 CET

## La era de la conectividad

Las nuevas propuestas de computación requieren mayores velocidades de transmisión y una transformación de los centros de datos y las redes de comunicación. ¿Cuál es el siguiente nivel? En este webinar veremos las tendencias que impactarán en las necesidades de las redes empresariales en este año: IoT, Conectividad cloud, Wifi6, 5G, SD-WAN, Edge computing, Automatización de redes, Acceso remoto.

## Transacciones electrónicas europeas:

### cumpliendo con eIDAS

Si su organización maneja transacciones en línea con ciudadanos europeos, el Reglamento eIDAS presenta oportunidades significativas, pero también crea nuevos requisitos. ¿Emite certificados digitales, marcas de tiempo o firmas digitales? ¿Necesita garantizar la validez legal de una firma electrónica? Descubra el papel esencial de los módulos de seguridad de hardware nShield certificados de acuerdo con criterios comunes en soluciones que cumplen con la regulación eIDAS.



**REGISTRO**  
**18 JUNIO**  
11:00 CET

## Los desastres ocurren...

### ¿tienes un plan de continuidad de negocio?

Ante un desastre o un incidente imprevisto, los planes de continuidad de negocio deben contemplar los riesgos más variados: aquellos relacionados con la infraestructura, los empleados, las operaciones, la comunicación; el objetivo es gestionar una organización que pueda garantizar que se restablecen las operaciones y la producción sin impactar en la cuenta de resultados. Es vital reaccionar lo más rápido posible para mitigar cualquier impacto, algo que puede hacerse teniendo implantadas las tecnologías adecuadas. Descubre cuáles en esta sesión.



**REGISTRO**  
**16 JULIO**  
11:00 CET



# ¡Lo estamos consiguiendo!

**Mercedes Criado**, Cooperación Internacional, Fundación Adeltas

¿Os acordáis de que hace casi dos meses, Fundación Adeltas puso en marcha un [proyecto](#) para ayudar a disminuir la brecha digital entre los niños y niñas españoles, un proyecto dirigido a empresas y particulares?

Pedíamos la colaboración para la donación de ordenadores o tablets nuevos o de segunda mano para que ningún menor se quede atrás en sus estudios.

Han sido y siguen siendo, muchos los colegios, institutos e, incluso, algún ayuntamiento de la Comunidad de Madrid, los que nos han transmitido la gran necesidad que existe y que están viviendo muchos menores.

Respecto a estas solicitudes, decidimos que fuera nuestra primera meta la petición del Ayuntamiento de Parla y, colaborar en la ayuda a las familias más vulnerables de este Municipio.

Esta semana hemos visto cumplido el resultado de nuestro esfuerzo. Hemos realiza-





do la primera entrega de todos los equipos que hemos recibido, además de algunos que hemos comprado. Una entrega que tiene detrás muchas personas anónimas que han colaborado donando sus tablets, ordenadores... que no utilizaban y que gracias a la suma de todos ellos se ha podido realizar.

Una entrega que tiene detrás la donación de los servicios de transporte, los servicios de los informáticos...Un Gran Trabajo que ha tenido su recompensa!

Estamos preparando las siguientes entregas; al menos los alumnos de seis colegios e institutos serán cubiertos en los próximos días. Pero ¡esto no tiene que parar! Siguen siendo muchos menores los que siguen necesitando ayuda

Por eso es tan importante que te sumes a esta iniciativa y nos dones cual-

quier equipo que tengas en desuso... El Éxito es la suma de los pequeños esfuerzos que realizas Día a Día. ■

#ningúnniñodesconectado

#donaloquenouses

#contralapobrezainfantil

#personascomprometidas

#empresascomprometidas

¿Quieres colaborar?

Puedes hacer tus aportaciones en la cuenta  
ES27 2100 6274 3202 0003 5801  
o, si lo prefieres, tienes otras opciones en [este enlace](#)



Hemos realizado la **primera entrega** de todos los equipos que hemos recibido, además de algunos que hemos comprado. Una entrega que tiene detrás **muchas personas anónimas que han colaborado donando** sus tablets, ordenadores...



MÁS INFORMACIÓN



Fundación Adeltas

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## Fundación Adeltas

La Fundación Adeltas nace de la mano de empresarios, ejecutivos de multinacionales y jueces que piensan, profundamente, que un mundo mejor es posible. Dedicamos tiempo, fondos, talento e ilusión para trabajar por niños y adolescentes en dos ámbitos fundamentales: educación y salud. Movidos por un compromiso con la sociedad, con la población

más vulnerable, los niños, trabajamos construyendo hospitales, casas cuna, escuelas, impulsando el progreso y el desarrollo. Movemos especialistas de un lado a otro del continente y formamos a los hombres del futuro para cambiar la realidad de las comunidades para las que trabajamos. El foco es España en materia educativa y Marruecos en el ámbito de la salud.



## ENCUESTA IT TRENDS SOBRE TELETRABAJO

Ayúdanos a conocer la realidad del  
teletrabajo en las empresas



**NO SOLO**



## PANEL DE EXPERTOS



### **TECNOLOGÍA Y NEGOCIO**

**Avances reales en digitalización y transformación digital en España durante el coronavirus**

Jorge Díaz-Cardiel,  
Socio director general de  
Advice Strategic Consultants



### **ENCUENTROS Y DESENCUENTROS CON LA COMUNICACIÓN**

**Comunicar, ahora o nunca**

Manuel López,  
Asesor de comunicación



### **EMPREDIMIENTO CONECTADO**

**La digitalización en las empresas: el proceso de transformación industrial y de las personas**

Álvaro Valverde,  
docente en creación y gestión  
empresarial en Udima



### **MARKETING Y CONSUMO**

**La catarsis de la tecnología**

José Manuel Navarro,  
CMO MOMO Group



### **CIBERSEGURIDAD 4.0**

**ESTADO DE ALARMA DIGITAL II: evolución de las dictaduras digitales**

Mario Velarde Bleichner,  
Gurú en CiberSeguridad



### **LEGAL IT**

**El derecho de ocupación de la propiedad privada y despliegue de redes físicas, según la normativa (y II)**

Juan Pedro Peña,  
Asesor jurídico TIC

# Avances reales en digitalización y transformación digital en España durante el coronavirus



 Jorge Díaz-Cardiel

**Socio director general de Advice Strategic Consultants**

Economista, sociólogo, abogado, historiador, filósofo y periodista. Autor de más de veinte mil de artículos de economía y relaciones internacionales, ha publicado más de una veintena de libros, cinco sobre Digitalización. Ha sido director de Intel, Ipsos Public Affairs, Porter Novelli International, Brodeur Worldwide y Shandwick Consultants.

**E**spaña es un país en el que la adopción de la tecnología digital marcha a buen ritmo. Ocupa el undécimo puesto de los estados miembros de la UE dentro del índice de la economía y la sociedad digitales (DESI) 2019, por delante de potencias como Francia o Alemania, y rinde a un ritmo superior en cuestiones como la conectividad, gracias a la disponibilidad de redes de banda ancha fija y móvil rápidas y ultrarrápidas, así como al aumento de su implantación.

Son datos procedentes de Eurostat, elaborados a partir de encuesta en hogar y en empresa del Instituto Nacional de Estadística (INE), para quien desde 2005, Advice Strategic Consultants elabora trimestralmente informes sobre el estado de la evolución de la sociedad digital, la economía del conocimiento, la transformación digital empresarial y la digitalización de la economía a partir de los datos

del Estudio Advice de Éxito Empresarial de Tecnologías de la Información (TI) y Digitalización.

Se ha publicado mucho en los últimos meses sobre un potencial parón en lo referente a la integración de la tecnología

digital por parte de las empresas, fruto de la crisis del coronavirus. Sin entrar en esta cuestión (suficientes noticias tristes estamos recibiendo a diario los españoles), es nuestro objetivo aquí el destacar y poner en valor las iniciativas empresaria-





les que impulsan la transformación digital de España en tiempos de coronavirus.

Telefónica, proveedor de una amplia gama de soluciones de comunicación integradas para el mercado B2B, es un proveedor global de servicios de movilidad gestionada para todos los sectores de la industria. Este año Telefónica se ha posicionado por sexta vez consecutiva en el cuadrante de Visionarios del informe "Magic Quadrant for Managed Mobility Services, Global" de Gartner. El Cuadrante Mágico de este año evalúa a 14 proveedores, evaluando a través de cinco categorías para los productos básicos de MMS: Gestión de abastecimiento y logística, Gestión de UEM, Gestión de seguridad, Gestión

financiera y Gestión de programas (incluyendo servicios profesionales).

ElevenPaths, la compañía de ciberseguridad de Telefónica, ha anunciado una colaboración estratégica con Chronicle, la compañía de soluciones de ciberseguridad que forma parte de Google Cloud, con el objetivo de brindar servicios de análisis de seguridad gestionada más potentes y flexibles para empresas en Europa y América latina.

El crecimiento constante de los datos de seguridad que generan la mayoría de las empresas, combinado con la escasez de profesionales de seguridad capacitados disponibles para contratar, ha provocado que cada vez más organizaciones apuesten por el modelo de servicios gestionados

para operaciones de seguridad. Los proveedores de servicios de seguridad gestionada (MSSP) y las organizaciones de detección y respuesta gestionadas (MDR) pueden ofrecer una supervisión y respuesta a las amenazas más eficaz y de manera más económica, que con sus recursos internos. ElevenPaths como MSSP inteligente proporciona servicios tanto de MSS como de MDR para mejorar la seguridad de sus clientes corporativos.

Asimismo, el presidente de Telefónica José María Álvarez-Pallete y los presidentes de Fundación Telefónica, César Alierta, y Fundación La Caixa, Isidro Fainé, que juntos impulsan el programa de educación digital ProFuturo, han donado 1.000 tablets a la Comunidad de Madrid para que niños y niñas en situación de vulnerabilidad puedan acceder a recursos educativos y seguir aprendiendo desde casa mientras permanezcan cerrados los centros educativos de la capital.

Esta donación forma parte de un plan de colaboración de ProFuturo con otras administraciones públicas y organizaciones para extender la iniciativa a hospitales y residencias para que enfermos de COVID-19 y ancianos ingresados en estos centros puedan utilizar las tablets para comunicarse con sus familias.

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



ProFuturo quiere evitar que la brecha digital aumente el riesgo de exclusión en el que ya se encuentran algunos menores y contribuir a garantizar que a ningún niño se le prive de su derecho a la educación por no tener un ordenador en casa



Todos los beneficiados pertenecen a centros educativos que cuentan con alumnos del programa de Educación Compensatoria, es decir, aquellos que tienen un desfase curricular de más de dos años por razones socioeconómicas y culturales. Los estudiantes han sido seleccionados tras una consulta previa con los directores y son los que tienen mayores necesidades y sufren una mayor brecha digital en sus hogares.

A través de esta donación, ProFuturo quiere evitar que la brecha digital aumente el riesgo de exclusión en el que ya se encuentran estos menores y contribuir a garantizar que a ningún niño se le prive de su derecho a la educación por no tener un ordenador en casa.

Las tablets se enviarán a los colegios e institutos, que se ocuparán de entregarlas y solicitar que los alumnos firmen un documento de recepción y uso responsable del material. Finalizado este período, los dispositivos retornarán a los centros y se destinarán para la docencia.

Las tablets donadas forman parte del equipamiento tecnológico de ProFuturo, un programa impulsado en 2016 por Fundación Telefónica y Fundación 'la Caixa' para reducir la brecha educativa en el mundo llevando educación digital de calidad a niños y niñas que viven en entornos vulnerables de

38 países de Latinoamérica, el Caribe, África y Asia. En línea con su misión de ayudar a los más desfavorecidos y ante las consecuencias que está teniendo la crisis del COVID19 en el sector educativo español, ProFuturo quiere que parte de este material tecnológico pueda ahora ser utilizado aquí en España por los menores de Madrid que tienen menos recursos.

CaixaBank lidera la digitalización de la banca, al aprovechar las oportunidades que ofrece a la banca la revolución digital para ofrecer un mejor servicio y mejorar la capacidad de gestión en todos los ámbitos de la organización. CaixaBank, líder bancario nacional, es número 1 en banca digital nacional e internacional con 6 millones de clientes y 32% de penetración en el mercado (ComScore, Advice Strategic Consultants): más de 57% de clientes digitales; 5,2 millones de clientes móvil; más de 100 proyectos basados en big data; Inteligencia Artificial (IA) con IBM Watson; Deep Learning aplicado a finanzas con el Centro de Super Computación de Barcelona; arquitectura de cloud interna y dos data centers; entidad financiera española con más proyectos en innovación en medios de pago: tecnología Contactless; Pulseras Visa Contactless, CaixaBankPay (pago con móvil), Samsung Pay, Datáfonos móviles; con 19,2 millones de tarjetas, CaixaBank tiene



España es un país en el que la adopción de la tecnología digital marcha a buen ritmo.

Ocupa el undécimo puesto de los estados miembros de la UE dentro del índice de la economía y la sociedad digitales (DESI) 2019

el 20% de la facturación en compras realizadas por Internet; 28% de cuota de mercado de la facturación con tarjeta en comercios, alcanzando 52.277 millones de facturación en comercios. CaixaBank es la entidad financiera que más premios ha recibido por banca digital y móvil e innovación tecnológica en los últimos ocho años (Euromoney, Global Finance, Forrester, Global Banking & Finance Review; The Banker, Bank Administration Institute-BAI..).

El Corte Inglés, principal grupo de distribución de España, lleva dedicando anualmente una media de 230 millones de euros para hacer frente a una de las asignaturas claves para los gigantes de la distribución: la adaptación a los nuevos canales digitales. El plan

del grupo, impulsado por su presidenta Marta Álvarez, se centra en la renovación de sus sistemas y tecnologías digitales y ha creado una nueva plataforma de ventas multicanal que le permitirá optimizar su cadena de suministro logístico utilizada por su red de centros en toda España. Para la empresa española líder en distribución, este despliegue es fundamental para garantizar y mejorar su competitividad y es esencial dentro de su estrategia de inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i). Internet no sólo se ha convertido en el canal de venta con mayor crecimiento y potencial de futuro, sino que una gran parte de las compras en tienda están influenciadas por este canal como fuente de información y orientación. En este sentido, el objetivo es claro: contar con el mejor catálogo de venta en Internet

de cualquier gran almacén del mundo porque el espacio digital se ha convertido en pieza fundamental de la distribución. Es el concepto de la omnicanalidad para que sus clientes "lleven El Corte Inglés en su bolsillo, lo tengan en sus casas a través del ordenador o del televisor y accedan a los productos como si estuvieran en sus tiendas físicas".

Cellnex Telecom es el principal operador independiente de infraestructuras de telecomunicaciones inalámbricas y de radiodifusión de Europa y defiende que los operadores independientes de infraestructuras aceleran el despliegue digital: es destacar el papel de las TIC como motor de impulso de la transformación digital que Europa, su sociedad y sus empresas requieren en pleno proceso de revolución digital. Cellnex destaca el papel de los operadores independientes en la

racionalización y simplificación de las redes e infraestructuras de telecomunicaciones en el marco de consolidación del sector en Europa. La compartición de infraestructuras entre operadores impulsa la eficiencia de éstos y acelera (time to market) el despliegue de nuevos servicios asociados a la banda ancha móvil y el acceso a los mismos por parte de los ciudadanos. Un operador independiente de infraestructuras de telecomunicaciones es un facilitador del despliegue de nuevas tecnologías y servicios que requieren conectividad para la banda ancha móvil, el broadcast, y los servicios de redes Smart (IoT). Este escenario abre una oportunidad única para Europa y su liderazgo digital, en tres aspectos fundamentales: el despliegue de la banda ancha móvil, la definición de una estrategia audiovisual para Europa a medio y largo plazo, y el desarrollo de las llamadas "soluciones smart" basadas en la conectividad de objetos (IoT) y personas. Su estrategia, en vísperas del despliegue del 5G ha sido exitosa porque los mercados de valores se lo están reconociendo: desde que salió a bolsa hace cinco años, la acción de Cellnex Telecom se ha revalorizado un 232% y, en lo que va de año, en 2020, un 30%, en plena caída de las bolsas...

¿Noticias negativas? A raudales, todos los días. Si no contamos algo bueno... ■



¿Te ha gustado este reportaje?


Compártelo en redes



**MÁS INFORMACIÓN**



**Índice de Economía y Sociedad Digital (DESI)**



El mercado de impresión ha experimentado una profunda transformación ayudando a las empresas en sus procesos de digitalización.

¡Descubra en nuestro



cómo está evolucionando un sector clave en la Transformación Digital!



# Impresión Digital

Con la colaboración de:



brother



# La digitalización en las empresas: el proceso de transformación industrial y de las personas

Las tecnologías y herramientas surgidas en los últimos cincuenta años del siglo XX, y los primeros 20 años de este siglo XXI, como, por ejemplo, la informática, nanotecnología, microelectrónica, blockchain, etcétera, han configurado un nuevo escenario de cambio y transformación que se puede identificar como la tercera ola de transformación tecnológica, según la evolución descrita por Toffler.

Y así la digitalización de las empresas se conceptualiza como un proceso de cambio continuo, por el cual las estructuras de las etapas industriales anteriores se ponen en evidencia y, como en transformaciones anteriores, están siendo reemplazadas por unas nuevas que encajan mejor con el paradigma actual de producción económica y social. En definitiva, se trata de un proceso de cambio que una empresa ha de iniciar para acomodarse a la era digital que hoy en día abarca lo económico y social. Este cambio debe combinar la tecnología digital con sus conocimientos y algunos procesos tradicionales, para lograr diferenciarse y ser más efi-

ciente, competitivo y rentable. No obstante, esta digitalización debe estar acompañada de una evolución mental para abrirse a este nuevo concepto. Para ello, debe estar fundamentada en la nueva tecnología digital y los individuos transformados por la tecnología o

los comportamientos de los empleados sobre la nueva tecnología.

No obstante, la realidad aún está cargada de incertidumbre e incompleta por las necesidades que surgen en el uso de algunas técnicas y competencias. Todos los cambios



**Álvaro Valverde**

Docente en creación  
y gestión empresarial  
en Udima



Economista. Licenciado ADE, Master Auditoría de Cuentas y en Valoración de Empresas. Responsable de Estrategia en ENISA y Analista de Inversiones. Inquieto, curioso y digital. Humanista y creyente en las personas. Siempre se puede tener una segunda opción; la vida nos la da. Enamorado de mi gente querida y allegada; de los libros, la buena comida, una conversación y sobremesas largas.

que se están produciendo, y mencionaremos sólo unos pocos en este texto, van a implicar que las cuestiones productivas no se parezcan a lo que industrial y socialmente se haya visto en épocas anteriores.

### ELEMENTOS DETERMINANTES

Esta digitalización incide en varios aspectos de la producción empresarial y en la prestación de servicios, desde el diseño, la arquitectura de procesos, metodología y costes, hasta el propio producto y servicio que hoy se ofrece.

Se han introducido elementos como la automatización del control remoto y el conocimiento de datos agregados de los sistemas para con ello mejorar la asistencia técnica en las etapas que se encuentren los fallos.

Se ha implementado la interoperabilidad de los elementos productivos, es decir, todos los activos se comunican entre sí, todos los sensores funcionan interconectados y se hablan instantáneamente; existe una relación entre personas y dispositivos mucho más activa que antes, y eso mejora la productividad del proceso porque se reducen fallos debido a esa comunicación fluida. Casi de manera inmediata, si un producto final tiene alguna tara de peso o de dimensiones, los sensores del final de la cadena

de fabricación lo detectan y el responsable que no está delante del producto defectuoso, encarga corregir los parámetros que sean necesarios, manda desechar ese producto o incluso la propia máquina lo hace sola y siguen el proceso de fabricación, incorporando la corrección.

O también se ha mejorado la relación de los usuarios y clientes con los productos y servicios que se usan. Esto se ve, por ejemplo, cuando las personas ya no quieren comprarse un Cd, sino que quieren tener acceso a la música en streaming y que se la ofrezcan con otros atributos, más sociales que físicos, que les diga cuándo ese artista tiene conciertos, que le ofrezcan las entradas para los mismos, que le dé una breve reseña de su vida, y así más cosas que la simple sucesión de acordes armoniosos.

### BENEFICIOS SIGNIFICATIVOS

Como se puede deducir, los procesos se agilizarán, serán más transparentes y simples y se conseguirán mejores niveles de eficiencia productiva y de seguridad de las personas. Todo esto viene determinado por un cambio no sólo del sistema productivo, si no también un cambio del modelo de negocio y de las personas que intervienen en el proceso.

La nueva realidad social es que las personas se encuentran en el centro de todo y

participan en la fabricación de los productos y con más preponderancia que en decenios anteriores; el nuevo estilo de vida lleva consigo que la digitalización de casi todo sea y esté presente desde que las personas se despiertan y ponen en marcha sus dispositivos de ehealth (fabricados con una industria digitalizada y con parámetros de gustos asociados a lo que la mayoría de gente desea) para controlar las pulsaciones y demás variables biométricas, hasta cuando se meten en la cama para descansar y, con esos mismos dispositivos, se mide la calidad del sueño. La digitalización está aquí y ya no se marchará. ■

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



MÁS INFORMACIÓN



Industria Conectada 4.0



What is Digital Transformation

**NUEVO  
INFORME**

**DOCUMENTO EJECUTIVO**

## **Ciberseguridad en 2020, de obligado cumplimiento**

ELABORADO POR **itRESEARCH**



Descarga este **documento ejecutivo** de **itRESEARCH**

# Estado de alarma digital II: evolución de las dictaduras digitales



**Mario Velarde Bleichner**  
Gurú en CiberSeguridad



Con más de 20 años en el sector de la Ciberseguridad, Mario Velarde Bleichner, Licenciado en Ciencias Físicas con especialidad en Cálculo Automático y PDG por el IESE, ha participado en el desarrollo de esta industria desde la época del antivirus y el firewall como paradigma de la Seguridad IT, dirigiendo empresas como Trend Micro, Ironport, Websense, la división de Seguridad de Cisco Sur de Europa y la división Internacional de Panda Software.

**M**e repito, estamos inmersos en la primera pandemia global de la era digital de la especie humana, y mirando únicamente en el ámbito digital vamos viendo cómo van cambiando paradigmas intocables hace unas pocas semanas.

Vemos que la gran democracia digital está siendo socavada con la llegada y establecimiento de nuevas formas de dictadura digital que se unen a las que ya estaban establecidas antes de la pandemia y una forma de entenderlas podría ser clasificarlas en existentes y nuevas, globales y locales, duras y leves, más una combinación de estas características.

## A. DICTADURAS DIGITALES EXISTENTES

Empecemos por las dictaduras existentes que, a mi juicio, felizmente no están en la actualidad en países democráticos; citare algunas, pero seguramente me dejaré en el tintero otras cuantas. La peor dictadura digital absoluta, sin más, existente, local y dura, en el estado de Corea del Norte, que mantiene

a sus ciudadanos aislados por todas las vías posibles, casualmente se correlaciona con la dictadura más férrea y cerrada del planeta; creo que no necesita comentarios.

Dictadura digital de componente religioso y régimen no democrático, existente, local y leve, que permite una cierta relación con el mundo global pero férreamente controlada, y que limita e intenta eliminar la libertad religiosa y, por supuesto, la crítica o desafección a regímenes teocráticos, no voy a citar países pero a buen entendedor...

Dictadura digital de componente capitalista-comunista, existente, local y leve, que permite una cierta relación con el mundo global, pero férreamente controlada, y que limita severamente la crítica en los ámbitos social, cultural y económico y elimina o al menos intenta eliminar la desafección al sistema político.

Dictadura digital de componente comunista clásico, existente, local y leve, que permite relación con el mundo global, pero que condena y sanciona cualquier crítica o desafección al régimen.

Hay países donde se están estableciendo nuevas normas o leyes para ir restringiendo la libertad digital de los ciudadanos, pero que no me atrevería a llamarles dictaduras aun, aunque si continúan por ese sendero pueden llegar a modelos no deseables de dictadura digital.

## B. DICTADURAS DIGITALES NUEVAS

En los países democráticos venimos sufriendo procesos de desinformación digital





desde hace más de una década con episodios muy conocidos y comentados como el Brexit o las elecciones norteamericanas de 2016, y otros muchos más especialmente en los procesos electorales en Europa resto de países democráticos.

Este problema de la desinformación digital ya era muy preocupante antes de la llegada de la pandemia del Covid19, que nos ha traído, además, una severa crisis sanitaria y una severa crisis económica y, en consecuencia, un cataclismo social.

El mundo digital no ha quedado indemne a este cataclismo, siendo la desinformación digital uno de sus mayores efectos negativos.

La mayor parte de la población mundial, al menos en el primer mundo, ha sido sometida a una cuarentena con diversos grados de severidad durante la cual la relación social física ha sido en gran parte sustituida por relación social digital y, por tanto, los volúmenes de intercambio de información digital han crecido exponencialmente, lamentablemente facilitando la desinformación a nivel general.

Esto ha llevado a gobernantes, reguladores e incluso a grandes pensadores y defensores de los derechos humanos a cuestionar las libertades digitales de los individuos al menos durante períodos de emergencia.

### B1. Dictaduras Digitales Locales Leves

Sería desastroso para la humanidad que esta pandemia del Covid19 tuviera una consecuencia negativa más, el establecimiento de sistemas que limiten seriamente las libertades digitales de los individuos, bien mediante nuevas leyes restrictivas de las libertades digitales, bien por la interpretación restrictiva de las leyes actuales (casi todas ellas previas a la era digital), bien mediante la utilización de las fuerzas de seguridad pública o finalmente por la implantación de sistemas tecnológicos ilegales en democracia para la vigilancia, control y posible sanción de los ciudadanos por sus actividades en su vida digital.

La diferente fragilidad de cada sistema democrático facilitaría la implantación de esta modalidad de dictadura digital, no siendo imposible, ni siquiera improbable, que pudiera implantarse incluso en democracias sólidas.

Las democracias con alternancias políticas sólidas son probablemente las que mejores defensas tienen para evitar que la dictadura digital, aunque local y leve, desemboque en una perpetuación en el poder y una eventual dictadura física.

Este problema es una realidad de gran actualidad, pues la historia nos dice que de cataclismos surgieron las mejores o peores épocas de la humanidad, habrá que estar vi-

gilantes para el resultado de este cataclismo Covid19 sea el bueno.

### B2. Dictadura Digitales Locales Duras

No parece probable que en un sistema democrático sólido pueda surgir una dictadura digital dura a no ser que el propio sistema democrático colapse en una dictadura física.

Por su propia naturaleza, una democracia no puede tolerar la pérdida de libertades que supondría la dictadura digital dura, pero éste es un tema de debate tan complejo que requiere más que unos pocos párrafos en un pequeño artículo.

### B3. Dictaduras Digitales Globales Leves

Las dictaduras digitales globales leves ya están ocurriendo y lamentablemente las

¿Te avisamos del próximo IT Reseller?



## El mundo digital no ha quedado indemne a este cataclismo, siendo la desinformación digital uno de sus mayores efectos negativos

aceptamos sin rechistar, de la misma manera que aceptamos y damos permiso a las empresas de redes sociales para traficar y enriquecerse con nuestros datos.

Un caso reciente es el cambio que realizó WhatsApp al limitar el reenvío de mensajes a un solo recipiente mediante un criterio suyo desconocido por todos sus clientes y usuarios de la plataforma.

Ni siquiera se dignaron a cambiar las condiciones de uso vigentes para que todos sus usuarios tuviéramos que aprobarlo o no. Este es un comportamiento habitual de una dictadura, en este caso global, malamente comunicado a los ciudadanos de países democráticos que teóricamente son defendidos por sus respectivos gobiernos.

No tengo conocimiento que ningún país del planeta haya siquiera preguntado al señor Mark Zuckerberg, CEO de Facebook (dueño de Whatsapp), la razón de tan arbitraria medida y mucho menos que se haya atrevido a exigirle explicaciones.

Este caso de Whatsapp está sucediendo a diario en todas las plataformas de redes so-

ciales y apps de intercambio de información, solo que ni siquiera salen a la luz.

### B4. Dictadura Digital Global Dura

Entramos en un tema muy especulativo, ya que solo veo dos posibles escenarios para el establecimiento de una dictadura digital global dura.

La primera, el establecimiento de un único gobierno global que derive en un sistema autoritario que establezca de forma absoluta la vigilancia, control y posible sanción de los ciudadanos por sus actividades en su vida digital y, de facto, eliminando las libertades digitales individuales.

La segunda, por una gran concentración de empresas que proporcionan servicios de redes sociales desde plataformas globales que establezca reglas de funcionamiento de la vida digital de los individuos por encima de los países sean estos democráticos o no.

Cuando hablamos de concentración de empresas lo hacemos de un número que no es tan pequeño como los dedos de una mano, pero sí es tan solo tan grande como los dedos de las manos de 50 personas que,

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



MÁS INFORMACIÓN



[Límites de envío de mensajes en WhatsApp](#)



[WhatsApp aumenta el límite de reenvío de mensajes](#)

a pesar del poder global que ya tienen, felizmente no se les ve proclives a limitar o eliminar las libertades digitales de los individuos, sino más bien todo lo contrario, preservar dichas libertades digitales frente gobiernos o regímenes políticos de toda índole que olvidando su origen democrático pretenden limitar libertades digitales en sus territorios de poder. ■



¿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**

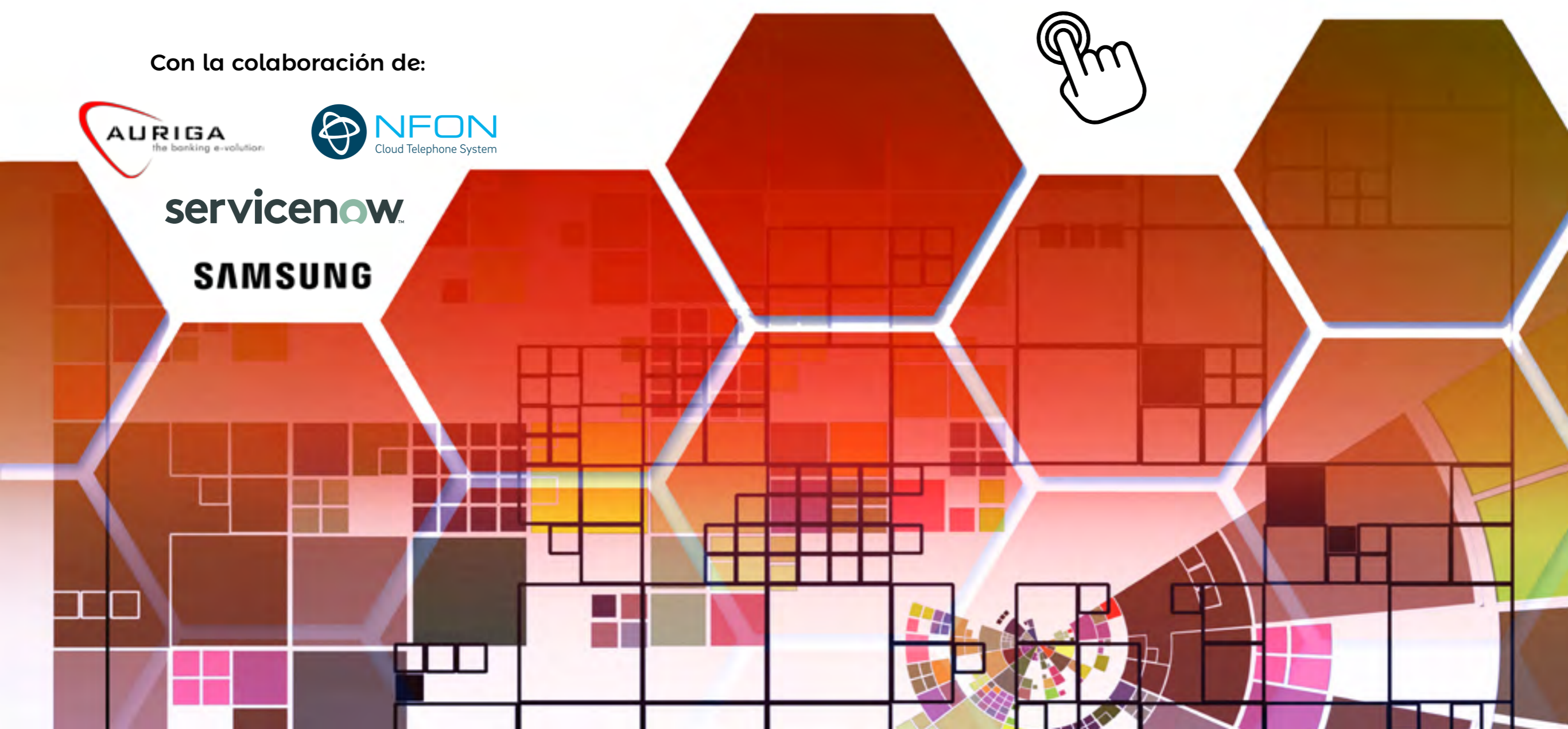
««««««  
««««««

Con la colaboración de:



servicenow™

SAMSUNG



# El derecho de ocupación de la propiedad privada y despliegue de redes físicas, según la normativa (y II)

Continuamos hablando del derecho de ocupación de la propiedad privada y despliegue de redes físicas, del que ya ofrecimos una primera parte en IT User número 56, correspondiente al mes de abril. Por si no lo leíste entonces, aquí tienes el [enlace](#) a ese número.

## 1. ESPECIAL MENCIÓN AL DESPLIEGUE DE TRAMOS POR FACHADA

### A. En relación con la instalación

Según el artículo 45 LGTel, los operadores podrán instalar los tramos finales de las redes fijas de comunicaciones electrónicas de acceso ultrarrápido, así como sus recursos asociados en los edificios, fincas y conjuntos inmobiliarios (...) al objeto de que cualquier copropietario o, en su caso, arrendatario del inmueble pueda hacer uso de dichas redes.

En el caso de edificios en los que no exista una infraestructura común de comuni-

caciones electrónicas en el interior del edificio o conjunto inmobiliario, o la existente no permita instalar el correspondiente acceso ultrarrápido, dicha instalación podrá realizarse haciendo uso de los elementos comunes de la edificación. En los casos en los que no sea posible realizar la instalación en el interior de la edificación o finca por razones técnicas o económicas, la instalación podrá realizarse utilizando las fachadas de las edificaciones.

En estos casos, el operador debe comunicarlo por escrito a la comunidad de propietarios o, en su caso, al propietario del edificio, junto con un proyecto de la actuación que pretende realizar, antes de iniciar cualquier instalación. Es importante en este punto tener en cuenta que corresponde al operador acreditar que la comunicación escrita ha sido entregada.

La instalación no podrá realizarse si en el plazo de un mes desde que la comunicación

se produzca, la comunidad de propietarios o el propietario acredita ante el operador que ninguno de los copropietarios o arrendatarios del edificio está interesado en disponer de las infraestructuras propuestas, o afirma que va a realizar, dentro de los tres meses siguientes a la contestación, la instalación de una infraestructura común de comunicaciones electrónicas en el interior del edificio o la



**Juan Pedro Peña**  
Asesor jurídico TIC



Abogado especializado en TIC, rama relativamente novedosa del ejercicio del Derecho que engloba las Tecnologías de la Información y la Comunicación, así como del Entretenimiento Digital, ejerciendo desde el año 2002. Ayuda a emprendedores y empresas a adaptar su idea o negocio tecnológico a las exigencias legales. Su labor es principalmente la prevención, planificando el camino a seguir para evitar cualquier injerencia que impida lograr metas, aunque también acude cuando las piedras del camino son inevitables.



adaptación de la previamente existente que permitan dicho acceso ultrarrápido.

Sin embargo, transcurrido un mes desde la comunicación sin que el operador recibiera respuesta, o el plazo de tres meses siguientes a la contestación sin que se haya realizado la instalación de la ICT, el operador está habilitado para iniciar la instalación de los tramos finales de red y sus recursos asociados. En todo caso, siempre será necesario que el operador indique a la comunidad de propietarios o al propietario el día de inicio de la instalación.

Existen dos supuestos en los que el operador que quiera instalar los tramos finales de red fija de acceso ultrarrápido no esté sujeto a la respuesta afirmativa por parte de los propietarios, ni al cumplimiento de los plazos indicados:

1. Cuando en el edificio o conjunto inmobiliario otro operador ha iniciado o instalado tramos finales de dichas redes.
2. Cuando se trate de un tramo para dar continuidad a una instalación que sea necesaria para proporcionar acceso a dichas redes en edificios o fincas colindantes o cercanas y no exista otra alternativa económicamente eficiente y técnicamente viable.

En cualquier caso, en ambos supuestos sigue manteniéndose la obligación de realizar, antes de iniciar cualquier instalación,

una comunicación previa con un mes de antelación a la comunidad de propietarios o al propietario, junto con una descripción de la actuación que pretende realizar. En esta comunicación debe indicar también el día de inicio de la instalación.

#### **B. En relación con el mantenimiento y/o actualización**

Este mismo artículo 35, en su apartado 7, da por buena una solicitud que los operadores han venido realizando al Ministerio en los últimos años. Esta petición no era otra que descargar de trabas administrativas a las actuaciones de mantenimiento de las redes, que en muchos casos venían impuestas por la administración local.

Este apartado séptimo establece que todas aquellas actuaciones de innovación tecnológica o adaptación técnica sobre una infraestructura de red, ya esté ubicada en dominio público o privado, que supongan la incorporación de nuevo equipamiento, y siempre que no supongan variación de los elementos de obra civil y mástil, no requerirán ningún tipo de concesión, autorización o licencia nueva o modificación de la existente o declaración responsable o comunicación previa a las administraciones públicas competentes por razones de ordenación del territorio, urbanismo o medioambientales.



¿Te avisamos del próximo IT Reseller?

Según el artículo 45 LGTel, los operadores podrán instalar los tramos finales de las redes fijas de comunicaciones electrónicas de acceso ultrarrápido, así como sus recursos asociados en los edificios, fincas y conjuntos inmobiliarios

## 2. DESPLIEGUE AÉREO Y POR OTRAS INFRAESTRUCTURAS

### A. Despliegue aéreo

El Art. 34.5 indica que en los casos en los que no existan las canalizaciones indicadas en el apartado anterior o no sea posible su uso por razones técnicas o económicas, los operadores podrán efectuar despliegues aéreos siguiendo los previamente existentes.

Igualmente, en los mismos casos, los operadores podrán efectuar por fachadas despliegue de cables y equipos que constituyan redes públicas de comunicaciones electrónicas y sus recursos asociados, si bien para ello deberán utilizar, en la medida de lo posible, los despliegues, canalizaciones, instalaciones y equipos previamente instalados.

### b. Infraestructuras de administraciones públicas y entidades de gestión de estas

El Artículo 37 de la LGTel establece que las administraciones públicas titulares de infraestructuras susceptibles de ser utilizadas para el despliegue facilitarán el acceso a las mismas siempre que no se comprometa la continuidad y seguridad de la prestación de los servicios de carácter público.

Las entidades o sociedades encargadas de la gestión de infraestructuras de transporte de competencia estatal, así como empresas y operadores de otros

sectores distintos a las comunicaciones electrónicas, titulares o gestoras de infraestructuras en dominio público o beneficiarias de expropiaciones forzosas, facilitarán el acceso a aquellas siempre que igualmente no se comprometa la continuidad y seguridad.

Se contemplan las infraestructuras viarias, ferroviarias, puertos, aeropuertos, abastecimiento de agua, saneamiento, y del transporte y la distribución de gas y electricidad y las susceptibles de utilización serán tubos, postes, conductos, cajas, cámaras, armarios, y cualquier recurso asociado que pueda ser utilizado para desplegar y albergar cables de comunicaciones electrónicas, equipos, dispositivos, o cualquier otro recurso análogo necesario para el despliegue e instalación de las redes.

### C. Acceso a infraestructuras físicas susceptibles de alojar redes de comunicaciones electrónicas de alta velocidad

Este es el título literal del Capítulo II del citado Real Decreto 330/2016, de 9 de septiembre, que previamente ha establecido quienes son los sujetos obligados a poner sus infraestructuras a disposición de los operadores de telecomunicaciones:

**a)** Operadores de redes que proporcionen una infraestructura física destinada a pres-



tar un servicio de producción, transporte o distribución de:

- i.** Gas.
  - ii.** Electricidad, incluida la iluminación pública.
  - iii.** Calefacción.
  - iv.** Agua, incluidos los sistemas de saneamiento: evacuación o tratamiento de aguas residuales y el alcantarillado y los sistemas de drenaje. No se incluye dentro de esta definición a los elementos de redes utilizados para el transporte de agua destinada al consumo humano, definida esta última según lo establecido en el Real Decreto 140/2003, de 7 de febrero, por el que se establecen los criterios sanitarios de la calidad del agua de consumo humano.
- b)** Operadores que instalen o exploten redes públicas de comunicaciones electrónicas.

nicas disponibles para el público. Quedan expresamente excluidas del ámbito de este real decreto las redes privadas de comunicaciones electrónicas.

**c)** Empresas que proporcionen infraestructuras físicas destinadas a prestar servicios de transporte, incluidos los ferrocarriles, las carreteras, los puertos y los aeropuertos, incluyendo a las entidades o sociedades encargadas de la gestión de infraestructuras de transporte de competencia estatal.

**d)** Las administraciones públicas titulares de infraestructuras físicas susceptibles de alojar redes de comunicaciones electrónicas.

Dichos sujetos, determina este novedoso Reglamento, deberán "atender y negociar las solicitudes de acceso a su infraestructura física al objeto de facilitar el despliegue de redes de comunicaciones electrónicas de alta velocidad. En los casos en que la solicitud de acceso se produzca sobre una infraestructura gestionada o cuya titularidad o derecho de uso corresponda a un operador de comunicaciones electrónicas sujeto a obligaciones motivadas por los artículos 13 y 14 de la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones, el acceso a dichas infraestructuras físicas será coherente con tales obligaciones y la introducción de procedimientos y tareas nuevas se basará en las ya existentes"

Dicha solicitud deberá ser realizada por escrito por el operador que instale o explote redes públicas de comunicaciones electrónicas disponibles al público, debiendo especificar como mínimo:

- a)** Motivo de acceso a la infraestructura.
- b)** Descripción de elementos a desplegar en la infraestructura.
- c)** Plazo en el que se produzca el despliegue en la infraestructura.
- d)** Zona en la que se tiene intención de desplegar elementos de las redes de comunicaciones electrónicas de alta velocidad.
- e)** Declaración de confidencialidad en relación a cualquier información que se reciba como resultado del acceso a la infraestructura.

La denegación de acceso deberá justificarse de manera clara al solicitante en el plazo

máximo de dos meses a partir de la fecha de recepción de la solicitud de acceso completa, exponiendo los motivos en los que se fundamenta y basándose en criterios objetivos, transparentes y proporcionados y el reglamento desarrolla una serie de supuestos en este sentido a modo de mero ejemplo.

En cualquier caso, cualquiera de las partes puede plantear conflicto ante la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, bien cuando se deniegue el acceso o bien cuando hayan transcurrido los dos meses antes indicados y la Comisión fijará entonces dicho precio de manera que el suministrador del acceso tenga la oportunidad de recuperar sus costes de manera justa y teniendo en cuenta varios factores también indicados por el reglamento, dictando resolución en un plazo máximo de cuatro meses. ■




¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## MÁS INFORMACIÓN

-  [El derecho de ocupación de la propiedad privada y despliegue de redes físicas, según la normativa \(I\)](#)



# 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!!!



# La “nueva normalidad” de los sistemas de pago

**E**n el momento de escribir estas líneas el mundo entero se debate entre la necesidad de afrontar con éxito el regreso paulatino a la actividad económica y el riesgo de sufrir un repunte de los contagios y las muertes debido al abandono del aislamiento de una parte importante de la población. Al conjunto de fases que se han fijado para la vuelta a la “inexplorada normalidad” se le ha llamado “desescalada”, un eufemismo que no tiene mucho sentido ya que no deberíamos tildar de reducción o disminución a un proceso que debería tener la voluntad de, precisamente, recuperar el crecimiento mediante acciones “escalables” o incrementales que permitieran devolver los ratios de progreso a unas cifras soportables; incluso alejándonos de la “normalidad pre-Covid19” ya que estaba protagonizada por un proceso de crisis o crecimiento negativo (otro eufemismo).

No existe un criterio claro para poner de acuerdo a analistas y administradores públicos en cuanto a si la recuperación tendrá

forma de “U” o de “V” (simétricas o asimétricas), o de “L” prolongada (en este caso, la situación apuntaría más a una fuerte recesión o, esperemos que no, a una depresión compleja de gestionar). Pero sí existe un generalizado deseo de minimizar el impacto de la caída del PIB de todos los países al haber

frenado de golpe los sectores productivos y haber orientado todos los esfuerzos a la salvaguarda de las vidas de los ciudadanos en los ámbitos sanitario y científico.

Una de las cuestiones que ayudarán a reducir el impacto económico derivado del estado de alarma es ampliar el uso de las



**José Manuel Navarro**

**CMO MOMO Group**



José Manuel Navarro Llena es experto en Marketing, Durante más de treinta años ha dedicado su vida profesional al sector financiero donde ha desempeñado funciones como técnico de procesos y, fundamentalmente, como directivo de las áreas de publicidad, imagen corporativa, calidad y marketing. Desde hace diez años, basándose en su formación como biólogo, ha investigado en la disciplina del neuromarketing aplicado, lo que le ha permitido dirigir, coordinar e impartir formación en diferentes masters de neuromarketing en escuelas privadas y en universidades públicas. Es Socio fundador de la agencia de viajes alternativos [Otros Caminos](#), 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. Autor de “El Principito y la Gestión Empresarial” y “The Marketing, stupid”, además de colaborador semanal desde 2006 en el suplemento de economía Expectativas del diario Ideal (Grupo Vocento).

soluciones de pago disponibles a todos los sectores, de manera que el ecosistema de pagos digitales contribuya con eficiencia a agilizar la vuelta a la normalidad de empresas y comercios y, por otro lado, ayude a los consumidores a evitar el miedo al contagio durante el uso de dinero efectivo y a ampliar sus opciones de acceso a la diversidad de ofertas que los comercios van a poner en marcha, tanto en canales físicos como virtuales. La adopción por necesidad de las aplicaciones disponibles para realizar compras de manera "segura" acelerará también la creación de nuevas soluciones por parte de entidades financieras, de pago, de dinero digital y de los nuevos actores que están apostando con energía en este ecosistema (Fintech, Neobancos y Challenger Banks).

Todo apunta a que la cooperación entre todos estos actores ha de ser más necesaria que nunca para explorar las oportunidades que van a surgir de las necesidades de pequeñas y medianas empresas que han de afrontar pérdidas ocasionadas durante el periodo de confinamiento y que deben resolver cómo será su actividad al "levantar la persiana" en un nuevo entorno de restricciones en el aforo y de disminución de oportunidades de venta por contacto o canal directo.

No obstante, la necesidad de uso de los canales digitales ha ayudado a la industria

financiera en general a potenciarlos dando una respuesta rápida para no perder su capacidad de atención eficaz y segura de sus clientes, ampliando los servicios de banca electrónica y de aplicaciones móviles. De hecho, las transacciones en ambos canales se han incrementado, así como las descargas por parte de clientes que no hacían uso de ellas para gestionar sus cuentas. Pero también se han incrementado las altas de clientes en aquellas entidades que no tienen sucursales y que su modelo de negocio es 100% digital, de la misma manera que los proveedores de servicios de pago han consolidado sus posiciones atendiendo con seguridad y resistencia el incremento de transacciones de comercio electrónico producido por el cierre de grandes superficies y por la ansiedad de compra de bienes de primera necesidad generada al principio de la crisis.

A nivel global, no obstante y de acuerdo con el [informe publicado por McKinsey](#), se prevé una caída entre el 8% y el 10% de los ingresos totales en el supuesto de que la actividad económica se mantenga en suspenso o regrese tímidamente junto con el miedo a repuntes en el avance del virus. Lo cual, aunque se realicen esfuerzos en las políticas fiscales y monetarias, ha implicado la retracción de los inverso-

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



res en su apuesta por los proveedores de servicios de pago.

La contracción del PIB de todas las economías implicará también la caída del volumen de las transacciones de pago y, consiguientemente, del margen de interés neto a niveles ya experimentados en la anterior crisis del 2008. Lo cual supondrá un reto para poder estabilizar la situación en un escenario donde las operaciones transfronterizas, de valores, de pagos a minoristas y a empresas de servicios caerán por las razones aludidas anteriormente. Los crecimientos vendrán determinados por los pagos sin contacto y, sobre todo, por la adaptación de los procesos operativos de los proveedores de pago para conseguir una mayor integración de la estructura de la industria financiera poniendo el foco en el apoyo a las personas, de manera que se universalice el acceso a las nuevas tecnologías con herramientas inclusivas y fáciles de usar para así mantener el flujo de liquidez y el reinicio de la actividad productiva de empresas y comercios. ■



MÁS INFORMACIÓN



McKinsey



¿Cuál es el futuro del mercado de almacenamiento?  
¿Qué tecnologías son las más adecuadas para las empresas?



Descubra las últimas tendencias en el



# Almacenamiento **it**

Con la colaboración de:





### Manuel López

Asesor de Comunicación



Madriileño de nacimiento, horchano de adopción, informático de profesión, con más de 35 años de experiencia en el sector de TI, ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en Hewlett-Packard, donde ocupó cargos de responsabilidad en diferentes áreas como consultoría, desarrollo de negocio, marketing, comunicación corporativa o PR. Actualmente dedica la mayor parte de su tiempo a asesorar a startups en temas relativos a la comunicación, desde su posición de partner en la plataforma de profesionales goXnext.

# Comunicar, ahora o nunca

**E**n 2001, el escritor alemán Eckhart Tolle escribió una versión de su best seller "El poder del ahora" que, en mi opinión, es una guía esencial para entender los momentos que vivimos ahora. Se titula "Practicando el poder del ahora" y a pesar de haber pasado casi 20 años desde su publicación no puede ser más actual. Para

el área que nos ocupa, esto es, la comunicación en las startups, tiene enseñanzas especialmente adecuadas para la realidad de nuestros días. El libro en general da mucho que pensar, pero he seleccionado tres sentencias que me parecen muy adecuadas para los momentos que vivimos, sobre todo para la comunicación en startups:

- ❖ "Nada existe fuera del ahora"
- ❖ "La vida es ahora. El momento presente es lo único que tienes."
- ❖ "Nada ocurrió nunca en el pasado; ocurrió en el ahora. Nada ocurrirá nunca en el futuro; ocurrirá en el ahora"

Tolle sostiene que "para nuestro ego, el momento presente apenas existe. Sólo

considera importantes el pasado y el futuro. Siempre intenta mantener el pasado vivo, porque ¿qué seríamos sin él? Y se proyecta constantemente hacia el futuro para asegurarse la supervivencia y buscar en él una sensación de liberación o insatisfacción”.

Si aplicamos esto a la comunicación, en estos momentos donde parece que existe consenso en que estamos viviendo la peor crisis desde la II Guerra Mundial, el ego de nuestra startup estará tratando de ignorar el presente y apoyarse en el pasado para evitar el sufrimiento y en el futuro para motivarnos con la esperanza de la recuperación. Pero lo único que es real es el ahora y, por tanto, debemos obviar a nuestro “ego de startup” y comunicar ahora.

Porque la comunicación debe ser una actividad continua y ni en los peores momentos debe de pararse, solamente debe adaptarse a las circunstancias del ahora, de los momentos que nos toque vivir.

Recientemente, la compañía Bambu PR publicó su “I Informe sobre los retos de la comunicación en una startup”. Voy a hacer mención de dos conclusiones del informe, que me parecen relevantes:

❖ Como primer titular indica que el 65% de los CEO de startups españolas considera vital hacer PR. Y claro hacer PR es

comunicar siempre, es decir constantemente, no estar viviendo de lo que hicimos en el pasado o haremos en el futuro.

❖ En el mismo informe se indica que el 85% de las startups españolas considera que los medios de comunicación digitales y las redes sociales son un factor esencial en la estrategia de crecimiento de su modelo de negocio.

Me parecen muy relevantes porque, en la situación actual, debemos interiorizar que la comunicación no es de ayer ni de mañana, sino de hoy, que la visibilidad es un activo crítico para una startup, que el momento de influir es ahora, que el prestigio hay que ganárselo no inventarlo o comprarlo. Por otra parte, en una situación de confinamiento prolongado, donde las reglas están cambiando a una gran velocidad, la tecnología y sobre todo el mundo digital es lo que puede marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso.

Así pues, lo que hay que hacer es adaptarse hoy a la situación y comunicar el valor de nuestra empresa permanentemente, aunque con las nuevas reglas.

Actualmente, se está hablando constantemente del “mundo post-COVID” y aunque creo que nadie sabe cómo va a ser ese mundo, parece que tiene unas cuantas características sobre las que hay consenso:

- Digitalizado
- Sostenible
- Tecnológico
- Solidario
- Colaborativo

Por supuesto que las características de un mundo desconocido para todos no las sabremos hasta que llegue “el ahora” y seguro que tendrá muchas más, pero estas son bastante representativas de lo que podemos intuir a día de hoy y, por tanto, deberán formar parte de la comunicación que tenemos que hacer ahora en plena crisis del COVID-19.

Así pues, para que la comunicación aporte valor en tiempos post-COVID debemos comunicar “en el ahora” y en clave DSTSC (Digital, Sostenible, Tecnología, Solidaridad, Colaboración), de forma que tendremos un encuentro con la comunicación que ayudará a la supervivencia de nuestra startup, o en caso contrario, si abandonamos la comunicación y simplemente dejamos que la crisis tome las riendas...

Cada uno puede poner su final de la frase, pero lo que pondremos será siempre negativo. Y en esto es en lo que estamos: Encuentros con la comunicación, para evitar desencuentros y frustraciones con la comunicación. ■

¿Te ha gustado este reportaje?

Compártelo en redes



## MÁS INFORMACIÓN



[Practicando el poder del ahora, Eckhart Tolle](#)



[Informe sobre los retos de la comunicación en una startup: El 65% de los CEO españoles considera vital hacer PR, Bambu PR](#)



[Tres cosas inteligentes que puedes hacer para mejorar tu intelecto, Thomas Oppong, Medium](#)



[Team Communication for Startups: Do's & Dont's, The GrowthRocks Team, Medium](#)



[It's okay that your startup doesn't have a communications strategy, Ashley Mayer, Medium](#)



**User**  
TECH & BUSINESS

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

