

# tai price<sup>®</sup> book

Junio  
2022



ARROW

## ArrowSphere

La mejor opción para los partners de canal  
que buscan impulsar su negocio en la nube.

# KIT DIGITAL

## PARA TU EMPRESA Y TUS CLIENTES

¡Aún estás a tiempo de solicitarlo!



### Para Empresas de entre 10 y 49 empleados

**Ahora puedes tener software de gestión OFI y/o tu web/ecommerce y/o nuestra solución CRM GRATIS.**

El plazo de solicitudes se abrió el 15 de Marzo y aunque van más de 30.000 empresas que lo han solicitado, aún quedan Bonos libres para solicitar.

La primera convocatoria es para empresas de entre 10 y 49 empleados, en los próximos meses se anunciarán para el resto de empresas.

Participamos con 4 líneas posibles a contratar y podemos encargarnos de TODO, subida de documentación incluida.

Serán admitidas en Red.Es por estricto orden de entrada hasta agotar plazos, así que tienes que darte prisa!



JAÉN - MADRID - BARCELONA - MÁLAGA - A CORUÑA - CHILE - MÉXICO - PERÚ - GUATEMALA - DOMINICANA - PANAMÁ

## La resaca del GasLAN 2022: preparando ya el 2023

Snom apunta nuevas claves de negocio en UCaaS para MSP

Daños colaterales del teletrabajo: la Gran Renuncia y el auge de los 'knowmads'

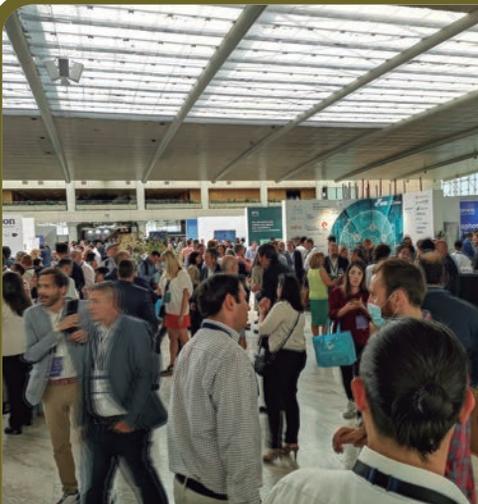
Hitachi Vantara transforma su portfolio en XaaS

Brad Smith (Microsoft): "Tools and weapons"

## 12

### @asLAN 2022 cuelga el 'Sold Out'

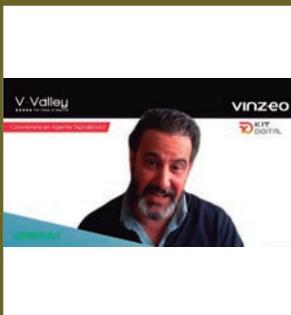
El Congreso & Expo @asLAN 2022 cerraba sus puertas con unas cifras de asistencia excelentes, habiendo superado las expectativas de un evento que volvía a la presencialidad. Con todo el espacio expositivo completo a un mes de la apertura, sus cifras de participación demuestran el interés que despierta el sector tecnológico y la transformación digital en las empresas y organizaciones de todos los ámbitos, sectores y tamaños, que ya están reservando stand para el año que viene.



## 06

### El toolkit digital de V-Valley y Vinzeo

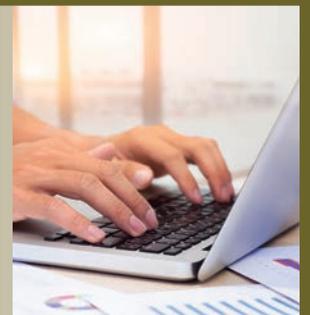
En colaboración con sus principales fabricantes, ambos VAD de Esprinet han diseñado una oferta de productos y servicios especialmente pensada para que los partners establecidos como agentes digitalizadores puedan crear de manera ágil y sencilla su propio catálogo de soluciones.



## 22

### La factura electrónica obligatoria

¿En qué punto se encuentra la Ley de facturación electrónica en España? Las compañías con más de 8 millones de facturación serán las primeras en estar obligadas a emitir facturas electrónicas entre sí, indica Yooz, y todos, pymes y autónomos, a más tardar en 2025.



## 26

### El pito del sereno

La Directiva "Whistleblowing" de la UE establece la obligatoriedad de poner un canal de denuncias al alcance del consumidor. Muchas empresas ya son conscientes y están en ello, pero también son numerosas las sorprendidas. Alejandro Delgado, de GlobalSuite Solutions, nos lo aclara.



## 28

### Snom trae negocio al canal

El fabricante alemán de VoIP ofrece una serie de previsiones y tendencias en alza, para ayudar al canal a ajustar su porfolio de cara a mejorar su negocio durante este 2022. Distribuidores y MSPs serán claves para ayudar a los clientes en su migración hacia la oficina inteligente.



## 31

### Hitachi anuncia su política de canal

Hitachi Vantara cada vez quiere ser más canal indirecto (hoy ya supone el 80% de sus ingresos) y apuesta por la figura de las cuentas Comerciales en el midmarket donde conjugar la transformación digital y energética con soluciones como Lumada.



## 36

### Brad Smith de gira

Aprovechando su visita, y con la APD como anfitriona, se sometió a un coloquio conducido por Laura González Molero donde se fueron desgranando su visión sobre la tecnología y las nuevas amenazas y retos que acechan a la humanidad, además de anunciar nuevas inversiones en España.



## 40

### Informe teletrabajo

IDC nos da algunas claves sobre el futuro del workspace. Infojob presenta una radiografía de los puestos más demandados y los que quedan vacantes, mientras que Rumbo.es nos apunta una tendencia en alza: los nómadas digitales que conjugan ocio y negocio en un destino vacacional.



## 46

### Cómo afecta la Gran Renuncia a las TI

El fenómeno de las personas que abandonan voluntariamente sus puestos de trabajo a medida que se eliminan gradualmente las directrices sobre el teletrabajo, está sorprendiendo en todo el mundo. Juan Leal de Lexmark, nos alumbró de cómo esto puede constituirse en la Gran Reinención.





N.P. Comunicaciones, S.L.  
C/ Ramón Gómez de la Serna 10, 3ºB  
28035 Madrid  
Tfno: +34 91 739 04 11  
[info@taipricebook.es](mailto:info@taipricebook.es)

**Javier Renovell**  
Director de Publicaciones  
[javier.renovell@taipricebook.es](mailto:javier.renovell@taipricebook.es)

**Eduardo Navarro**  
Director de Marketing y Ventas  
[eduardo@taipricebook.es](mailto:eduardo@taipricebook.es)

**Rosa Palacios**  
Directora Financiera  
[rosa.palacios@taipricebook.es](mailto:rosa.palacios@taipricebook.es)

**Silvia Hernández**  
Directora de Eventos  
[silvia@taipricebook.es](mailto:silvia@taipricebook.es)

**Distribución:**  
Mk Directo  
Avda. Real de Pinto 91, Nave A05  
28021 Madrid  
Tfno: 91 723 25 22

DL - M-21246-1994

**ESTA PUBLICACIÓN NO SE HACE RESPONSABLE EN NINGÚN CASO DEL CONTENIDO DE LOS ANUNCIOS, NI DE LAS OPINIONES EMITIDAS POR NUESTROS ANUNCIANTES Y COLABORADORES.**

Impreso en papel ecológico

*Le informamos que sus datos personales serán tratados por N.P. Comunicaciones, S.L. como responsable del tratamiento, con la finalidad de remitirle información de actividades, noticias y eventos organizados relacionados con el sector tecnológico, inclusive por medios electrónicos. Los datos serán conservados mientras sean necesarios para gestionar su correspondiente solicitud. El presente correo electrónico se dirige en exclusiva a su destinatario pudiendo contener información confidencial sujeta a secreto profesional. Los datos personales que puedan contener el correo electrónico, sea en su contenido o en sus adjuntos, son tratados por N.P. Comunicaciones, S.L. como responsable del tratamiento, con la finalidad de gestionar su correspondiente solicitud. No se prevén cesiones o comunicaciones de datos salvo las establecidas legalmente.*

*Todos los contenidos que se muestran en la presente publicación, y en especial diseños, textos, imágenes, logos, iconos, nombres comerciales, marcas o cualquier otra información susceptible de utilización industrial y/o comercial están protegidos por los correspondientes derechos de autor, no permitiendo su reproducción, transmisión o registro de información salvo autorización expresa previa del titular, N.P. Comunicaciones.*

*Puede usted ejercer los derechos de acceso, rectificación o supresión de sus datos, dirigiéndose a [rgpd@taipricebook.es](mailto:rgpd@taipricebook.es), para más información al respecto, puede consultar nuestra Política de Privacidad en [www.taipricebook.es](http://www.taipricebook.es).*

## Ver para no mirar, oír para no escuchar

Ahora ya puede decir misa Rita la Cantaora, que con los deberes cumplidos y el medio curso aprobado, se ponen en marcha millones de countdowns para coger las de Villadiego en cuanto suene la bocina que anuncie las vacaciones. Pero paciencia, todavía queda un largo mes de calendario, aunque de repente suegras alegres y sobrinos universitarios hayan desaparecido de las grandes ciudades recogidos en aquellos pueblos de su infancia o a la costa a vivir su particular Verano Azul en patinete eléctrico. Entre tanto, los resilientes por defecto seguiremos achicharrándonos sobre el asfíxante asfalto, en un adelanto agobiante del calor canicular que nos espera y que ya empieza a teñir de morado los mapas del tiempo. Mapas mágicos como esas plantillas de la EGB que excluyen a nuestros vecinos como si el anticiclón de Las Azores no pasara antes por Portugal o las borrascas de la gota fría mediterránea no regasen de pedrisco también las costas francesas. Y mismo adelanto temprano de la ola de calor de hace 41 años... luego lo del cambio climático no es tanto que ocurran cosas que antes no ocurrían, sino que quizás se estén dando más aceleradamente ¡y por televisión!

Las fronteras sí importan, que se lo digan si no a ese desigual tira y afloja del hijo de Putina con todos sus vecinos en sus ansias por controlar las salidas marítimas alrededor de su vasto territorio, a costa de ensanchar las líneas rojas imperiales sobre un catastro ensangrentado. Líneas invisibles que se conectan más allá en múltiples conflictos que están a punto de estallar bajo nuestras napias al otro lado del mar de Alborán. Y nosotros jugando a vestir las muñequitas de camisetas arcoíris y enterrar las centrales nucleares bajo un bosquecillo de arbolitos de algodón dulce. Y como somos solo carne de voto a tanto el kilo donde una papeleta más que las del contrario vale suficiente para que todo sea para lo mío y nada para lo tuyo, parece que los argumentos ganadores se sustentan en el máximo volumen de decibelios con el que se emite para sobrepasar el volumen brutal del otro megáfono del de enfrente. Y llegado el caso, ni siquiera les da para ponerse la careta de indocumentado cuando descubren que al otro lado simplemente les han mutado para no escuchar cómo claman con sus berridos en mitad de la hora de la siesta, como buena operadora con una oferta irrenunciable que se precie. Porque cuando de verdad hay que dar explicaciones -bastarían unas simples explicaciones razonadas con un fundamento creíble- nadie se atreve a coger el toro por los cuernos y decir la cruda verdad.

Conducta errática en política exterior agitando primero kufiyyas al viento y luego pisando callos polisarios; qué buenos somos y qué estupendos nos ponemos cuando se trata de pegarnos un tiro en el pie en política energética o alimentaria; ¡mueran las macrogranjas apestosas en las afueras, vivan los molinos eólicos arriba en la sierra! Lo dicen los mismos que se ponen tibios de cubos de KFC mientras rompen las rutas migratorias de cigüeñas y grullas. Los que trasvasan cauces para que sus ensaladas salgan más ricas mientras las ramblas ahogan de polifosfatos albuferas y marismas y los peces no pueden ni respirar entre espumarajos malolientes.

Papito se ha hecho mayor y ha tenido que elegir -le han hecho elegir- con un sartenazo de real politic, que al menos supone un avance en una cuestión enquistada. Mejor una autonomía sometida al Estado autoritario con un ex presidente vicario exiliado en algún refugio dorado comiendo mejillones con nata y patatas fritas y dando por saco cada mensaje nadalenco -oh, wait, eso ya me suena de algo- que un estado fallido a merced de los apetitos de terroristas de la yihad en el Sahel campando a sus anchas, abriendo los puertos a la flota de guerra rusa a solo 60 millas náuticas de las Canarias o a los buques piscifactoría chinos esquilmando los caladeros. Vamos, el mismo o parecido destino que le esperaría a la Zona Franca para enjuagar los 80.000 millones de deuda en bonos de la Generalitat que al puerto de El Pireo, cedido por 36 años a Cosco Shipping por un Tsipras obligado a responder al tercer rescate de la UE. Y el pitorreo fue el atraque del Piolín.

Ah, que Argel rompe los lazos de amistad con el pueblo español y amenaza con cerrar el grifo del gas -tranquis, que son acuerdos entre empresas privadas, es lo que han repetido el batallón de ministros hasta la estupidez-... ¡Pero si hasta tenemos a un rumboso Maduro -chupito- saliendo en los telediarios en esta comedia bufa y la sombra del hijo de la Putina revoloteando malmetiendo en la otra oreja. Bueno, y qué. ¿No ha conseguido tito Floren con menos la decimocuarta y Rafa a la pata coja sus catorce ensaladeras? ¿Tendremos que resucitar al manco de Lepanto?

## V-Valley y Vinzeo ayudan a sus partners en el Toolkit Digital

En colaboración con sus principales fabricantes, ambos VAD de Esprinet han diseñado una oferta de productos y servicios especialmente pensada para que los partners establecidos como agentes digitalizadores puedan crear de manera ágil y sencilla su propio catálogo de soluciones. Así, V-Valley y Vinzeo han presentado, en colaboración con sus principales fabricantes, una serie de herramientas para facilitar a sus partners la gestión del Kit Digital. En concreto, han diseñado una oferta de productos y soluciones pensada para ayudar a aquellos partners establecidos como agentes digitalizadores en la creación de su propio catálogo de soluciones.

Con la puesta en marcha de estas herramientas, se facilita el acceso a los productos y soluciones necesarios para que los agentes digitalizadores creen su propio catálogo y aprovechen la oportunidad de formar parte del Kit Digital en las áreas tecnológicas más demandadas. Aunque el hardware no está incluido como una partida subvencionable dentro del Bono Digital, desde V-Valley y Vinzeo se ha completado la oferta con una serie de productos hardware que mejor encajan con los distintos epígrafes del Kit Digital.

Para aquellos partners que aún no lo son pero desean establecerse como agente digitalizador, V-Valley y Vinzeo también ofrecen soporte y facilitan el conocimiento y la gestión poniendo a su disposición un servicio exclusi-

vo para convertirse en Agente Digitalizador, en colaboración con consultoras expertas. Además, de todo un ciclo de formaciones para orientar a los partners en el proceso.

## Qualys lanza su nuevo Programa de Canal Global

El proveedor de soluciones de cumplimiento y seguridad basadas en la nube ha anunciado su nuevo Programa de Canal Global que busca reforzar el compromiso con sus socios de todo el mundo, mejorando y ampliando las condiciones para impulsar el crecimiento conjunto. En España Qualys cuenta con una red de socios heterogénea y consolidada, la cual pretende incentivar y expandir. "Los partners son una pieza clave en nuestra estrategia de crecimiento y el nexa con nuestros

clientes, por lo que con el nuevo programa de canal se va a recompensar mejor su compromiso. Qualys va a incrementar las inversiones, fomentando relaciones más sólidas, con más fondos que reviertan directamente en el cliente final", ha destacado Sergio Pedroche, Country Manager de Qualys para España y Portugal.

La finalidad del nuevo programa no es sino empoderar a los socios y aportar mayor valor al

canal con la disponibilidad de más recursos y el refuerzo de la plataforma Cloud de Qualys y sus más de 23 aplicaciones de TI, seguridad y cumplimiento, complementadas con un soporte dedicado, así como con un amplio paquete de herramientas y recursos que ayuden a expandir el negocio conjunto. Entre ellos, transparencia en la identificación de nuevas oportunidades, certificaciones técnicas actualizadas con webinars y cursos personalizados, y acciones de co-marketing.

## Samsung presenta nuevo programa de canal para visual display

Samsung Electronics ha anunciado su nueva herramienta de comunicación con los partners del sector de cartelería digital y de monitores profesionales en España. A través de la plataforma Samsung Display Partners Program, los socios tendrán un canal directo de comunicación para crear y gestionar nuevas oportunidades de negocio, acceder a formaciones y certificaciones, además de recibir información sobre las últimas novedades y lanzamientos de la compañía. "Queremos que el canal pueda cumplir con las expectativas de sus clientes, en un nuevo entorno marcado por las experiencias digitales en todo tipo de pantallas" ha explicado Rodrigo Sousa, director del negocio de Visual Display en Samsung Electronics Iberia. "Con el nuevo programa, ofrecemos un servicio mejorado a nuestros partners, agilizamos nuestros procesos de gestión y los tiempos de resolución de preguntas; pero por encima de todo, les ayudamos a mejorar sus objetivos de negocio".

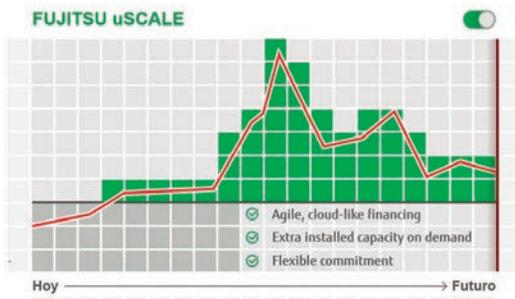
Samsung Display Partners Program ofrece múltiples beneficios a los socios para fomentar sus ventas y sus estrategias de marketing, además de certificaciones oficiales y un soporte técnico exclusivo. A través de diferentes categorías (Blue, Silver, Gold y Platinum) los socios podrán ir sumando ventajas que les permitirán crecer y convertirse en un proveedor de confianza para sus clientes.



## Zimperium y Exclusive Networks ayudan al canal a capitalizar el creciente mercado MTD

Exclusive Networks ha firmado un acuerdo de distribución con Zimperium para distribuir sus productos de seguridad móvil en múltiples territorios, incluyendo Reino Unido, Alemania, Francia, Benelux y regiones nórdicas. El acuerdo es el primero que el grupo norteamericano firma a escala paneuropea. Zimperium es un referente en el mercado de Defensa contra Amenazas Móviles (MTD, por su acrónimo en inglés). Sus soluciones de marca propia se complementan con las de los principales fabricantes de dispositivos móviles y proveedores de soluciones de ciberseguridad, gracias a varios acuerdos OEM. Dichas referencias integran la tecnología de Zimperium para ofrecer la mejor protección de aplicaciones y puntos finales móviles.

## Fujitsu uSCALE se pasa al modelo de pago por uso



Fujitsu está trabajando en uSCALE, un modelo de servicios informáticos basado en el uso y consumo de recursos tecnológicos en régimen de "pago por uso", para reducir costes de todo el entorno de TI, desde las infraestructuras locales hasta las nubes híbridas. Al hacerlos predecibles,

se mejora la ejecución de los proyectos ofreciendo más flexibilidad en las propuestas a los clientes, con un modelo económico similar al de la nube que permite escalar sin riesgo.

La multinacional japonesa ofrece así un modelo que puede crecer y reducirse de forma flexible, en función de las necesidades presentes del negocio. Un modelo que se adapta a los costes de los clientes y a sus necesidades reales, pagando sólo por el uso que se hace de las soluciones contratadas. Estas soluciones contienen el hardware, el software y los servicios necesarios para su completa instalación y funcionamiento. Fujitsu apoya la transformación del negocio con recursos informáticos escalables, medibles y transparentes en cuanto a costes, alineados inmediatamente con las necesidades del negocio.

Bajo este nuevo modelo operativo, uSCALE está recibiendo un fuerte apoyo de Fujitsu, ya que cuenta con una de las mayores capacidades del mercado para ofrecer una cartera de centros de datos innovadora y operativa con soluciones, tanto a través de sus propias tecnologías como de alianzas con las empresas más importantes del mundo. Para Fujitsu, hay un cambio radical en el entorno de las TI. El mercado ya no demanda la adquisición de infraestructura propia como parte de sus activos, muchas empresas ni siquiera quieren tener sus propios centros de datos y buscan reunir sus TI como un servicio. Dado que la propiedad "on premise" pronto representará menos del 33%, se está produciendo un cambio en el modelo de adquisición de TI de capex a opex, una simplificación de las operaciones, que requiere más flexibilidad, y un cambio en la forma de adquirir TI.

## Agon by AOC lanza un monitor de alto rendimiento

La marca premium de AOC para monitores gaming y accesorios informáticos ha anunciado el AGON PRO AG274QZM de 68,58 cm (27"), un monitor super rápido de 240 Hz con resolución QHD y un impresionante panel IPS con una retroiluminación MiniLED que cuenta con 576 zonas de regulación. Esto permite que el monitor consiga la certificación DisplayHDR 1000 de alto nivel con 1.200 nits de brillo máximo, a la vez que ofrece una alta velocidad de juego (1 ms GtG), lo que buscan los jugadores más competitivos. Estará disponible desde junio de 2022 con un precio desde 1.299 euros.

## OVHcloud refuerza su oferta en Inteligencia Artificial

El hiperescalador europeo anunciaba el lanzamiento de AI Notebooks, el último bloque de construcción en su oferta de servicios gestionados de AI Tools, que ofrece a los 'data scientists' y a los desarrolladores la capacidad de obtener rápida y fácilmente modelos completos de machine learning desde la idea hasta la producción. OVHcloud proporciona toda la gama AI Tools para facilitar y acelerar la adopción de inteligencia artificial, una cuestión al alza presente ya en el 56% de las organizaciones, desde el almacenamiento (OVHcloud Object Storage) hasta el procesamiento de datos (Apache Spark), pasando por la exploración (AI Notebooks), el entrenamiento (AI Training) y finalmente el despliegue de modelos (ML Serving).

## Sage reúne a sus partners top en Barcelona



La tecnológica británica ha reunido a cien de sus partners más destacados en la ciudad Condal para compartir con ellos el proceso de transformación llevado a cabo por la compañía en los últimos meses y sus primeros resultados del año fiscal. Resultado de su propia evolución, y reflejo de los cambios en las necesidades de sus clientes y de los propios partners, Sage se encuentra en un proceso de cambio organizativo y de imagen.

"Avanzar al mismo ritmo que lo hace la sociedad es todo un reto, y sabemos que muchas pymes todavía no están completamente listas para ello. En este sentido, con esta nueva imagen de marca queremos que pequeñas y medianas empresas nos sigan viendo como un aliado de confianza a futuro, que les permita estar preparadas para cualquier situación", ha comentado Almudena Cruz, Brand Operations Director Europe en Sage.

Por su parte, con la vista puesta en el futuro, José Luis Martín Zabala, vicepresidente de Venta Indirecta y Accountants de Sage, y Carles Ransanz, vicepresidente de Venta Directa de Sage España, han detallado los principales pilares que sustentan el proceso de transformación de la compañía: NCA, apuesta por la migración completa a la nube, desarrollo del ecosistema de partners y fidelización de clientes a través del canal. En este sentido,

la compañía tecnológica ha lanzado recientemente el programa Sage Partner Cloud, con el objetivo de aunar dos de sus principales pilares: cloud y partners. Se trata de un programa que potencia que los Business Partners puedan aprovisionar y entregar el software de gestión empresarial Sage 200 a través de nubes privadas o públicas.

### Sage Platinum Elite 2022

La multinacional Sage también ha anunciado los ganadores de la última edición de los premios Platinum Elite 2022, que reconoce a aquellos partners que, durante 2021, han hecho una apuesta decidida por el Cloud, la tecnología y el apoyo a las empresas y pymes españolas en su crecimiento y en la transformación de su negocio. Platinum Elite es un programa global de Sage que premia a los partners de la compañía que mejor se han desempeñado en los 23 mercados en los que opera, basándose en dos criterios: mayor crecimiento de los ingresos recurrentes anuales (ARR) en el último año y de los ingresos de productos dentro de Sage Business Cloud.

En España, los ganadores locales de los premios Platinum Elite 2022 han sido: Antonio García de Verne Information Technology, por el impecable NPS (Net Promote Score) que tiene entre sus clientes; Josep Obiols de Sistemes D/Organització, por su apuesta en el portfolio global de soluciones y por su crecimiento sectorial; Raimon Bonfill de Informàtic M i B Ripoll, por su apuesta por el ecosistema y la transformación; y Maica Enrique de GM Integra RRHH, por su visión integradora en el uso de la tecnología en el ámbito de la gestión de los Recursos Humanos y el área laboral. Los partners galardonados obtuvieron un viaje a Dallas (Texas, EEUU) para asistir a la Sage Partner Summit de junio.

## Dynabook se apunta al DaaS con Dynabook as a Service

Dynabook ofrece las claves para que las empresas dediquen más tiempo a la innovación empresarial y menos a la gestión informática mediante su servicio de 'Dynabook as a Service' (DaaS), una solución completa del hardware profesional, software y servicios que puede contratarse mediante una tarifa fija mensual. A través de esta herramienta, las empresas podrán controlar el gasto de gestión de su parque de dispositivos durante el ciclo completo de vida y, de esta forma, reducir las labores de mantenimiento, complejas hoy en día ya que los equipos ya no se encuentran en la misma ubicación.

Dentro de la oferta de DaaS se incluyen los portátiles profesionales de su marca, así como accesorios y demás productos. El servicio incluye desde su configuración e implementación, hasta la instalación en el momento, el traslado de datos entre dispositivos y la planificación de actualizaciones. Todo esto además de la administración y mantenimientos anteriormente mencionados. Además cuenta con una extensión de la garantía estándar que viene con el dispositivo hasta los cuatro años y la reparación al momento para reducir los tiempos de inactividad. Para facilitar a sus clientes la renovación de sus dispositivos DaaS ofrece también un servicio de reventa y reciclaje, borrando además los datos de forma definitiva para garantizar la seguridad de estos.

Dynabook ha reforzado su programa con una plataforma de asistencia técnica con Business Support Portal, lo que permite a la empresa o partner gestionar remotamente su parque informático mediante una herramienta de control eficiente que mejora el rendimiento del equipo de trabajo. Asimismo, el administrador podrá acceder al estado de los equipos, la garantía y el seguimiento de incidencias o descarga de paquetes de software y controladores de cada modelo, lo que le ayudará a planificar sus presupuestos.

## Econocom Nexica profundiza en su oferta hacia los servicios cloud híbridos con NetApp

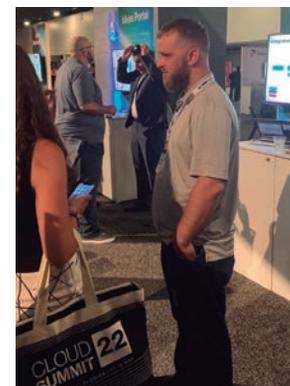
La nube de Econocom Nexica, conocida como Nexica Cloud, está desplegada en dos centros de datos ubicados en Madrid y Barcelona. El proveedor cloud ha confiado en la tecnología All Flash de NetApp para maximizar el espacio neto de uso, ofreciendo una capacidad de almacenamiento de hasta casi 4 petabytes. Además, la compañía se apoya en la virtualización del almacenamiento de NetApp con su solución OnTap Select, solución robusta con costes controlados y de alto rendimiento para entornos críticos. Así, Econocom Nexica ofrece una solución unificada de alto rendimiento en entornos on-premises de clientes, que son replicados constantemente en Nexica Cloud para que, en caso de un posible desastre, toda la plataforma de producción del cliente se pueda levantar en pocos minutos.

"En estos momentos en los que la hibridación en la nube es casi una obligación, el modelo y la propuesta de NetApp es una clara referencia". Lo afirma el director general de Econocom Nexica, Damián Pascual Boixader, compañía que potencia su oferta de servicios y refuerza su posicionamiento como proveedor único de cloud híbrida: "Ofrecemos servicios en nuestra Nexica Cloud, on-premises y en las clouds públicas como Azure y AWS con excelentes resultados con nuestros clientes". Según destaca, "la hibridación implica la posibilidad de hacer que dos o más nubes puedan trabajar de manera coordinada para un mismo cliente, dándole en cada momento los mejores servicios, con el objetivo de trabajar conjunta y eficientemente dentro de un sistema bien orquestado".

## Ingram Cloud Summit 2022 vuelve tras tres años de pausa obligada

Ingram Micro Cloud celebró a mediados de mayo en Miami Beach (Florida, EEUU) el Ingram Cloud Summit 2022, su primer evento presencial tras la pandemia de la covid-19, y lo hizo con una asistencia récord de casi 2.000 visitantes obligando a colocar el cartel de "Completo". Fueron tres días de una agenda repleta de actividades, incluyendo a representantes de compañías como Microsoft, AWS, Adobe, Acronis, Avepoint o Dropbox, con las sesiones plenarios y las más de 50 sesiones paralelas que protagonizaron los principales fabricantes de tecnología, como el Cloud Showcase, los laboratorios prácticos y otras sesiones de trabajo.

La vuelta a la presencialidad del Cloud Summit 2022 también sirvió para el regreso de los premios 'Partner Awards' que buscan reconocer a los socios de canal cuyo compromiso con la excelencia haya impactado en la transformación digital de sus clientes. También se celebró el evento 'Women in Cloud', que dio a conocer a algunas de las mujeres más brillantes del mundo digital. En palabras de Pablo Ruiz Hidalgo, director de Cloud Sales en Ingram Micro España, "destacaría las sesiones paralelas con los partners, donde hemos podido conocer mejor su negocio, y el gran ambiente internacional, que te ayuda a compartir experiencias y formas de hacer en otros países, pero por encima de todo el gran valor humano colaborativo y de negocio que ha invadido la ciudad de Miami".



## Crayon amplía sus servicios de migración cloud con herramientas de monitorización y diagnóstico de redes de Teldat

Las dos compañías ofrecerán a sus clientes un offering de servicios compartido en el que la experiencia de Crayon en la nube se complementa con la tecnología innovadora de la plataforma be.Analyzer de Teldat para optimizar los recursos de red de las organizaciones en su migración a la nube y garantizar el alto rendimiento de las oficinas en remoto. Con ello Crayon refuerza su servicio de asesoramiento absolut IT BAC (Business Advisory Consulting) con la tecnología de comunicaciones avanzadas del proveedor global Teldat para optimizar los planes de migración cloud así como en el despliegue y el mantenimiento de entornos de trabajo remotos. Además, Teldat podrá ofrecer a sus clientes tanto este servicio de asesoramiento absolut IT BAC como los restantes que integran su plataforma integral de servicios absolute IT.

El objetivo final es tener herramientas para analizar las necesidades de comunicaciones asociadas a la migración a la nube y proporcionarán información clave referida al consumo de ancho de banda,



la detección de congestiones en la red, el uso de aplicaciones y el dimensionamiento necesario. Todo ello facilita la toma de decisiones y el diseño de soluciones encaminadas a lograr un ahorro de costes y la racionalización del consumo del ancho de banda.

## Kyndryl une fuerzas con AWS para el viaje a la nube

En el marco del pasado Amazon Web Services Madrid Summit 2022, el proveedor de servicios de infraestructura de TI ha profundizado en la alianza y estrategia conjunta con AWS, gracias al partnership Premier Global Alliance que mantiene con el hiperescalador. Las dos tecnológicas mostraron diversas prácticas con equipos altamente especializados a nivel global y local para dar respuesta a los desafíos de empresas e instituciones en su viaje a la nube.

Kyndryl ha establecido el Centro de Excelencia en la Nube de AWS -donde cuenta con unas 3.400 certificaciones y un objetivo de llegar a las 10.000 para finales de 2022- para el desarrollo de soluciones y servicios que apoyen infraestructuras de misión crítica, tecnologías de próxima generación y la digitalización de las aplicaciones y flujos de trabajo en la industria. Además, Kyndryl y AWS están desarrollando un acelerador para VMware Cloud en AWS en el que también participa el equipo local español. Profesionales cualificados de las tres organizaciones ofrecerán soluciones personalizadas con el objetivo de que las compañías puedan combinar sus inversiones existentes en VMware con los servicios de AWS. Además, Kyndryl desarrolla soluciones en otras áreas como innovación en mainframe, modernización de infraestructura crítica de TI, redes de próxima generación & servicios edge, así como soluciones SAP en AWS.

## Locus Robotics introduce en el mercado español su programa pionero Robots as a Service



Locus Robotics, proveedor de robots móviles autónomos (RMA) para la gestión de logística en almacenes, llega a España para presentar Locus RaaS, un servicio con el que la compañía pretende satisfacer las necesidades de las empresas al abordar la creciente demanda de soluciones de gestión escalable y automatizadas debida al auge del comercio electrónico y a la implantación de modelos de venta de comercio unificado. La empresa cuenta con una gran experiencia en el desarrollo y la evolución de la automatización de almacenes.

Locus RaaS es un programa inteligente e innovador basado en suscripción con el

que resulta sencillo incluir tecnología robótica móvil y autónoma a las actividades logísticas, al gestionar la optimización y el slotting del inventario y las operaciones de los robots. Además, es capaz de reducir los costes operativos y las barreras tecnológicas que suelen ir asociados a las soluciones de automatización convencionales de capital intensivo que, a menudo, tardan años en implantarse.

La empresa dispone de diversos productos como Locus Origin (un RMA inteligente diseñado para el cumplimiento colaborativo de pedidos de gran volumen) o los Locus-Bots (que pueden identificar automáticamente las rutas de desplazamiento más eficientes dentro de un almacén). El 50% de Locus son robots, pero el otro 50% es la inteligencia de software que ponen al servicio de sus clientes para optimizar sus procesos. En España ya han firmado cuatro instalaciones, entre las que destaca la de ID Logistics, grupo internacional de Contract Logistics.

## MHermida, primer VAR de EMEA en distribuir soluciones de realidad aumentada de Xerox CareAR

Xerox ha anunciado un acuerdo de colaboración con MHermida para la distribución de soluciones de Augmented Reality (AR) de CareAR, una compañía de la multinacional estadounidense. De este modo, esta empresa familiar con 30 años de experiencia especializada en servicios de impresión y almacenamiento, se convierte en el primer Value Added Reseller (VAR) en EMEA en comercializar estas soluciones que están marcando un punto de inflexión en los servicios de atención al cliente y

en los trabajos de campo muchas organizaciones. No es habitual que este tipo de tecnologías avanzadas sean distribuidas por VARs pero MHermida va a ser pionera en trasladar estas sofisticadas soluciones a empresas de todos los tamaños, que son las que integran su cartera de más 2.000 clientes activos, poniendo en mano de sus clientes las soluciones más disruptivas, que suponen un salto cualitativo en el aprendizaje técnico y en los servicios de campo, entre otras ventajas.

“La Realidad Aumentada, más allá del servicio técnico, que es el área de aplicación más obvia, se traduce en innumerables ventajas para multiplicar la cobertura de forma remota y evitar los costes asociados al trabajo presencial”, manifiesta Manuel Hermida, director general de M. Hermida Informática, SL. “Estas soluciones van a acelerar de manera visual cualquier tipo de aprendizaje técnico. Se van a convertir en un factor diferencial en todas las áreas del negocio”.

## Fortinet incorpora capacidades de IA de autoaprendizaje en su nueva oferta NDR

El fabricante de ciberseguridad ha lanzado FortiNDR, una nueva oferta de detección y respuesta que aprovecha la potencia de la inteligencia artificial y la analítica pragmática para permitir una detección más rápida de incidentes en la red y acelerar la respuesta ante las amenazas. Fortinet ahonda en el aprendizaje automático y las redes neuronales profundas -la próxima generación de IA- para identificar los ciberataques basados en la actividad anómala de la red y limitar la exposición a las amenazas.

Los equipos de operaciones de seguridad se enfrentan a una ciberdelincuencia avanzada y persistente que es más destructiva y menos predecible que nunca, a una superficie de ataque que sigue ampliándose con las arquitecturas de TI híbridas y a la continua escasez de personal debido a la falta de competencias en ciberseguridad. Además, aquellos que utilizan soluciones de seguridad heredadas también se enfrentan a un abrumador y tedioso triaje manual de alertas al que hay que dedicar recursos impor-

tantes que no pueden destinarse a las tareas de alta prioridad, como la mitigación de amenazas. A medida que los ciberdelincuentes se vuelven más sofisticados, también deben hacerlo las herramientas de seguridad de una organización.

FortiNDR también cuenta con integraciones nativas en Fortinet Security Fabric, así como integraciones API con soluciones de terceros para una respuesta coordinada a las amenazas descubiertas para minimizar su impacto. Las automatizaciones comunes para acelerar la respuesta incluyen la puesta en cuarentena de los dispositivos que generan tráfico anómalo, la aplicación con dispositivos de terceros a través de API y la activación de un proceso orquestado guiado por SOAR, entre otros. FortiNDR completa el actual catálogo de soluciones de detección y respuesta de Fortinet, que incluye soluciones de detección y respuesta gestionada (MDR), detección y respuesta de endpoints (EDR) y detección y respuesta ampliada (XDR).

## Las ventajas de una mejor experiencia inalámbrica con WiFi 6

Las nuevas necesidades de conexión digital y navegación están potenciando una mayor y mejor experiencia en la red dentro de pymes y hogares. Para ello, podemos beneficiarnos de la actualización al último estándar 802.11ax – o lo que es lo mismo, WiFi6, ya que le proporciona unas conexiones más rápidas y un rendimiento más consistente para todos los usuarios.



Las razones por las que podemos necesitar un mejor wifi con incontables. La realidad nos demuestra que todos conectamos más dispositivos a WiFi, ya sea para el ocio como para hacer uso de los servicios online. También todos usamos contenido más rico en datos: vemos películas de alta definición, descargamos música y podcasts, y realizamos conferencias telefónicas. En definitiva, necesitamos de una mejor experiencia en la red.

### Fluidez, consistencia y fiabilidad

En la mayoría de los hogares y de las pequeñas oficinas la tecnología actual wireless que se usa es 802.11ac – es decir, WiFi 5. Sin duda es bueno y ofrece el rendimiento que se necesita la mayor parte del tiempo. Incluso hay quien cuenta aún con la tecnología inalámbrica más antigua funcionando correctamente, pero no ofrecerá el rendimiento que realmente se necesita. Y en caso de que disponga de WiFi5 o una tecnología anterior, también se puede actualizar al estándar más reciente para obtener el mejor rendimiento y proteger la inversión para el futuro.

Hay momentos en los que WiFi5, por muy bueno que sea, puede que no proporcione el tipo de velocidad y los resultados que realmente nos gustaría, especialmente cuando hay varios dispositivos conectados como suele ser el caso de la mayoría de los hogares de hoy. Cuando esto ocurre, el rendimiento puede empezar a descender. Es posible que se experimenten interferencias y latencias. El video o el audio pueden perderse o congelarse durante segundos, lo que no es muy oportuno si está disfrutando de una película o si se está en medio de una conferencia.

Esta es una de las razones por la que muchos están cambiando a WiFi6. El nuevo estándar es 40% más rápido y proporciona una conectividad mucho más fluida, consistente y confiable para todas las conexiones. De esta forma nunca se experimenta esas interrupciones de conectividad que ocasionalmente puede tener con WiFi y otras tecnologías inalámbricas anteriores.

### Sin Vuelta atrás

En ocasiones, hay que experimentar algo nuevo antes de darnos cuenta de lo mucho mejor

que es; este es sin duda el caso de WiFi6. Una vez que se prueba, no se quiere volver atrás, ni se debería. Todos los dispositivos nuevos que salen ahora serán compatibles con el nuevo estándar, por lo que, a medida que actualice sus portátiles, PC, smartphones, televisores y otros dispositivos, tiene sentido actualizar también el router.

Cuando lo haga, no querrá invertir más de lo que realmente necesita para obtener el mejor rendimiento posible, por eso nuestro nuevo router NBG7510 es la opción perfecta para la mayoría de los hogares que desean pasarse a WiFi6. El NBG7510 es un router 802.11ax de gama baja muy simple, diseñado específicamente para su uso en el hogar, que viene con cuatro antenas (dos para 2,5 GHz y 5 GHz) y admite velocidades de hasta 1200 Mbps, a la vez que está disponible a un precio muy asequible. Es una opción ideal para un rendimiento rápido, confiable y constante en toda la casa y para cualquier pequeño negocio sea del sector que sea.

**Gonzalo Echeverría,**  
Country Manager Zyxel Iberia



**ZYXEL**  
NETWORKS

[www.zyxel.com](http://www.zyxel.com)

**ZYXEL**  
NETWORKS

**JUST  
CONNECT**  
Powered by Zyxel Nebula



## Puntos de Acceso, Switches y Firewalls gestionados en cloud.

El control de la red de sus clientes desde una sola interfaz.  
En cualquier sitio. Siempre.

[Zyxel.es/nebula](https://zyxel.es/nebula)

ventas@zyxel.es | +34 911 792 100



Seguridad



Wireless



Switches



Cloud  
Networking



GPON



## @asLAN 2022 supera las expectativas y trabaja ya para la próxima edición de 2023

El Congreso & Expo @asLAN 2022 cerraba sus puertas con unas cifras de asistencia excelentes, habiendo superado las expectativas de un evento que volvía a la presencialidad. Con todo el espacio expositivo completo a un mes de la apertura, este año se han incrementado un 9% los inscritos (7.000), un 50% el número de expositores (102 compañías) y un 53% los patrocinadores (35) respecto a la edición de 2020. Estos números demuestran el interés que despierta el sector tecnológico y la transformación digital en las empresas y organizaciones de todos los ámbitos, sectores y tamaños.



**LA ASOCIACIÓN @asLAN**, que agrupa a gran parte de la industria de la innovación digital en nuestro país, trabaja ya en la próxima edición que se celebrará en Madrid los días 22 y 23 de marzo de 2023, haciendo foco en los integradores de canal y la ejecución de los fondos europeos para la recuperación y la resiliencia. El Congreso & Expo @asLAN se ha convertido en un evento de referencia anual para la divulgación de la innovación tecnológica y la digitalización como herramienta de competitividad de las compañías, y esta edición de 2022 no ha decepcionado.

Precisamente, durante el acto de inauguración “telemático”, tanto Nadia Calviño, vicepresidenta primera y ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital del Gobierno de España, como el presidente de la Asociación @asLAN Ricardo Maté, y Fernando de Pablo, director general de la Oficina Digital en Ayuntamiento de Madrid, han señalado el rol clave de la digitalización y de la industria TIC para la reactivación de la economía del país y la mejora de los servicios a la ciudadanía.

Calviño se excusó por no acudir a la inauguración del congreso por “problemas de agenda

de última hora”. No obstante, quiso estar presente a través de un vídeo en el que destacó la importancia de la transformación digital y la apuesta del Gobierno por la digitalización. “Este encuentro tiene como lema ‘Digitalización es Futuro’ y es un lema perfectamente escogido. Porque el futuro tiene que ser digital. Esta transformación digital acelerada como consecuencia de la pandemia es una palanca para crear empleo de calidad, incrementar la productividad empresarial, y con ello aumentar el crecimiento económico y la prosperidad

*Este año se han incrementado un 9% los inscritos (7.000), un 50% el número de expositores (102 compañías) y un 53% los patrocinadores (35) respecto a la edición de 2020*

en el futuro”. Calviño ha finalizado deseando a los profesionales reunidos en @asLAN una participación muy productiva y “seguir trabajando para hacer de la digitalización uno de los vectores para un futuro más próspero, sostenible y justo”.

De Pablo, por su parte, ha destacado la tecnología como palanca clave para hacer un ayuntamiento más eficiente y una ciudad más atractiva y competitiva: “El objetivo es lograr que la capital sea un hub digital y para ello el Ayuntamiento está trabajando en áreas como el centro de datos, la 5G, la ciberseguridad y en atraer talento”. También destacó De Pablo que “es una satisfacción absoluta ver las ganancias que tenemos de avanzar en tecnología. Vemos la importancia de la transformación digital acelerada y triste que hemos tenido a causa de la pandemia, y las posibilidades que ofrece la digitalización para el país y para el futuro, para el presente. Para avanzar en España la cooperación entre todos los sectores es fundamental, primero con lealtad institucional entre todas las administraciones públicas si queremos prestar servicios a los ciudadanos”.

Por su parte, Maté ha hecho hincapié en el crecimiento experimentado por la Asociación @asLAN en los últimos años y las cifras de un evento que en su edición 2022 ha llegado a completar el aforo en varios momentos: “El congreso este año tiene cifras récord, tanto de asistencia, como de patrocinadores –hemos crecido un 50%–, tenemos más de cien expositores y como asociación seguimos creciendo. Ahora somos 167 asociados y representamos a todo el sector de las TIC. En una encuesta realizada a nuestros asociados se refleja que damos empleo a más de 50.000 personas y generamos más de 20.000 millones de euros de negocio”.

El presidente de la Asociación @asLAN aprovechó también el acto inaugural para desta-

car el lema elegido para este año -Digitalización es Futuro-, algo que “conviene recordar”. Maté ha remarcado la importancia que está adquiriendo la asociación en un contexto donde la economía digital se impone: “El objetivo de la asociación es continuar trabajando para ganar peso y generar talento. Estamos intentando ser el agente integrador entre la industria, las administraciones públicas y las empresas”.

## Focalizados en cinco retos

El congreso ha incorporado este año diez salas o áreas de conocimiento que han permitido tanto conocer de primera mano las últimas tendencias en tecnología para la transformación digital, como los proyectos y casos de uso en los que están trabajando las administraciones públicas y las empresas del sector privado.

El programa también incluía dos foros dedicados a Ciberseguridad e Innovación Digital, el V Encuentro de AAPP y el IV Encuentro Nacional de IT Managers de sectores clave (pieza del Programa Multisectorial), además de conferencias a cargo de los speakers centradas en los cinco topics del congreso: Data Ma-

nagement, Cybersecurity, Digital Workspace, Cloud Datacenter e Intelligent Networks. Por las salas de @asLAN 2022 han pasado casi 200 ponentes tanto de instituciones públicas (Ministerio de Defensa, Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, Generalitat de Catalunya, Comunidad de Madrid, Ministerio de Hacienda y Función Pública, entre otros), como de empresas privadas (Heineken, Airbus, Procter&Gamble, Tendam Fashion Group o Cepsa, entre otras).

Uno de los espacios con mayor asistencia ha sido la sala Ciberseguridad para Pymes, una de las novedades de este año. De hecho, más

del 60% de los inscritos declaró antes del congreso que su interés por las soluciones de seguridad informática ha crecido tras la pandemia. Por Cybersecurity for SMEs pasaron expertos de ciberseguridad y digitalización tanto de entidades públicas, como de empresas privadas que mostraron las oportunidades que abre a los partners tecnológicos y agentes digitalizadores incluir en su propuesta de valor los servicios gestionados de ciberseguridad para pymes.

El vicepresidente de la Asociación @asLAN, Pedro Fernández de Córdoba, aprovechó para señalar: “El congreso es el principal

*«‘Digitalización es Futuro’ es un lema perfectamente escogido. Porque el futuro tiene que ser digital. Esta transformación digital es una palanca para crear empleo de calidad, incrementar la productividad empresarial, y con ello aumentar el crecimiento económico y la prosperidad» (Nadia Calviño, vicepresidenta del Gobierno)*

## Proyectos galardonados en @asLAN 2022

En el marco de una “Gran Cena de Gala” se entregaron los galardones a los distintos representantes, contando con la asistencia de más de 300 directivos. Además, se hizo mención de honor por su trayectoria profesional a Marta Marcos, Senior Vice President Information Technology&Systems de NH Hotels que recibió el galardón dentro de los X Premios a CIOS del Sector Privado. Estos fueron los premiados en cada categoría:

- **5G y Redes de Nueva Generación:** “DGT 3.0 plataforma de vehículo conectado”, Dirección General de Tráfico.
- **Ciberseguridad y Resiliencia:** “Protección y ampliación plataforma de detección con XDR en el ayuntamiento de Oviedo”, Ayuntamiento de Oviedo.
- **Cloud Privado e Infraestructuras Avanzadas:** “Brigada Digital del Centro de Pruebas y Validación (CEPRUVAL) de la Jefatura de los

Sistemas de Información, Telecomunicaciones y Asistencia Técnica (JCISAT)”, JCISAT, Ejército de Tierra, Ministerio de Defensa.

- **Digitalización de los Servicios al Ciudadano:** “Ciudadanía digital (Udala Exean/El Ayuntamiento en casa)”, Ayuntamiento de Barakaldo (Vizcaya).
- **Digitalización del Puesto de Trabajo:** “Tecnología VDI para mejorar los servicios a los ciudadanos, impulsar el teletrabajo y la sostenibilidad”, Ayuntamiento de El Ejido.
- **Impulso de la Ciberseguridad:** “Gestión integral de la ciberseguridad de la Junta de Castilla y León”, Administración de la Comunidad de Castilla y León.
- **Impulso de la Transformación Digital:** “Modelo Agile para el desarrollo de aplicaciones en la Generalitat de Catalunya”, Centre de Telecomunicacions i Tecnologies de la Informació de la Generalitat de Catalunya (CTTI).
- **Inteligencia Artificial para mejorar los Servicios Públicos:** “Asistente virtual multicanal con IA para Covid-19”, Servicio Andaluz de Salud.
- **Interoperabilidad y Confianza Digital:** “Servicio de votación telemática en tiempo real”, Asamblea de Madrid.
- **Sensorización y Analítica Avanzada:** “Transformación digital en los servicios de movilidad sostenible”, Sociedad Municipal de Aparcamientos en Las Palmas de Gran Canaria (SAGULPA).
- **Tecnología para la mejora de la eficiencia en la prestación de Servicios Públicos:** “Nuevo servicio de acceso seguro a Internet híbrido para los empleados de la Comunidad de Madrid”, Madrid Digital.
- **Transformación Digital en Educación:** “Transformación digital de aulas universitarias para la colaboración virtual de estudiantes y profesores”, Universidad Rey Juan Carlos.
- **Transformación Digital en la Sanidad Pública:** “Centro Madrileño de Análisis Genómico (CMAG)”, Servicio Madrileño de Salud.



evento B2B de tecnología, con más de 125 empresas como patrocinadores y expositores. Es el congreso con más representación de las empresas de tecnología en España. Aunque este año se ha hecho ya de forma presencial, seguirá habiendo contenidos digitales grabados a disposición del público profesional durante los siguientes meses”.

La Asociación @asLAN, con más de 30 años de trayectoria, cuenta con un ecosistema de 100.000 profesionales que ayudan a impulsar su Plan de Actividades Anual destinado a la divulgación de la tecnología como herramienta para mejorar la competitividad y resiliencia de las organizaciones. Está compuesta por una gran variedad de compañías (fabricantes TI, operadores, centros de datos, integradores, grandes distribuidores y proveedores de servicios cloud) representantes de diversos sectores, conformando un ecosistema que fomenta las relaciones y el negocio entre las empresas asociadas.

La edición de este año ha estado apoyada como Global Sponsors por AWS, Dell, Intel, HPE, Econocom, ESET y NFON; como Event Sponsors hay que mencionar a Aruba, Citrix, Councilbox, DarkTrace, DE-CIX, Deutsche Telekom, Dynatrace, Efficient IP, Extreme Networks, HP, Iksu, Infinidat, Juniper, Kaspersky, Micro Focus, MongoDB, NetApp, Nutanix, PureStorage, Qlik, SAP, Scalitiy, Solarwinds, Sophos, Symantec, Vectra, Veeam y VMware.

## Primer informe del sector

Pocas semanas antes de la celebración del evento, la Asociación @asLAN presentaba su primer informe “Representatividad de la Industria TIC en España”, una visión panorámica



Ricardo Maté, presidente de la Asociación @asLAN y Francisco Verderas, su secretario general.

de un mercado que espera crecer de forma significativa en todos los segmentos y tamaños de compañía, siendo los Fondos Next Generation UE uno de los activos para ese incremento. Se espera que el impacto de estos fondos suponga un incremento de la facturación en el sector de doble dígito.

Teniendo en cuenta el volumen de negocio y el porcentaje de crecimiento previsto, se espera que los Fondos NextGen generen un impacto directo de 673 millones de euros en la facturación de empresas asociadas a @asLAN. Más allá de los fondos europeos, el crecimiento previsto de las compañías para este año podría superar al 9% para 2022. Es más, el 51% de las empresas asociadas piensa que crecerá entre un 15% y un 40% este año.

En el informe, donde han participado fabricantes TI, operadores, centros de datos, inte-

gradadores, grandes distribuidores y proveedores de servicios cloud, se refleja la cada vez mayor importancia de España para la industria tecnológica. Un 43% de las empresas asociadas a @asLAN tiene sede en nuestro país. A continuación, Estados Unidos (27%), Reino Unido (6%) y Francia (6%). Asimismo, se destaca que el 84% de las compañías dedicadas a la integración TIC son españolas. En el caso de los fabricantes más del 73% tiene su origen en otros países.

El presidente de @asLAN ha destacado la representación de la asociación de toda la cadena de valor TIC para contribuir a la transformación digital de todas las organizaciones: “El ecosistema @asLAN tiene suficiente capilaridad no solo para llegar a la gran empresa, sino también a la pequeña y mediana empresa que sigue siendo uno de los grandes retos de digitalización de este país”.



Nadia Calviño, vicepresidenta primera y ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital del Gobierno de España,

## Programa multisectorial

Ante la importancia del aprovechamiento de los Fondos Next Generation EU, la Asociación @asLAN ha puesto en marcha otra novedad, el nuevo Programa Multisectorial para 2022-2024, en paralelo con la ejecución de las ayudas. El objetivo: movilizar a toda la cadena de valor de las TIC y los equipos de transformación digital del sector público y privado para contribuir a la recuperación, transformación y resiliencia de la economía nacional.

El programa contará para su ejecución con la colaboración de Grupos de Expertos de las más de 160 empresas asociadas a @asLAN y directores de tecnología e innovación de sectores estratégicos, además de apoyarse en el Consejo Consultivo para la Transformación

Digital del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital y el Consejo Asesor Digitaliza Madrid de la Comunidad de Madrid de los que la @asLAN forma parte. Entre las acciones principales estarán la generación de informes sectoriales, la organización de coloquios y reuniones de networking con responsables de innovación o acuerdos con organizaciones comprometidas con la divulgación de las nuevas tecnologías.

Francisco Verderas, secretario general de @asLAN, ha comentado la importancia de la movilización de todo el ecosistema: “Los gobiernos han marcado una estrategia de recuperación basada en la tecnología como uno de los pilares. El éxito dependerá de la cadena de valor que —el fabricante y luego a través de los integradores y los proveedores de servicios— hace que las empresas se transformen y se digitalicen. Sin la dinamización de ese ecosistema no se llegará al éxito”.

*Según el primer informe de @asLAN, se espera que los Fondos NextGenEU generen un impacto directo de 673 millones de euros en la facturación de sus empresas asociadas*

#### Los premios al sector

Por otro lado, como ya es tradición, en el marco del congreso se celebró la ceremonia de entrega de los Galardones @asLAN reconociendo los proyectos más innovadores al Liderazgo en Transformación Digital, y a la Digitalización en la Administración Pública, reconociendo el esfuerzo de los responsables que los han liderado para prestar mejores

servicios al ciudadano, mejorar la eficiencia y optimizar costes.

Durante la ceremonia de entrega de premios, celebrada en el club de golf cercano al Ifema y que contó con el patrocinio de Councilbox, Dynatrace, Efficient IP, Pure Storage y Sophos, se dieron a conocer los casos de éxito ganadores de esta XIV Convocatoria de los Galardones @asLAN, en una edición que ha recibido 70 iniciativas de 55 administraciones y organismos públicos.

En esta ocasión se han valorado especialmente casos de éxito alineados con los objetivos de los Fondos Next Generation EU, y aquellos enfocados en el puesto de trabajo digital, la ciberseguridad o la integración con servicios públicos desde la nube, que han supuesto importantes avances en la digitalización. Además de las empresas asociadas, 626 usuarios @asLAN han participado con sus votaciones para elegir los finalistas y ganadores. 

## La ciberseguridad como principal preocupación en la nube

La Cloud Security es la principal preocupación de los responsables de tecnología y ciberseguridad de las empresas en España, según los datos de la Asociación @asLAN, extraídos de una encuesta a más de 600 profesionales de diferentes sectores de la economía nacional. Por detrás de ella, las tecnologías de Endopint Security y de Secure Access Service Edge (SASE).

El 60% de los encuestados ha señalado la seguridad en la nube como una de sus prioridades. Estas tecnologías, que incluyen los controles, procesos y políticas de protección de los sistemas de computación en la nube, centran la atención de los responsables de ciberseguridad ante un mundo repleto de servicios cloud, dispositivos conectados y trabajadores en remoto. Precisamente, la seguridad en el Endpoint es la otra gran preocupación para las compañías, con el 53% de las respuestas. Por detrás de ellas, las tecnologías SASE (38%), SD-Branch Security (30%) y Secure DDI (30%).

Conforme avanza la digitalización, también crece la sofisticación de los ciberataques y las soluciones tradicionales no son suficientes para frenarlos. Por ello es vital estar al día de las últimas tendencias. Con este objetivo, la Asociación @asLAN ha puesto en marcha para este año diversas acciones centradas en la Ciberseguridad como gran megatendencia para la Transformación Digital de las organizaciones.

Es por ello que la entidad ha incluido nuevos contenidos sobre esta materia en el Plan de Actividades 2022. Muestra de ello es el Foro Tendencias Tecnológicas Cybersecurity celebrado hace unos meses en Madrid y que reunió a cerca de 600 profesionales de ciberseguridad de diferentes sectores, superando todas las expectativas. Cerca del 70% de los profesionales registrados en este foro pertenecían a compañías de más de cien empleados. Un 38% eran C-Level.

Junto a este foro, la asociación ha programado para este año los Coloquios Ciberseguridad y Resiliencia en tres sectores clave de la economía



nacional (Telco, Media y Energía,) que tienen lugar en diferentes meses a lo largo del año y que se repiten en diversas ciudades españolas. Estarán destinados a CISO, CDO y DPO y en ellos participarán empresas asociadas a @asLAN y representantes de la estrategia nacional de ciberseguridad (CCN-CERT, INCIBE, DSN).

Ya se ha dicho que como novedad de este año del Congreso & Expo @asLAN 2022 ofició las jornadas Ciberseguridad para las pymes: “IT Leaders Forum Cybersecurity & Resilience”, “Speaker Corner Cybersecurity” e “Industria nacional de servicios gestionados de seguridad para pymes”. En este último se detallaron uno de los principales objetivos de @asLAN: impulsar una industria nacional que ayude a las pequeñas y medianas empresas en su camino hacia la ciberseguridad. Para ello, la asociación ya está en contacto con expertos en ciberseguridad de las empresas asociadas para la elaboración de un “Decálogo de recomendaciones para el impulso de la industria nacional de servicios gestionados de seguridad para pymes”.



MAYORISTA N°1 EN GAMING



+47 MARCAS  
de gaming



+2.000 REFERENCIAS

PRIMER EVENTO DE M

domo

#mcrGaming

Conecta co



CHARLAS  
debate tendencias



LA INDUSTRIA DEL GAMING

15 | junio  
CC LA VAGUADA  
ESPORT ARENA



ENTREGA DE PREMIOS  
mejor producto gaming



Meet & Greet  
sesión tarde

ICR EN DIRECTO EN EL

# arena

gDomoArena  
on nosotros



+1.000  
asistentes en streaming

Networking  
clientes

G CIFRAS Y PREDICCIONES

## Celebrado el Huawei Enterprise Day 2022 al aire libre

Enterprise Day es el principal evento de Huawei Empresas para el año 2022 en España y representa el compromiso de la compañía china con la recuperación económica tras la emergencia sanitaria y con un desarrollo tecnológico más sostenible a largo plazo, capaz de proteger el bienestar de los seres humanos y del planeta. Tras la parada en Múnich, Huawei reunió a clientes, integradores y socios en un magnífico día soleado de mayo en la finca La Casa de Mónico en Madrid lleno de contenidos y con un reconocimiento especial a los partners premiados.

**TEMAS COMO** las tecnologías inteligentes y sus aplicaciones en la industria y la vida cotidiana, y las tecnologías para el uso de fuentes de energía renovables fueron extensamente tratados y definieron un evento enfocado en la recuperación económica y las tecnologías inteligentes. El Enterprise Day supuso una vuelta a la nueva normalidad para ponerse al día con la oferta de Huawei en toda la cadena de infraestructuras TIC, además de una oportunidad para el debate y definir junto a sus socios y clientes las estrategias para fortalecer el ecosistema que han ido construyendo a lo largo de estos años de presencia directa en España, “y para garantizar el futuro y el éxito conjunto en la construcción de un mundo cada vez más sostenible, inteligente y totalmente conectado”, señalaba Jack Heliang, director general de la Unidad de Negocio de Empresas de Huawei España.

El foro Huawei Enterprise Day (#HED2022) ha sido de nuevo la oportunidad para que el gigante chino mostrase a sus socios y partners más destacados de España sus últimos servicios y novedades en el segmento profesional, aunque por primera vez también se introdujeron equipos de consumo tipo or-



Jack Heliang, director general de la Unidad de Negocio de Empresas de Huawei España.

denadores portátiles y tabletas, como parte también de su portfolio que abarca de extremo a extremo, todo tipo de equipos y el soporte para las infraestructuras que van de la nube al centro de datos, y del puesto de trabajo a las redes.

Un evento que Huawei Empresas aprovechó para mostrar en todo su esplendor, y al que acudieron representantes de numerosos proyectos en producción en todo tipo de merca-

dos verticales, especialmente educación, salud o industria, que relataron su experiencia en primera persona. Por su parte, la compañía repasó su amplio portfolio de soluciones en materias clave para el sector TI, como la conectividad a través del WiFi6, así como las últimas novedades en servicios Cloud o en el suministro y soporte a los Data Centers. En el campo de los Data Centers, en concreto, se destacó como “un sector cada vez más en auge en el mercado español y en el que nuestro país está llamado a ser el referente dentro del continente europeo”.

Jack Heliang abrió la sesión con su intervención bajo el título de ‘A new value together’, donde destacó el compromiso de Huawei con las empresas y la sociedad española, poniendo en valor su gran esfuerzo inversor en innovación: “Durante las más de dos décadas que llevamos trabajando en España hemos tenido claro la relevancia de ir siempre un paso más allá en el impulso de las tecnologías y servicios que ofrecemos, para lo que debemos situarnos en la vanguardia de la innovación. Esta estrategia es el pilar fundamental que nos permite ofrecer los servicios más punteros, precisamente en un momento en el que la digitalización, la conectividad y la eficiencia tecnológica se han convertido en una necesidad imperiosa para todo el mundo”.



A continuación llegó el turno de un habitual en estas lides, José Antonio Cano, director de investigación en IDC Research Spain, quien expuso los retos tecnológicos a los que se debe enfrentarse el mercado español durante el 2022 y cómo abordarlos, siendo clave para el desarrollo digital disponer de una conectividad de calidad y universal en todo el territorio. Cano se refirió también al puesto de trabajo en un modelo híbrido que alternará la oficina con el puesto remoto, y donde la experiencia de uso del empleado va a ser un elemento fundamental para su rendimiento y retención. “Son elementos centrales de la transformación digital, sin olvidar que la nube es la pista de despegue de la digitalización”.

Por su parte, el responsable de Ciberseguridad de Huawei España, Gonzalo Erro, reveló en su intervención los factores que han impulsado a Huawei al “liderazgo” para ser un socio de confianza en el sector: su seguridad integrada en los procesos E2E, su sólida trayectoria en ciberseguridad, la relación de confianza establecida con sus clientes y partners basada en la transparencia, además de haber superado las pruebas más exigentes. De hecho, Erro ha confirmado que Huawei ha sido certificado en los estándares de seguridad más estrictos del sector.

Además, el evento también contó con las intervenciones de los equipo de Huawei Soluciones, introducido por Ethan Zangyi (director de Marketing y Soluciones) que mostraron las últimas novedades y soluciones del fabricante chino en materia de ‘Intelligent Campus’ (Víctor Jiménez, CTO IP),



Gonzalo Erro, responsable de Ciberseguridad de Huawei España.

‘Full Stack Data Center’ (José Ayala, Senior IT Product Manager), ‘Wide Area Network’ (Carlos de la Horra, CTO de Acceso y Transmisión Óptica) y servicios ‘Cloud’ (Daniel Zurdo, Service Cloud Solution Architect), entre otros.

En las distintas ponencias se hizo un amplio análisis del sector y de su capacidad de resiliencia, explicando cómo los problemas de conexión impulsaron las innovaciones en las redes IP, cómo la capacidad de computación potenció la innovación tecnológica en las soluciones de los centros de datos, y cómo el almacenamiento de datos y la virtualización hicieron avanzar la innovación tecnológica en la industria del data storage. Dentro de este contexto, no han querido desaprovechar la oportunidad de recordar que Huawei seguirá apostando por la inversión a largo plazo en estas materias, aportando un valor añadido para sus clientes y la sociedad.

Tras sus intervenciones, llegó el turno de la mesa de debate dirigida por Demetri Rico (vicepresidente de Servicios), que contó con representantes de diversos sectores como Seguros Caser, Sandetel/Junta de Andalucía, Quirón Salud e IMI/Adjuntament de Barcelona. Por su parte, para terminar el bloque matutino, Emilio Adeva Alfonso (director de CBG B2B) habló de la importancia del Customer Engagement y presentó las últimas novedades de esta área (tablets, monitores, impresoras y portátiles de última generación) para empresas, poniendo especial foco en la calidad y durabilidad de los productos.

## Partner Area

Antes de la llegada al catering de Mónico que todo el mundo estaba esperando fue el momento central de la entrega de reconocimientos a los partners que mejor desempeño han tenido estos dos últimos años, en múltiples apartados para dar contentura a buena parte del canal, y servir de estímulo al resto para la próxima edición. Vamos, que se repartieron más de una veintena de trofeos acreditativos de metacrilato transparente en la carpa exterior.

Entre los mencionados, destacar a Inetum España por el premio “The Excellent Vertical Partner” y la placa que les acredita como Gold Partner. Comsa Corporación, que recibía la calificación Silver Partner y el premio “FutureStar”. Revenga Ingenieros e Izertis también recibieron la placa de “FutureStar 2021”, entre las menciones a Getronics u Orange. Otros asistentes y patrocinadores fueron Esprinet, Econocom, Bechtle, COS Global, Flexxible IT, Wavecome Ingeniería de Comunicaciones, Main Memory, DT, Altia Consultores, ASAC Comunicaciones, Nemix o Makenai. 



# PREMIER

## TPV 15"



**KT-800**

J4125 | 4GB | 128GB  
2x20 visor LCD integrado



**KT-2000**

TPV aluminio  
J1900 | 4GB | 128GB  
i5 5250U | 4GB | 128GB



**KT-Premier**

TPV aluminio silver  
J1900 | 4GB | 64GB  
i3-6100U | 4GB | 64GB

## 17"



**KT-97**

J1900 | 4GB | 128GB

## 15'6"



**KT-90**

J1800 | 4GB | 64GB  
i5-5300T | 8GB | 256GB



**KT-100 W/A**

J1900 | 4GB | 128GB  
i3-5005 | 8GB | 128GB  
RK 3288 | 2GB + 16GB

## 11'6"



**KT-116 W/A**

J4125 | 4GB | 128GB  
RK 3288 | 2GB + 16GB  
2x20 visor LCD integrado  
Impresora térmica 80mm

## KIOSKOS



## 27"

**Kiosk W/A**

J1900 | 4GB | 64GB  
RK3288 | 2GB + 8GB  
Impresora térmica 80mm  
Lector 2D | NFC | BT | WF

Opcional: Cámara

## PC PANEL



## 21'5"

**PCP-215 W/A**

J1900 | 4GB | 64GB | IP45  
RK3288 | 2GB + 16GB | IP45  
Vesa 100x100

Con el soporte se convierte en un TPV de 21'5"



# IMPRESORAS

## SOBREMESA



ITP-58

58mm | 90mm/seg | USB



ITP-73

80mm | 200mm/seg  
USB | RS232



ITP-83

80mm | 260mm/seg  
USB | Serie | Ethernet  
Blanca o negra



ITP-80 II Beeper

80mm | 300mm/seg  
USB | Serie | Ethernet  
Con avisador acústico y luminoso



ITP-80 II WF

80mm | 260mm/seg  
USB | Wifi

ITP-Front

80mm | 300mm/seg  
USB | Ethernet

## PORTÁTILES



ITP-58 BT

58mm | 80mm/seg  
BT | Serie | USB  
Con funda incluida



ITP-Portable

80mm | 70mm/seg  
BT | USB o Wifi | USB  
Con funda incluida



ILP-80 Portable

80mm | 70mm/seg | BT | USB

ILP-108 Portable

108mm | 100mm/seg | BT | USB

Ambas con funda incluida



ILP-500

Transferencia térmica y térmica directa  
127mm/seg | USB | Ethernet

## PDA



Stand ajustable para  
ITP-Front y tablet



MAXI 20

5.7" | Android 10.0  
3GB + 32GB | 5MP + 13AF  
IP68



MAXI 21

5" | Android 7.0 | 2GB + 16GB  
Lector 2D | NFC



MAXI 20P

5.5" | Android 6.0  
1GB + 8GB | WF | BT  
Impresora 58mm

## La ley de facturación electrónica en España: todo antes de 2025

¿En qué punto se encuentra actualmente en la Ley de facturación electrónica en España? Las compañías con más de 8 millones de facturación serán las primeras en estar obligadas a emitir facturas electrónicas entre sí, indica el proveedor de programas de gestión en la nube Yooz en un artículo publicado en su blog.

**MUCHOS EMPRESARIOS** y autónomos se preguntan qué va a pasar con la factura electrónica en España, si va a ser algo obligatorio, qué tiempo van a tener para adaptarse, y, sobre todo, cuánto va a costar. En una versión rápida y resumida del asunto, la respuesta es sí, todos los sujetos fiscales obligados a declarar IVA por la venta de un producto o por la prestación de un servicio -y por ende a hacer una factura proforma- tendrá que ser en formato digital a partir de que se publique en el BOE la disposición.

Vamos, no hay que asustarse, al fin y al cabo, desde 2015 ya es obligatorio la relación electrónica con Hacienda y otras administraciones públicas. Y aquí seguimos, no ha sido el fin del mundo. Y como en aquella ocasión, se establece diversos grupos y fases, en función del volumen de negocio y del tamaño de la plantilla. Las empresas más grandes tendrán doce meses de plazo, que terminará en algún mes del 2023; las micropymes de menos de dos empleados hasta tres años, hablamos de por lo menos 2025.

Y respecto al coste... no vamos a dar una cifra exacta, es un asunto muy relativo. Es muy fácil que los que ya vienen empleando algún programa informático para su contabilidad, esta funcionalidad de no tenerla será añadida en una actualización que seguramente esté incluida en la cuota de mantenimiento. Los que precisen comprar una aplicación al uso, seguro que tendrán una oferta a su medida, incluida versiones gratuitas, o en formato SaaS por suscripción. Los pagos en efectivo se van a reducir a la mínima expresión, incluso para los consumidores finales.

Digitalización de facturas -específicamente la factura electrónica- es una realidad, ya se realiza de manera cotidiana en distintos ámbitos, hemos podido experimentar su comodidad, su facilidad y su pertinencia. Procesos que antes requerían la impresión de pilas de papeles, ahora solo precisan el envío de un archivo por correo electrónico. Ya solo falta darle esa validez legal que, hoy, ya es posible con la firma digital y el certificado electrónico.

### Transformación digital

El pasado 30 de noviembre de 2021, el Consejo de Ministros, a instancias de la Dirección General de Política Económica, aprobaba el antepro-



yecto de Ley de Ley de Creación y Crecimiento de Empresas, conocido popularmente como Ley “Crea y Crece”, pues contempla una serie de medidas para estimular la economía digital y hacerla más resiliente ante cambios bruscos en las condiciones en que opera el mercado.

Y entre el conjunto de medidas para impulsar la inversión productiva, la innovación y la modernización de las empresas está el apartado del control de los pagos y la trazabilidad de las operaciones, para lo cual se establece la obligación para todos los sujetos económicos obligados a declarar IVA (organismos, empresas y autónomos) de enviar y recibir facturas electrónicas en todas las relaciones comerciales.

La Ley Crea y Crece está en fase de desarrollo aún, pues se tendrá que debatir y pulir en las Cortes, ya que se trata de un ambicioso proyecto de fortalecimiento y transformación de las bases económicas españolas y de armonización europea intracomunitaria.

Así, por ejemplo, el Proyecto de Ley contempla también medidas contra la morosidad, estableciendo que las empresas que no cumplan los plazos legales de pago no podrán licitar en contrataciones públicas ni acceder a subvenciones, incluidas las del Plan de Recuperación y Resiliencia y los fondos Next Generation.

La Comisión Europea calcula que en España la morosidad ha supuesto una pérdida de ingresos públicos de 6,8 millones de euros por el IVA no recaudado, más todo el monto que se comen las empresas que no han cobrado aún sus servicios

o mercancías. Se espera que la facturación electrónica sirva más eficazmente que la economía del papel para combatir la brecha del IVA y la morosidad, al mejorar la eficiencia de las operaciones comerciales, pero también contribuir a la lucha contra el fraude.

También se van a simplificar los trámites y costes para la creación de Sociedades de Responsabilidad Limitada, que podrá hacerse con un capital social de solo un euro, frente al mínimo actual de 3.000, y de forma telemática, aminorando plazos y reduciendo papeleo ante instancias notariales y registrales.

La Ley pretende también que con la factura electrónica las pymes y autónomos, los que más sufren con los plazos de tramitación de las grandes empresas y organismos públicos, aceleren su cobro ganando en liquidez y flujo de caja, fundamental para no perder rentabilidad. Todo lo que suponga eliminación de papel y envíos postales y se gane en trazabilidad y transparencia en las relaciones comerciales servirá de mejora en los costes transaccionales y de gestión, reducción de errores manuales, además del ahorro de tiempo y espacio.

### Programa informático

Otro tema fundamental es la confección de la factura. Valdrá cualquier programa informático capaz de emitirla en formato XML, siguiendo las guías de estilo que se establezca para los diversos campos que debe llevar, y siempre que lleve integrada la firma digital con validez de certificado electrónico. También vale delegar en un gestor externo que se ocupe de todo.

Las empresas deberán buscar proveedores de soluciones de factura electrónica que se adapten a cada necesidad. Si el volumen de facturas que se gestiona no es muy elevado, un programa manual de gestión online puede ser la opción más sencilla y económica. En caso de gestionar un volumen elevado de facturas, se puede optar por plataformas integradas con el ERP de la empresa, que automatizan el envío masivo de las facturas a sus receptores, en el formato que precisen, sin necesidad de dedicarle mucho tiempo ni esfuerzos.

El sistema tendrá que resolver de alguna manera un requisito nada banal: facilitar el acceso, visualización, descarga e impresión de la factura electrónica para los receptores, por lo que tendrá que haber algún repositorio al que se acceda con clave de seguridad. Además, se deberá mantener el acceso de las facturas electrónicas durante un periodo mínimo de cuatro años, aun cuando los destinatarios de éstas hubieren dejado de ser clientes.

Por tanto, se requiere también una solución preparada para trabajar desde la nube, que permita tener un control exhaustivo sobre todo el proceso de facturación, desde la creación de la factura hasta la aceptación por parte de su destinatario. También debe prestar el acceso a todas las facturas del cliente, en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Para que una factura electrónica tenga el mismo valor que una factura en papel es necesario que se tenga el consentimiento del destinatario, se garantice la legibilidad de la factura, se garantice la autenticidad del origen de la factura y se garantice la integridad del contenido.

Se contempla, igualmente, un régimen sancionador específico por no ofrecer a los clientes la posibilidad de recibir facturas electrónicas o no permitir su descarga, con una multa pecuniaria de hasta 10.000 euros.

## Plazos legales

La implantación de la factura electrónica obligatoria no sustituye al sistema SII (Suministro Inmediato de Información) vigente desde julio de 2017 para las declaraciones de IVA ante la Agencia Tributaria, que ya no había que esperar a hacerlo trimestralmente. Este seguirá funcionando como hasta ahora, con sus modelos y metodología B2G, pero servirá de espejo para la nueva obligatoriedad B2B que marcará un nuevo método estándar para las relaciones entre empresa, que será integrado con el empleado para rendir cuentas a Hacienda.

¿Cuándo se impondrá la facturación electrónica obligatoria? Aún no hay fecha para la entrada a tramitación en el Parlamento, cuyos plazos de discusión y tramitación no son exactos y pueden alargarse, pero la intención inicial es que esté aprobado antes del parón vacacional, y una vez publicado en el BOE, entre en vigor a lo largo del segundo semestre de 2022, para que empiecen a contar los plazos que se da a las empresas y autónomos para que adapten sus sistemas contables.

Como ocurrió con el SII, se establecerán dos fases, siendo las grandes empresas las primeras obligadas, que tendrán un plazo de doce meses para aplicar esta medida, que

hasta ahora era voluntaria si ambas partes estaban de acuerdo. La adopción no debería causar mayores trastornos, aunque sí es cierto que hay una serie de requisitos que hay que tener en cuenta, así como las multas por incumplimiento o quebrar el RGPD de protección de datos.

Cumplido el primer año, segundo semestre de 2023, entran en juego el resto de empresas, micropymes y autónomos que se encontrasen por debajo de la raya roja de los 8 millones de euros de facturación anual, que tendrán a su vez un plazo de dos años más hasta finales de 2025 para que gradualmente se vayan sumando. 

## Programa Kit Digital

Desde marzo se ha abierto el plazo de solicitud de ayudas de hasta 12.000 euros en empresas entre 10 y 49 trabajadores para la digitalización y adopción de herramientas bajo el programa Kit Digital, que está dotado de 3.067 millones de euros. A partir de julio podrán entrar el resto de micropymes y autónomos, a través de la página oficial de Acelera Pyme. Los requisitos por cumplir son mínimos, aunque será obligada la demostración de su buen fin y uso, pero las ayudas se distribuirán en riguroso orden de petición y mientras queden fondos.

De los diez epígrafes que contiene el llamado Kit Digital, el de digitalización y automatización de procesos internos incluye el apartado de la facturación electrónica, que tiene una subvención de hasta 1.000 euros (realmente, el importe máximo de la ayuda será de 1.000€ -hasta 3 usuarios- para empresas de entre 3 y 49 trabajadores, y de 500€ -hasta 1 usuario- para las de menos de 3 trabajadores y autónomos).

Se puede acceder al directorio de prestatistas de dicho servicio dados de alta publicado en la web de Red.es para localizar al más idóneo para contratar su implantación. Hay que tener en cuenta que solo se puede contratar un prestador del kit digital, así que si se va a querer optar a implementar o mejorar otros epígrafes (página web, tienda online, ciberseguridad, redes, equipos informáticos...) hay que asegurarse antes de que es capaz de servirlos todos.

El programa de Acelera Pyme menciona una serie de funcionalidades y servicios que debe incluir la factura electrónica para garantizar el flujo entre las empresas:

- *Facturas en formato estructurado*: posibilidad emitir en formatos estructurados, al menos en formato FacturaE, para facilitar su tratamiento automatizado.
- *Facturas ilimitadas*: podrás emitir un número ilimitado de facturas.
- *Cientes ilimitados*: enviar facturas a un número ilimitado de clientes.
- *Productos o servicios ilimitados*: número ilimitado de productos y/o servicios facturables dentro del catálogo.
- *Envío de facturas por correo electrónico*: la solución implantada posibilitará enviar facturas directamente por correo electrónico.
- *Personalización de facturas*: incluyendo la selección de tu logotipo.
- *Copia de seguridad periódicas*: con posibilidad de una periodicidad diaria.
- *Garantizado 1 GB de Almacenamiento/Histórico de facturas*: que facilitará el agente digitalizador o integrador.
- *Integración con otras soluciones*: la solución deberá disponer de APIs o Web Services para su integración con otras herramientas y programas de contabilidad, así como permitir la carga de datos de manera manual.
- *Control de vencimiento de las facturas*: aviso del vencimiento de facturas.
- *Cumplimiento*: podrás asegurar el cumplimiento de la normativa aplicable, en concreto el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación del Real Decreto 1619/2012.



NUESTROS PC GAMING/  
SOBREMESA O PORTÁTIL  
¡TE ESTÁN ESPERANDO!



pega **el salto**  
pásate a **primux**

TU MARCA ESPAÑOLA DE TECNOLOGÍA ACCESIBLE

 Windows 11

MARCA ESPAÑOLA DE INFORMÁTICA



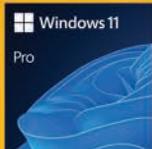
Equipos disponibles para entrega inmediata



Mail de contacto: [sales@primux.es](mailto:sales@primux.es)

## Nuevos portátiles Primux ioxbook™

Ligero, elegante y eficiente. Tu mejor aliado para el día a día.



8GB LPDDR4 | 256GB SSD M2  
Pantalla de 15,6" FHD IPS | Wifi AC

### ioxbook™ 1406F

Intel® Celeron™ | 4GB LPDDR4  
128GB SSD M2 | Windows 11 PRO  
Pantalla de 14,1" FHD IPS

### ioxbook™ 15CA

Intel® Celeron™ | 8GB LPDDR4  
256GB SSD M2  
Pantalla de 15,6" FHD IPS

### ioxbook™ 15R3A

AMD R3 3200U 2 cores hasta 3.5 Ghz

### ioxbook™ 15I3A

Intel® Core™ i3-1005G1  
2 Cores hasta 3,4 Ghz



Weight



Low Noise



2.4G + 5G  
Dual Band Wi fi



Big Touch-Pad



Teclado retroalimentado  
con ajuste de brillo



Carcasa metálica



USB C

## Equipos para oficina y hogar

All in one

Mini PC series X



MARCA ESPAÑOLA DE INFORMÁTICA

Equipos disponibles para entrega inmediata



Mail de contacto: sales@primux.es

## Crece la necesidad de implementar un software para el canal de denuncias

Canal de denuncias. En los últimos meses, las empresas han empezado a tener en mente estas tres palabras. Muchas de ellas ya lo tenían implementado, pero también son numerosas a las que les ha pillado por sorpresa.

**HABLAMOS DE** una herramienta que es de obligado cumplimiento tras la aprobación de la Directiva "Whistleblowing" (UE 1937/2019) con la que se pretende ayudar a combatir las acciones que vayan contra el código ético y el cumplimiento normativo general de una organización. Con retraso, el Gobierno publicó el pasado 4 de marzo el anteproyecto de ley que traspone la Directiva al ordenamiento jurídico de nuestro país, por lo que, una vez que se convierta en Ley, se transformará en una norma de obligado cumplimiento para organizaciones que tengan más de 50 empleados, así como administraciones públicas a cargo de núcleos de población de más de 10.000 habitantes.

### ¿Qué es un canal de denuncias?

Dejando de lado el lenguaje del Derecho, la aplicación de la normativa se reduce a que las empresas deben crear un canal de denuncias o comunicaciones, para que empleados, proveedores o cualquiera que tenga relación con la empresa pueda informar, de forma totalmente anónima y confidencial, respecto a cualquier actividad o conducta potencialmente irregular que suponga un incumplimiento del Código de Conducta de la organización, o bien la posible comisión de un delito penal.

Es decir, el canal no es más que un medio de comunicación entre el informante y la empresa. Puede ser un número de teléfono exclusivo o una dirección de e-mail, pero, como veremos más adelante, esta no es la mejor forma de implementarlo.

El objetivo de la normativa es que las empresas trabajen bajo unas pautas éticas, y la clave de todo ello la encontramos en que el denunciante debe permanecer en el anonimato en todo momento. Para ello se necesitan una serie de herramientas que garanticen dicho anonimato. De forma opcional, el canal de denuncias puede estar además gestionado por una persona independiente de la empresa, de tal forma que la organización no pueda tomar ningún tipo de represalia mediante el despido o la ruptura del contrato si, por ejemplo, hablamos de un proveedor.



Alejandro Delgado, socio de GlobalSuite Solutions.

El problema con el que se encuentran un gran número de empresas es que son conscientes de la obligatoriedad de implementar el canal dentro de su programa de compliance, pero no saben cómo hacerlo, qué características se necesitan, ni a quién hay que confiar la creación o la implementación de dicho canal. Ni tan siquiera saben que existen herramientas de software específicas que cubren las obligaciones que exige la Ley.

### Soluciones de software

Como hemos dicho, el canal de denuncias podría ser una simple dirección de e-mail, pero lo normal es que, con ello, se produzcan brechas de seguridad que hagan que el anonimato del denunciante desaparezca. Además, claro, de incumplir muchos otros requisitos que debe tener un canal de denuncias que cumpla con la legislación europea, como, por ejemplo, la trazabilidad de las acciones que se llevan a cabo para gestionar cada comunicación o denuncia.

Por eso lo recomendable es buscar una solución que cumpla con los requerimientos de privacidad y protección de datos exigidos por la normativa. Con una solución de software de canal de denuncias que incluya un cuestionario muy simple, el informante está a salvo de sufrir represalias por parte del denunciado, se ga-

rantiza la confidencialidad de la información y se puede efectuar una correcta gestión de las comunicaciones que lleguen.

Pero ¿qué es lo que hay que pedirle a un software de canal de denuncias? Al albor del nacimiento de la Directiva han empezado a aparecer soluciones, pero no todas ellas cubren las exigencias. Y las que lo hacen, o bien no se caracterizan por su simplicidad, o no tienen un coste competitivo. En principio, la sencillez es uno de los factores clave, tanto para que el denunciante pueda comunicar cualquier conducta irregular de forma simple, como para que el gestor de las denuncias pueda manejar de forma efectiva la información que ha recibido. Además, una solución de estas características debería incluir, como mínimo, un trazado de las acciones que se realizan para la gestión de la comunicación con el denunciante; una monitorización que permita controlar la situación de cada denuncia; o la posibilidad de creación de comentarios bidireccionales.

Además, es conveniente apostar por soluciones que permitan el agregado de información, la posibilidad de adjuntar archivos, la incorporación de alertas para saber cuándo llega una nueva denuncia o cuándo está a punto de

cumplirse el plazo de tramitación de la misma, la incorporación del anonimizado de manera automática, pero, sobre todo, una garantía de eficacia en la protección de todos los datos y la seguridad en su tratamiento.

## Elegir el partner adecuado

Como es lógico, se trata de elegir una herramienta que tenga unos elevados niveles de seguridad y cifrado, por lo que es fundamental la elección del partner adecuado que guíe a la empresa en la puesta en marcha del canal de denuncias. Si se cuenta con un socio especializado para que la implemente, incorporar la herramienta es sencillo, pero lo primero que deben hacer los responsables de la compañía es tener claro qué quieren hacer. Los canales de denuncias se pueden implementar de muchas maneras, y por eso es imprescindible tener clara la estrategia previa. Un partner especializado puede ayudar no solo en la implementación de la solución, sino también en la elaboración del desarrollo de dicha estrategia, así como sus procedimientos de gestión y análisis de posibles denuncias.

Gracias a su labor profesional, el partner concretará al cliente qué características debe implementar de la solución, cómo lo debe hacer y, finalmente, el precio de esta, ya que este depende de las necesidades y el tamaño que

*«Un partner especializado puede ayudar no solo en la implementación, sino también en la elaboración del desarrollo de la estrategia, así como sus procedimientos de gestión y análisis de posibles denuncias»  
(Alejandro Delgado, GlobalSuite)*

tenga la empresa. El partner es fundamental para informar a la empresa de si necesita más o menos almacenamiento, si sería necesario incorporar un soporte multi idioma, si hay que implementar varios canales de entrada de denuncias, o si se requiere una mayor profundidad en la información que hay que recopilar. Se trata de elegir un proveedor que conozca las necesidades de cada una de las empresas, y ofrezca distintas propuestas. Porque en los pasos previos es donde quizá sea más importante la labor que tiene que hacer el partner, ya que la implementación de un software de este tipo es realmente sencilla y, en general, en un periodo de dos o tres semanas la solución ya estará a pleno rendimiento.

Lo mismo sucede si la empresa, en vez de querer tener la solución en su infraestructura tecnológica, decide que sea un tercero el que la gestione. En este caso, la externalización debe confiarse a una organización que genere confianza y utilice una solución que ofrezca los requerimientos que hemos comentado a lo largo de este artículo. Con esta opción, la empresa se olvida de la gestión de la herramienta y de las denuncias, y permite la comunicación de irregularidades, de incumplimientos del código ético e infracciones legales a través de un adecuado tratamiento de la información, y además de forma legal y segura. La gran ventaja de apoyarse en un tercero es que ayuda en la gestión y ofrece al equipo de compliance una relación de total transparencia.

En definitiva, la obligatoriedad de implementar un canal de denuncias en las empresas hace que éstas deban apostar por un partner confiable que cuente con la mejor solución, que es aquella que garantice la confidencialidad de los datos, sea sencilla de utilizar y tenga un coste que se adapte de forma perfecta a sus necesidades.

**Alejandro Delgado,**  
socio de GlobalSuite Solutions

## Cuándo llega y cuáles son las sanciones

El 4 de marzo del 2022 el Consejo de Ministros aprobó la propuesta del Ministerio de Justicia del “Anteproyecto de Ley reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción”, por la que se transpone la Directiva (UE) 2019/1937 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre de 2019, relativa a la protección de las personas que informen sobre infracciones del Derecho de la Unión (más conocida como Directiva “soplar el silbato”). El plazo para llevar a cabo la trasposición acabó el pasado 17 de diciembre, y de los 27 países miembros solo Suecia, Malta y Portugal llegaron a tiempo. Por esa razón, la Comisión Europea abrió un procedimiento de infracción a España y el resto de 23 países.

En fase de anteproyecto todavía, debe ser sometido a la tramitación parlamentaria antes de su aprobación final, por lo que el texto propuesto puede aún sufrir modificaciones relevantes. Tras su publicación en el BOE, aún tardará 20 días en entrar en vigor y las empresas de más de 250 empleados dispondrán de tres meses para poder implantar un canal de denuncias y las compañías de menos de 249 trabajadores hasta el 1 de enero de 2023.

Se creará una Autoridad Independiente de Protección del Informante quién sancionará las infracciones cometidas, tanto en el sector público

como en el sector privado. Pueden ser responsables de infracciones tanto las personas físicas como jurídicas, así como un órgano colegiado respondiendo de forma personal sus miembros. Si son personas físicas van desde los 10.000€ por infracciones leves, hasta 30.000€ por infracciones graves y hasta 300.000€ por infracciones muy graves. Si es persona jurídica las sanciones van hasta 100.000€ en caso de infracciones leves, hasta 600.000€ en caso de infracciones graves y hasta el millón de euros en caso de infracciones muy graves.

En las infracciones muy graves la Autoridad Independiente de Protección del Informante puede acordar:

- Amonestación pública,
- Prohibición de obtener subvenciones durante un plazo máximo de cuatro años,
- Prohibición de contratar con el sector público durante el plazo máximo de tres años,
- Publicación en el BOE de las sanciones superiores a 600.000€.

También hay posibilidad de graduar la sanción teniendo en cuenta la reincidencia, la persistencia temporal del daño, la intencionalidad y culpabilidad del autor, el resultado del ejercicio anterior, la reparación de los daños causados, la colaboración con la autoridad independiente...

## Snom desvela las principales tendencias en comunicaciones para el canal en este 2022

El fabricante Snom Technology ofrece una serie de previsiones y tendencias en alza en materia de comunicaciones, para ayudar al canal a evaluar y ajustar su portafolio de cara a mejorar su negocio durante este 2022. Distribuidores y MSPs serán claves para ayudar a los clientes en su migración hacia la oficina inteligente. Telefonía IP y UCaaS, migración a tecnologías SIP y flexibilidad de despliegue marcarán la tónica durante el presente año.



A **TENOR** de la importante transformación digital que han emprendido un número creciente de empresas es de esperar que la evolución del mercado de TI para este año 2022 venga marcada por un aumento de la demanda de soluciones tecnológicas que ayuden a cimentar lugares de trabajo más inteligentes. En este contexto, los teléfonos IP serán claves para operar de forma más “inteligente” y automatizar algunas de las tareas más mundanas de la oficina.

Del mismo modo, y ante el apagado de la RDSI previsto para dentro de tres años, es previsible que un mayor número de empresas -muchas de ellas pymes- inviertan en la migración a tecnologías SIP. Por tanto, buscarán un socio que tenga experiencia en este proceso de migración para que la transición sea perfecta.

Por último, y dada la creciente demanda de soluciones innovadoras de comunicación a causa de los nuevos escenarios de trabajo, los fabricantes tendrán que ofrecer productos de telefonía de calidad, pero también flexibilidad de despliegue para responder a las distintas situaciones. Las personas buscan la misma experiencia de usuario y la misma calidad, independientemente del lugar desde el que trabajen.

“Al hablar de comunicaciones, la principal directriz que guiará a las organizaciones a lo largo del próximo año será la de integrar productos de calidad que aseguren un espacio de trabajo

flexible y renovado: la comunicación inteligente para la oficina inteligente”, afirma Miguel Anillo, Channel Manager de Snom Iberia. “En esta evolución, los distribuidores y los MSPs pueden aprovechar el apagón de la RDSI y la necesidad de que las empresas migren a la telefonía IP para presentarse como una ayuda y ofrecer asesoramiento sobre cómo gestionar ese paso”.

### Nuevos tiempos también en comunicación

El mercado de telefonía es un nicho en continua transformación y ya existen diversas soluciones habituales que han empezado a estancarse, como los equipos tradicionales de conferencias telefónicas, caros de instalar y basados en tecnología obsoleta. Las conferencias se han vuelto más inteligentes, ya que los usuarios pueden llevar su propio equipo de conferencia a cualquier parte utilizando altavoces portátiles. Estos son más pequeños y ofrecen más flexibilidad. Por tanto, es el momento perfecto para que los distribuidores y los MSPs empiecen a especializarse en estas alternativas más flexibles.

De igual modo, y como consecuencia de los problemas con la calidad de audio de algunos dispositivos (un percance muy común para los trabajadores durante el confinamiento y que sigue persistiendo ahora) estos actores deben aprovechar el paso al trabajo híbrido como una forma de pivotar hacia ofertas alternativas, como los auriculares inalámbricos y los teléfonos de escritorio portátiles.

Adicionalmente, y ante los nuevos retos en comunicación, algunas figuras como los instaladores de telefonía pura (tradicional) y los especialistas en redes están colaborando para ofrecer una respuesta conjunta. Los primeros conocen las expectativas de disponibilidad y calidad de la telefonía, pero no comprenden los entornos de red para las modernas comunicaciones de voz sobre IP. En cambio, los especialistas en redes dominan la infraestructura de base, pero no los requisitos específicos de los entornos de telefonía. Por tanto, ambas partes tienen la oportunidad de aprender la una de la otra y desarrollar un nuevo canal de revendedores de VoIP.

“El teletrabajo y, más recientemente el trabajo híbrido han transformado los hábitos de comunicación, y muchas soluciones tradicionales han demostrado no estar a la altura. Ante esta realidad, los socios de canal deben trabajar para acercar nuevas herramientas y tecnologías a los usuarios, mientras fomentan y estrechan la colaboración con otras figuras y ayudan a los proveedores a llevar los modernos teléfonos y equipos de comunicación a todas partes. En 2022, distribuidores y MSPs serán claves para mantener a todos conectados”, concluye Anillo.

### #InvestInOurPlanet

Coincidiendo con la celebración del Día de la Tierra el pasado 22 de abril, el colectivo Earthday.org ha pedido de nuevo a las empresas que introduzcan y apliquen las innovaciones y medidas necesarias para proteger al planeta bajo el hashtag #InvestInOurPlanet, este año más que nunca tras el hecho de que se hayan encontrado microplásticos en la sangre humana, otra sería confirmación de que ya es hora no solo de hablar, sino sobre todo de actuar.

Snom ha sido pionera en el campo de la sostenibilidad invirtiendo activamente en la reducción de la huella de carbono de sus productos y actividades, reorientación a largo plazo sus términos de producción. En boca de su CEO, Gernot Sagl: “Estamos convencidos de que también es posible ser sostenibles. Por eso estamos cambiando

# Alfred, la nueva generación de self checkouts

Diseño, rapidez, seguridad y adaptabilidad

## + Vanguardista

Diseño modular

Personalizable

Compacto

Versátil

Partner Tech,  
soluciones 360°



## + Valor añadido

IA Predicción  
de hurto

TPV All in One

Balanza  
+ Escáner

Software  
de gestión

Gestor de efectivo

Una empresa líder con el mayor catálogo de soluciones del mercado

Soporte técnico personalizado 365 días, con técnicos de campo en toda España

Quieres saber más  
sobre Alfred?

913 120 632  
comercial@partner-tech.eu  
www.partner-tech.eu

**PARTNER**

CARE . TRUST . RESPONSIBILITY

gradualmente los procesos de producción de los nuevos productos, entre otras cosas”.

Sin embargo, optar por lo reciclado o reciclable no es sencillo. El público en general cree que para reducir la huella de carbono lo más fácil es modificar los materiales de embalaje de los productos manufacturados. Pero casi nadie se pregunta qué intangibles hay detrás de esto. Especialmente en el caso del hardware, para muchos usuarios, un embalaje externo e interno bien diseñado contribuye a una primera impresión de alta calidad de un producto. Esto significa que, independientemente de dónde se inicie el cambio, es necesario redefinir todo y rediseñar e implementar líneas enteras de empaquetado. Esta acción requiere tiempo y recursos y, por supuesto, también implica un coste económico. En consecuencia, el uso de materiales reciclables es siempre más caro inicialmente que los embalajes tradicionales.

Ya no es solo si se está dispuesto en la recompensa emocional de la compra a ceder en términos de impacto de imagen, sino de incluso pagar un poco más. “Nos atrevimos a dar este paso el año pasado. Teniendo en cuenta nuestra amplia cartera de productos, la transformación de los procesos de empaquetado y los contenidos de todos nuestros teléfonos de sobremesa nos llevará unos dos años. En ese tiempo, los costes de esta conversión deberían reducirse al nivel habitual. Aunque se trata de un proceso largo, con ello esperamos ahorrar unas 1,5 toneladas de plástico al año”, continúa Sagl.

Pero eso no es todo: Snom también ha optado recientemente por utilizar un material compuesto por fécula de patata para el relleno de sus cajas. Y otro paso hacia la optimización de los recursos existentes es la decisión de utilizar materias primas recicladas

para las nuevas familias de productos, como ya es el caso de la serie Snom 8xx, donde el 20% de las materias primas utilizadas para fabricar los productos serán recicladas. “Aquí el proceso de conversión es aún más amplio, porque primero hay que identificar las materias primas reciclables adecuadas y adaptarlas eficientemente en la fábrica para cubrir los requisitos de nuestros teléfonos. Por ello, deben tener el mismo grado de resistencia, pero también de calidad, que los antiguos materiales utilizados”, explica el director general.

Ya no basta con hablar, ¡las empresas deben poner de su parte! Y este compromiso hay que trasladarlo a lo largo de la cadena de valor, para que el mensaje positivo llegue al cliente final. El canal en este punto adquiere entonces una importante responsabilidad, haciendo de la sostenibilidad otro argumento de venta. 

## Premios dados y recibidos

Snom anunciaba el pasado mes la lista de sus distribuidores europeos más relevantes de su ejercicio fiscal 2021/22, entre los que destacó por tercer año consecutivo la española Wifidom, galardonada como Gold Distributor. Los Distributor Awards están integrados por catorce referencias: ocho empresas distinguidas con el estatus “Platinum Distributor” y otras seis que cuentan con el reconocimiento “Gold Distributor”, los reconocen factores cuantitativos (ingresos por ventas) pero también cualitativos, distinguiendo a aquellos partners que sobresalen por sus capacidades de atención a sus revendedores, tanto en términos de disponibilidad de existencias como de conocimientos técnicos. En el caso de Wifidom, se han valorado estos aspectos, y, por supuesto, su apuesta especializada por Snom y el trabajo de sus comerciales para adquirir nuevas formaciones, para ampliar el número y la facturación de sus clientes.

Según el director de canal Miguel Anillo, “el éxito de Snom no solo radica en sus productos, sino también, en los profesionales de los que se acompaña, partners especializados que cada día muestran su compromiso con esta compañía recomendando e instalando sus dispositivos en



Guillermo Ruiz (BDM de Wifidom) con Miguel Anillo.



Miguel Anillo con David Tajuelo (director general de NFON Iberia).

todo el mundo”. A lo que añadía: “El apoyo de Wifidom ha sido muy importante para conseguir un año de éxito, máxime en un momento en que las mayores necesidades de movilidad y flexibilidad provenientes del teletrabajo y los nuevos requisitos en comunicación han agilizado la demanda de este tipo de soluciones. Qué menos que reconocer su trabajo y premiar su dedicación y especialización hacia Snom”.

Por otra parte, NFON Iberia ha celebrado un par de semanas antes la primera edición de los ‘NFON Partner Awards’ con el objetivo de galardonar también a aquellos socios cuyo trabajo ha destacado a lo largo de 2021. Entre otros premiados, Snom ha sido nombrado “Partner Fabricante 2021” por ser el desarrollador de hardware y proveedor de dispositivos más activo y competitivo en la promoción de las ofertas de NFON.

En esta ocasión, Anillo explicaba: “El teletrabajo y el trabajo híbrido han dado paso a diferentes ecosistemas de puestos de trabajo, por lo que cada vez son más las empresas que deciden invertir en soluciones de comunicación IP que les permitan construir un espacio laboral flexible, inteligente y seguro. Recibir este galardón de manos de NFON es el mejor reconocimiento a nuestra labor, al trabajo que realizamos para modernizar y optimizar la infraestructura de comunicación de cualquier tipo de empresa”.

## Hitachi Vantara consolida su estrategia de canal que ya supone el 80% de sus ingresos

Hitachi Vantara, subsidiaria de Hitachi Ltd dedicada a la infraestructura digital, gestión y análisis de datos y soluciones digitales, cada vez es más multinacional y menos japonesa: más del 50% del negocio es internacional, y en esa realidad, España aporta su granito de arena, pues se ha cerrado el año fiscal en España con un crecimiento del 10% en comparación con el anterior ejercicio.

**PESE A** la compleja situación actual debida a la falta de semiconductores, el incremento de los precios de las materias primas y la expansión global de la pandemia (y el cierre comercial con China) y en Japón la caída del uso de cajeros automáticos, la compañía ha visto mejorados sus datos de crecimiento respecto al pasado año; principalmente impulsada por los verticales de banca y seguros y el de retail.

“El año fiscal se ha dado razonablemente bien, con un crecimiento del 18% de los ingresos, mientras que los beneficios han crecido un punto y medio. En España se ha dado un crecimiento del 10% por lo que estamos razonablemente satisfechos”, comentaba Valentín Pinuaga, Country Manager España & Head of Commercial Sales EMEA Western. “La previsión para el próximo ejercicio 2022-23 es estar en cifras récord, y el número de pedidos actual es indicativo de que sea así, pese al actual entorno con ciertos riesgos”.

Por otro lado, también se ha consolidado el cambio de estrategia anunciado hace dos años. Esta nueva hoja de ruta pretendía pasar la mayoría de las ventas a un modelo basado en el canal de distribución que, actualmente, ya supone un 80% del total de la cifra de ingresos de la compañía en España. “Esto demuestra el acierto de cambio de enfoque de las unidades de negocio hace unos años para ser más digital y enfocados en negocios de más valor añadido, para lo cual hemos tenido que hacer algunas desinversiones y comprar nuevas empresas”, añade Pinuaga.

Por sectores, los que mejor han funcionado son el financiero (banca y seguros) y el retail, que han visto recuperar la demanda tras la pandemia. En lo que respecta a su oferta de soluciones, los nuevos modelos Mid Tier de la serie 5000 del Virtual Storage Platform (VSP) y el VSP E-Series para facilitar la implementación de nube híbrida, junto con el área de servicios profesionales, son los que



Valentín Pinuaga (Country Manager España & Head of Commercial Sales EMEA Western) en Hitachi Vantara.

han experimentado un mayor crecimiento. Lumada se ha constituido como una capa común en las soluciones modulares, indicativo en TI como principal impulsor (constituyen el 40% de los ingresos), pero también en energía que va ganando enteros. “En este sentido, iya somos una compañía más multinacional que japonesa! Japón supone el 41% del negocio, el resto procede de las demás regiones. Europa supone un 13% de los ingresos, principalmente en áreas de energía y movilidad”, apunta el directivo español.

### Perspectivas del canal

En cuanto al canal, el segmento de cuentas del área de Comercial ha crecido un 35% respecto 2020. “Tradicionalmente nuestro cliente tipo era el Ibex 35, pero ahora son las que llamamos ‘cuentas comerciales’ las que están tirando del carro, para ello es fundamental la labor del canal, que ha encontrado en el midmarket un interesante caladero. La previsión para el FY22 es crecer un 12% en España, espero incluso crecer más y estar más cerca del 20 que del 10, pero no voy a hacer vaticinios no me vaya a salir un Fernando Simón”.

Otro mercado incipiente es el de las administraciones públicas, principalmente si los nuevos proyectos se pueden encuadrar dentro de las ayudas comunitarias NextGen y los kits digitales. “No tanto en la administración local, como la central y autonómica, donde sí estamos haciendo cosas combinadas para la transformación digital y la electrificación sostenible en base a la huella de carbono, pues podemos unir estos dos mundos bajo Lumada”, aporta Pinuaga. “Aunque los fondos están aún por ejecutar, ya estamos colaborando con integradores y agentes digitales, este año se espera que salgan ya grandes concursos”.

En cuanto a la empresa privada, además de dar soporte a los nuevos servicios que demandan las compañías, se ha visto que pese al parón a que se vio sometida la actividad industrial por la pandemia, muchas otras empresas se vieron acuciadas a refrescar su puesto de trabajo no solo con un ordenador, sino con las infraestructuras de redes y soporte que hay por detrás. “Han pasado dos años, y ahora con la vuelta a la oficina aprovechando los fondos hacen esfuerzos para seguir con la transformación digital y sectores que han estado en hibernación empiezan a invertir otra vez como la banca ante la expectativa de la subida de intereses, de hecho incluso esperamos que en España queda aún pendiente alguna operación corporativa”. Se espera también crecimiento en el retail, así como en la industria, el transporte y los edificios inteligentes, en cuanto a la racionalización del consumo de energía y la sostenibilidad.

Se mantiene como mayoristas de Hitachi a Arrow y a GTI (ahora en Esprinet) y su red de partners, pues es su modelo principal de llegar al mercado. “La idea es llegar a ser 100% canal, aunque a día de hoy todavía hay clientes legacy que se siguen llevando directamente”, explica el country manager. Que añade: “Tenemos tres tipos de cuentas: las Platinum, que llevamos todas nosotros directamente, con im-

ENERGY  SISTEM

Encuentra el periférico  
Office que necesitas.

# Office

La gama Office te ofrece los mejores  
auriculares y periféricos para  
tus jornadas de trabajo. Diseño,  
funcionalidad y ergonomía.  
¡Que nada frene tu ritmo!



HEADSET

## Office 6



OFFICE

## Mouse 5 Comfy



OFFICE

## Wireless Set 3 Silent



DE VENTA EN:



# READY FOR GAMING

Que nada te saque del juego.

# EVS

GAMING

by Energy Sistem



## Gaming Speakers



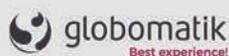
## Gaming Mice / Keyboards



## Gaming Accessories



DE VENTA EN:





Antonio Espuela (Technical Sales Director) y Margarida Fontainhas Marques (VP Head of Digital Solutions BU) en Hitachi Vantara.

plicación de acuerdos globales; las Enterprise, que estamos en una proporción 80/20 y que queremos invertir en 20/80; y las Comerciales, que tienen que ser 100% canal”.

En esta dinámica, la transformación del catálogo de soluciones de Hitachi en un modelo XaaS de todo como servicio servirá de acelerador para la conversión del negocio y “que sean todas las cuentas Comercial y Enterprise 100% canal en uno o dos años. Para ello también empaquetamos servicios para que sean comercializados a través de nuestros mayoristas, o son ellos mismos quienes lo hacen y se ocupan del soporte. Aún falta por llegar nuevos productos, pues seguimos perfilando la oferta XaaS, pero se trata de empujar a los partners a que se hagan cargo de estos servicios y generen su propio negocio para revender o añadir nuevos servicios propios, sobre todo dentro de la gama Comercial”.

#### Centros de desarrollo y entrega

Durante la rueda de prensa también se ha dado a conocer el área de reciente creación

de Digital Solutions en 2020 que nace fruto de la fusión con Hitachi Consulting. Esta área se encarga de la consultoría de negocio y desarrollo de TI, que complementa la oferta existente de Hitachi Vantara y agiliza la completa transformación digital de sus clientes y la aceleración de los procesos Time-to-Market. Además, en FY21 superó sus objetivos de negocio en este apartado en un 104% en España, lo que supone el 20% de la cifra global del área de Digital Solutions en EMEA.

Las nuevas aplicaciones requieren de nuevos modelos de gestión. En respuesta a esto, Hitachi Vantara ha puesto en marcha sus nuevos HARC (Hitachi Application Reliability Centers) en tres ubicaciones: Lisboa, Dallas y Hyderabad. Se trata de una instalación especialmente diseñada para brindar servicios de fiabilidad de aplicaciones que modernizan y automatizan la administración de cargas de trabajo en la nube a través de la integración de personas, procesos, metodología y herramientas como AIOps o Cloud FinOps.

“Con este nuevo centro en Lisboa y tras la apertura el pasado año del centro de competencia comercial de Barcelona, Hitachi Vantara da un paso más allá en el compromiso de crecimiento de la compañía en Europa y especialmente en Iberia”, ha afirmado Margarida Fontainhas Marques, VP Head of Continental Europe, Digital Solutions BU en Hitachi Vantara. “El centro de Lisboa va a empezar a atender también a España. Se espera que se dupliquen los equipos en Iberia y pasar a 700 empleados, debido no solo al crecimiento orgánico del negocio, sino al traslado de cargas de trabajo que se estaban llevando desde Polonia y Ucrania donde había 7.500 trabajadores y que los clientes están pidiendo migrar a otros territorios menos inseguros. Por eso se espera que la compañía invierta más en Iberia y quizás superemos ese 100% de crecimiento. A día de hoy, el centro atiende un 80% a Portugal y territorios como Angola, y un 20% a España. Pero está claro que el mercado español es mucho más grande

y tiene mucho por crecer, mientras que el portugués está ya saturado”.

Hitachi ha invertido en 2021 un 15% más en nuevos recursos en los centros delivery de India, Vietnam y Portugal. Cada uno está especializado en un tipo de solución, desde outsourcing para digital workplace a más infraestructuras con capa analítica de datos e inteligencia o IoT con Lumala. “Desde Lisboa se entregan soluciones tipo analíticas, Lumala y desarrollo de aplicaciones a clientes globales (Estados Unidos, Gran Bretaña, Países Bajos...), Vietnam está más centrada en soluciones Edge e IoT, mientras que India se reserva a sistemas SAP y Oracle”, señala Fontainhas Marques. “Pero también se interactúan entre las tres geografías con nuevas competencias o con más capacidades”. La directiva también constató un hecho: las dificultades que está atravesando todo el mercado TI a nivel mundial por encontrar gente preparada para contratar. “No solo faltan, sino que están agotadas, incluso en la India. Y en todos los perfiles”.

#### Un mundo híbrido

Los retos del mundo moderno pasan por saber conjugar una parte en la nube y una parte en casa, y mover las cargas según sea más rápido, más flexible o más económico. “Pero manejar diversos entornos conlleva complejidad. Hitachi facilita esa nube híbrida con hardware, software y servicios”, relataba Antonio Espuela, Technical Sales Director para España, Portugal e Italia de Hitachi Vantara. “Todos nos queremos parecer a esos competidores que han salido del pago por uso. Por eso evolucionamos toda nuestra oferta tecnológica hacia un modelo XaaS”.

El 80% de las compañías en 2021 contempla ya una estrategia híbrida, cuya demanda se ha duplicado durante el último año y un crecimiento CAGR del 14% hasta el 2025. Hitachi responde con tecnología flexible (hiperconvergente, por ejemplo) y adaptable (que incluya el legacy y arquitecturas basadas en software-defined en el estándar x86). “Los datos están en todas partes y dispersos. Con Lumada, que es una suite de propósito general de extremo a extremo se facilita la gobernanza a aquellas compañías que quieren ser data driven”, señalaba Espuela. “La ventaja nuestra es que también fabricamos aparatos y maquinaria, como transformadores, motores eléctricos o trenes por lo que somos expertos en equipamiento”.

De la nueva oferta de Hitachi, los representantes de la empresa en la presentación qui-

*«Tradicionalmente nuestro cliente tipo era el del Ibex 35, pero ahora son las que llamamos ‘cuentas comerciales’ las que están tirando del carro, para ello es fundamental la labor del canal, que ha encontrado en el midmarket un interesante mercado. La previsión para el FY22 es crecer un 12% en España»*

*(Valentín Pinuaga, Hitachi Vantara)*



sieron destacar tres aspectos: almacenamiento como servicio, los centros HARC y Lumada para el DataOps. “Storage as a Service es un servicio por tallas que permite a través de un contrato desde un año hasta cinco adquirir un espacio mínimo de 50 TB hasta petabytes con un pago flexible según necesidades y con SLA de 99,99% de alta disponibilidad”, explica el director de Ventas. “Hacemos que lo comercialicen nuestros partners. E irán llegando nuevos XaaS, por ahora ya tenemos el 30-35% de nuestro portfolio bajo esta modalidad, y esperamos que en tres años sea el 100%”.

Por otro lado, los tres centros HARC están diseñados para atender los nuevos criterios DevOps. Según palabras de Espuela: “Estos centros de fiabilidad operan según los principios de Site Reliability Engineering y aprovechan los ingenieros full-stack y los SRE para brindar una administración de cargas en la nube de última

generación”. A lo que añade: “Las aplicaciones modernas requieren una gestión moderna. Cada vez más compañías tradicionales se transforman en factorías de software, pero al final el caos es mayúsculo si cada departamento está desarrollando sus apps y se necesita un entorno uniforme. Desde los HARC se puede automatizar todo el proceso y saber qué aplicaciones se han quedado viejas, cuáles sirven todavía, cuáles hay que evolucionar a teléfonos móviles... Aún hay clientes reacios, sobre todo en la Administración Pública. Su modelo de contratación en base a presupuestos cerrados anuales lo hace más complicado”.

Las cuatro aplicaciones principales del nuevo portfolio de Lumada Inspection Insights son Hitachi Image Based Inspections, Hitachi Intelligent Infrastructure Monitoring, Hitachi Vegetation Manager y Hitachi Map, soluciones disponibles de forma integral o independiente. Estas repre-

sentan los últimos avances de la compañía en sus crecientes ofertas de Operaciones de Datos (DataOps) y el Internet de Cosas para los sectores industrial, energía o automoción (IIoT). Esto nos lleva a Lumada DataOps como el método para conseguir dar confianza al dato, determinando su origen y linaje, pues sin ello la desconfianza se acentúa y la productividad puede bajar hasta en un 30%. “Tener una visión de 360° de los clientes con la creación de vistas completas, asegurar un cumplimiento de las normativas, mantener un tracking de la logística y el mantenimiento, e incluso disponer de medidores en tiempo real de emisiones y consumo energético marca la diferencia pese a las dificultades del mercado”, concluye Espuela. “Continuamos aumentando nuestra presencia en sectores clave, además de acompañar a nuestros clientes en el camino hacia la nube híbrida y ayudarles a sacar el máximo partido a sus datos para tomar decisiones estratégicas”. 

## El futuro: nube híbrida, los modelos XaaS y la gestión de los datos

De cara al próximo año fiscal, y con el objetivo de continuar en la senda del crecimiento en España, la Hitachi Vantara ha identificado durante la rueda de prensa celebrada en Madrid tres retos y tendencias estratégicas en los que poner el foco y priorizar.

En primer lugar, la nube híbrida. Se encuentra en pleno crecimiento, su adopción durante el pasado año se ha multiplicado por dos según datos de IDC y, de acuerdo con datos de Gartner, el 90% de todos los entornos de TI gestionados serán entornos híbridos en 2025. Afrontar este reto conlleva una gran complejidad, para ello la compañía centra sus esfuerzos en facilitar su implementación con servicios y soluciones ágiles, flexibles y adaptables a la nube híbrida. También propone la transi-

ción hacia arquitecturas software-defined y una oferta “Near-Cloud”, así como los nuevos centros de servicio para gestión de nube híbrida, la modernización del core digital en la nube privada y la transición de todo el portfolio tecnológico en XaaS.

Avanzar hacia los modelos XaaS (Anything as a Service) se posiciona como el segundo reto de la compañía. Gracias a este nuevo enfoque en el que todo puede ser concebido como un servicio, sus clientes pueden tener una mayor flexibilidad en los periodos de contratación y los pagos mediante una cuota mínima y una tarifa que se adapte en función del consumo mensual, mayor escalabilidad, una única consola para gestionar todo el almacenamiento Cloud y un despliegue más rápido.

En tercer lugar, Hitachi Vantara también afronta el gran reto frente a la gestión de los datos. Los datos están en todas partes. Según un estudio de la compañía, el 94% de las organizaciones tienen los mismos datos repartidos en dos o más silos de información, así mismo el 42% de los CDO afirman que afrontar las políticas de privacidad y cumplimiento de los datos es su mayor reto. Para hacer frente a estos desafíos, Hitachi Vantara cuenta con Lumada DataOps, que permite una gestión de datos impulsada por la Inteligencia Artificial a través de una plataforma nativa en la nube para mejorar el flujo de datos y la productividad de las empresas convirtiendo los datos en conocimientos para potenciar la innovación digital.

## Microsoft anuncia nuevas ampliaciones de su inversión en la Región Cloud española

Aprovechando la visita a España del nuevo presidente de la multinacional norteamericana Brad Smith (que se postula como cuarto en la línea sucesoria tras Bill Gates, Steve Ballmer y Satya Nadella), con la APD (Asociación para el Progreso de la Dirección) como anfitriona, y ante una selecta audiencia de empresarios, directivos y periodistas, el también consejero delegado de Microsoft Corporation se sometió a un coloquio conducido por Laura González Molero donde se fueron desgranando 'facts and trends' de primera mano: "Estoy aquí para que nos digáis qué necesitáis de nosotros".

**BRAD SMITH**, curtido abogado y apagafuegos de la gran corporación norteamericana, venía de lidiar en Bruselas donde ha tenido que entonar ante la Comisión de la Libre Competencia un mea culpa y un "nos equivocamos, no volverá a ocurrir" ante la denuncia de un grupo de empresas perjudicadas en la nube de que diversos servicios ofrecidos por Microsoft se encarecían incomprensiblemente cuando se trasladaban las cargas de Azure a alguna de las nubes públicas rivales (Google Cloud Platform o Amazon Web Services). Y es que no sería la primera vez que cualquiera de las tres empresas norteamericanas tiene un encontronazo con la legislación europea extremadamente garante en el tema de la privacidad y la soberanía de los datos en la nube.

Así, primero de todo, la visita estaba revestida de un cariz institucional y englobaba otros países europeos con los que negociar diversos términos, entre los que revolotea la idea de la puesta en marcha del controvertido Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales -más conocido como 'la tasa Google'- que repercutiría a algunos servicios digitales. La parada española incluía una apretada agenda con visitas a las cuatro ministras de los distintos ramos del Gobierno de España: la vicepresidenta primera y ministra de Asuntos Económicos, Nadia Calviño; la vicepresidenta tercera y ministra de Transición Ecológica y Reto Demográfico, Teresa Ribera; la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto; y la ministra de Defensa, Margarita Robles, interesadas en la tecnología que puede ofrecer Microsoft en "Ciberseguridad, Inteligencia Artificial, Skills y Sostenibilidad" y en la consolidación de una importante inversión que regará parte del suelo digital español.

De hecho, los famosos fondos europeos Next-Gen suponen una gran oportunidad de negocio compartido a través de alguno de los PERTE que está poniendo en marcha el Gobierno, caso del



de la Nueva Economía de la Lengua, conocido popularmente como 'Perte del español'. "Gracias por esta productiva reunión (...) Estoy segura de que la cooperación entre Microsoft y España con la puesta en marcha de la región cloud favorecerá nuestra apuesta por la digitalización y contribuirá a la dinamización de la economía y a la creación de empleo de calidad", había tuiteado Maroto.

Pero antes de comenzar esta ronda, el alto directivo de Redmond atendió a un nutrido grupo de miembros de la APD a los que mostró su visión sobre la regulación de las grandes tecnológicas, que ha señalado de inevitable: "La UE es líder en la legislación de la privacidad, pero debe seguir dando pasos. La regulación de la tecnología está llegando y los gobiernos van a tener un papel fundamental", ha afirmado. "No importa que te guste o no, está llegando. Así que te centras en adaptarte a ella". El directivo reconocía la imposibilidad por parte de los ciudadanos de leerse todos los términos y condiciones para ceder o dar acceso a sus datos y ha destacado que, pese a su impacto relativamente positivo, nadie tiene tiempo para llevar a cabo solicitudes sobre la información que recogen cada una de las empresas que tiene que aceptar. Y la frag-

mentación de regulaciones en torno a la privacidad a nivel internacional no ayuda.

Antes, González Molero señalaba la estrecha relación que la APD mantiene con Microsoft desde siempre, un vínculo que ha permitido acoger en sus diversas etapas a los directivos más sobresalientes desde Gates a Nadella, pasando por Ballmer, "y que nos han ayudado a gestionar retos del pasado y que esta vez no será diferente. Pero no todas las olas de digitalización han sido iguales. En la presente son tantas y tan abrumadoras que hay que pararse a pensar en las consecuencias que puedan tener en la salud de las personas y en la salud del planeta".

Los grandes retos de la inteligencia artificial, la ciberseguridad, el talento, la sostenibilidad han sido analizados por el propio Brad Smith en su libro "Tools and weapons" (ejemplar que se regaló a la audiencia como detalle de asistencia), y servía de introducción de la figura de este directivo miembro de Microsoft desde hace décadas. "Brad está en Microsoft desde 1993, pero antes había sido el primer abogado de una importante firma en tener un PC para trabajar: ¡fue la condición suya para aceptar el empleo!", cuenta la presidenta de la APD.

# Llevamos los kioscos al siguiente nivel

Tecnología, diseño, resistencia  
y personalización a medida.



Las mejores soluciones 360° para interior y exterior.

Quieres saber más  
sobre nuestros  
kioscos interactivos?

913 120 632  
comercial@partner-tech.eu  
www.partner-tech.eu

**PARTNER**

CARE . TRUST . RESPONSIBILITY

El directivo comentó que había “visitado ya Madrid hacía 40 años, y que la evolución ha sido espectacular, en lo social y en lo tecnológico. De hecho, cuando llegué en 1988 la compañía apenas contaba con diez empleados, y hoy rondan los 850 trabajadores”. Pero a pesar del “extraordinario y desafiante” momento que vive la tecnología, “que tiene hoy más que nunca la misión de proteger a las personas y a los países”, eventos paralelos como la invasión rusa de Ucrania evidencian los peligros de la ciber guerra.

A lo que añade: “Microsoft está ayudando con decenas de miles de dólares para que las compañías ucranianas puedan seguir funcionando en la nube, así como 16 de los 17 ministerios del país, a pesar de que uno de los tres principales objetivos de guerra rusos ha sido destruir servidores y centros de datos. Se está produciendo una guerra en el ciberespacio que empezó mucho antes que la guerra física, fuimos los primeros en verlo desde Washington, y no se descartan que se puedan expandir acciones destructivas fuera de Ucrania para tomar represalias contra aquellos países que decidan brindar más asistencia militar a Ucrania. Toda la economía depende de respetar las fronteras. Es una nueva era en todos los sentidos para la Humanidad, da igual que estés en España o en Japón”.

## Nueva región de Azure en Iberia

El representante de Microsoft también compartió en primicia anuncios importantes en torno a la estrategia de la compañía en ciberseguridad, la soberanía del dato y sobre la apuesta e inversión de Microsoft en España con la próxima apertura de su región de centro de datos. Así, Smith ha anunciado una ampliación de las inversiones de Microsoft -sin cuantificar su montante- para ofrecer servicios en la nube desde centros de datos ubicados en España, y ha confirmado que mantiene el plan previsto para proporcionar zonas de disponibilidad que ofrecerán servicios mejorados de baja latencia y alta disponibilidad. “Ya no hablamos de años sino que estamos hablando de meses para que los datos de las empresas españolas y del Gobierno de España puedan estar almacenados en territorio español”.

Para ello, la compañía ha iniciado los trabajos de expansión de su enésima Región Cloud con centros de datos adicionales previstos en los municipios madrileños de Algete (dos según su alcalde), Meco y San Sebastián de los Reyes, a sumar el recién inaugurado junto a NTT en el polígono Európolis de Las Rozas calificado de Tier



3 y con hasta 6,3 MW de capacidad máxima, con el objetivo de dar respuesta a las optimistas previsiones de crecimiento de la demanda de servicios y soluciones cloud por parte de las empresas y administraciones públicas españolas.

La nueva Región Cloud de Microsoft, así como la expansión prevista, son una prueba del compromiso de Microsoft con España, tal y como ha destacado el President and Vice Chair, que anunciaba también la puesta en marcha de programas de capacitación digital que impartirá formación y certificará en ciberseguridad, y de forma gratuita, a más de 10.000 personas en España, además de otras iniciativas ligadas a la apertura de los centros de datos de Microsoft en nuestro país como el hub de IA en Barcelona.

“La próxima disponibilidad de la nueva Región Cloud de Microsoft, desde la que se ofrecerán servicios y soluciones de nube inteligente y segura, favorecerá la digitalización de las empresas y administraciones públicas españolas y contribuirá a la dinamización de la economía y a la creación de empleo especializado”, explica Smith. “Este plan de expansión da una pista de la apuesta de inversión millonaria de Microsoft en España y de su confianza en el crecimiento de la demanda

*«La UE es líder en la legislación de la privacidad, pero debe seguir dando pasos. No importa que te guste o no, está llegando. Así que simplemente te centras en adaptarte a ella» (Brad Smith, Microsoft)*

de soluciones cloud, así como la cabeza de puente entre tres continentes”.

Como se señalaba, Microsoft lleva invertidos en estos años en centros de datos europeos más de 12.000 millones de dólares repartidos en 17 países. Por fin le ha llegado el turno a España, que gracias a esta próxima región cloud, los datos de empresas y gobiernos españoles se alojarán en España, a diferencia de ahora, cuando se encuentran en Amsterdam o Dublín, ganando en cifras de latencia y soberanía del dato a la hora de prestar servicios digitales. Y se dejaba deslizar un pequeño zaska: “Tenemos un enfoque más centrado que la competencia que nos hace más sencillo llegar a más acuerdos. El perfil de Microsoft como socio en la transformación empresarial no utilizará los datos para competir contra sus clientes ni tiene previsto abrir bancos o farmacias”, en velada alusión a otros rivales como Amazon o Facebook.

## Formación y certificación gratuita en ciberseguridad

La conversación recorrió numerosos puntos, como el impacto de la digitalización en la mejora de economía y la competitividad empresarial y la capacidad que tienen tecnologías, como el cloud o la IA responsable y ética, para mejorar el bienestar social y la sostenibilidad. Durante su intervención, Brad Smith ha destacado en especial el lanzamiento de este programa global de formación en una veintena de países y que en España tiene el objetivo de proporcionar formación y certificación gratuita en ciberseguridad a más de 10.000 personas.

Microsoft alerta del elevado riesgo de ciberamenazas que se cierne sobre empresas y organismos públicos de todo tamaño, pero en especial la importante falta de profesionales de ciberseguridad que sus plantillas necesitan. Según datos del Instituto Nacional de Ciberseguridad (Incibe), entidad referente para el fortalecimiento de la ciberseguridad y el impulso del talento en torno a este sector, y ONTSI, a través de un informe elaborado para ObservaCiber, la brecha de talento demandado en el área de ciberseguridad en España es superior a los 26.000 profesionales. Por su parte, LinkedIn ha detectado que la demanda de habilidades de ciberseguridad en Europa ha crecido un 22% en el último año. “Es otra prueba de nuestro compromiso con este país”, ha apuntado Smith.

La iniciativa, que cuenta con el apoyo de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (Fundae), se centrará en la formación de desempleados y el reciclaje de profesionales técnicos,

con el objetivo de ayudarles a obtener las certificaciones de seguridad de Microsoft (SC-900 y SC-200) para mejorar su empleabilidad. El programa de capacitación incluirá también formación adicional para personas en situación de vulnerabilidad, que se impartirá gracias a la colaboración de tres organizaciones sin ánimo de lucro: Fundación Esplai, Fundación ONCE y Fundación GoodJob. “Una buena noticia es que no necesitas tirarte cinco años estudiando un grado universitario, puedes adquirir competencias digitales específicas en unos pocos meses que complementen tu formación”, apostillaba Smith.

## El verde de Microsoft

La sostenibilidad también está dentro de los planes de Microsoft, como ha remarcado Brad Smith. Aunque está requiriendo de “un aprendizaje ‘fast and furious’. Tenemos una década de retos por delante. Estamos en un momento inmaduro todavía para abordar el cambio climático con precisión. De ahí la importancia de invertir en sostenibilidad”. Como ejemplo, Microsoft colabora con la Fundación Repsol en un proyecto de reforestación en Torremocha de Jarama, al norte de la Comunidad de Madrid. Con esta iniciativa se ha facilitado la creación de un nuevo bosque con 11.340 árboles en una superficie de más de 18 hectáreas.

El consejero delegado también ha destacado que todos los estamentos tienen que afrontar

grandes retos de cara a conseguir una economía neta en carbono y ha reclamado mejorar los métodos de contabilidad de las emisiones para poder tomar medidas fundadas y comparables, lo que ayudaría a aquellos que toman decisiones de compra o inversión en base a este criterio. “Tenemos el compromiso con el medioambiente y la sostenibilidad de ser neutrales en CO2 para 2030, pero la capacidad de medir emisiones de carbono es aún muy inmadura. Debe ser un proceso progresivo, pero siento que a veces es inútil en su estado actual”.

En muchos países, la contaminación de una empresa se calcula en función de los costes de producción: cuanto más gasto, más emisiones. No obstante, esto hace que no se tengan en cuenta medidas anticontaminación en la cadena, como en el supuesto de un fabricante que comprase acero más sostenible pero más caro, caso que según Smith ha afectado a su compañía. “Necesitamos herramientas que ayuden a medir todo esto que sea igual aquí que en América y poder comparar y adoptar medidas racionales. La transparencia en las emisiones de dióxido de carbono debe estar al mismo nivel que la transparencia financiera”, ha afirmado.

El otro tema candente fue el del papel de la IA en la economía. Para Smith, se está produciendo un cambio con respecto al alarmismo inicial:

“Hace años las personas estaban preocupadas de que la IA quitase trabajo a los seres humanos, y hoy piensan que la necesitan porque no hay suficientes personas para todos los empleos necesarios, en especial en sociedades cuya población está estancada o se reduce como las europeas”. A lo que añadía: “Somos la primera generación que tenemos que convivir con el incremento brutal del poder de la digitalización, una digitalización que tiene que hacer crecer a la sociedad en su conjunto y a la productividad de las empresas mediante bases como la automatización y la inteligencia artificial”.

En cualquier caso, no ha eludido retos como el de establecer principios éticos o regulatorios. “Europa es la líder en normativa, sobre todo en cuanto a privacidad, pero no hay que olvidar que la economía del continente y la de Estados Unidos se basan en el movimiento de datos”. Microsoft está evaluando otras iniciativas de desarrollo comunitario que se pondrán en marcha de manera local donde se encuentran sus centros de datos, y que incluyen actividades de alfabetización digital, proyectos de economía circular, e iniciativas medioambientales, entre otras. “Nuestro objetivo como compañía es siempre traer progreso a las sociedades. La tecnología debe ayudar a más gente. Se avecinan muchos cambios y la economía española se está moviendo muy rápidamente hacia la nube”, ha concluido Brad Smith. 

## Formación y certificación tecnológica gratuita

Alguno de estos planes de inversión ya fue presentado por Brad Smith y Satya Nadella (presidente y CEO de Microsoft, respectivamente) al presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, durante la reunión por videoconferencia que mantuvieron el pasado 25 de abril. En aquella ocasión, Sánchez agradeció a Microsoft su larga y fructífera relación con España y destacó el marco idóneo que representa España para las inversiones relacionadas con la transformación digital.

El presidente del Gobierno señaló durante aquella reunión con Nadella y Smith que las recientes inversiones de Microsoft, como la Región de centros de datos en Madrid o el hub de I+D en Inteligencia Artificial en Barcelona sin duda refuerzan el compromiso de Microsoft con España. Y animó a Microsoft a seguir trabajando con el Ejecutivo en sus objetivos de reducir la brecha de talento digital y fomentar la empleabilidad, buscando la mejor combinación entre las competencias del abundante talento que hay en España y las necesidades de las empresas tecnológicas de nuestro país.

Como resultado, el plan de formación en ciberseguridad es un ejemplo de la apuesta y la inversión de Microsoft en España, a través de iniciativas ligadas a la apertura de sus nuevos centros de datos y con foco en las áreas donde éstos se encuentran ubicados. Precisamen-

te, la compañía ha puesto en marcha un programa de capacitación para desempleados residentes en la zona norte de la Comunidad de Madrid, que incluye más de 120 horas de formación sobre Microsoft Azure y que permite adquirir una adecuada capacitación en tecnologías tan demandadas en el mercado laboral, como el Cloud o la Inteligencia Artificial. Este programa de formación es desarrollado por la Fundación Esplai, que proporciona, en colaboración con Microsoft, formación y certificación tecnológica gratuita a más de 7.000 personas desempleadas o en riesgo de exclusión al año en España.



## Intensificar la colaboración entre hombre y tecnología marcará el trabajo híbrido

La pandemia ha revolucionado el papel de las tecnologías en las nuevas maneras de trabajar híbridas, potenciando la colaboración entre humanos y workspaces mediante la aplicación de diversas tecnologías de próxima generación: realidad extendida, inteligencia artificial, aprendizaje automático o aplicaciones tipo low code ofrecen nuevas experiencias al trabajador.

**EL MERCADO** tecnológico mundial del puesto de trabajo crecerá a un ritmo del 17% en los próximos años según IDC Research, tras haber alcanzado en 2021 los 656.000 millones de dólares. “Estamos en pleno proceso de reimaginación de los lugares de trabajo” asegura Ignacio Cobisa, analista sénior de IDC Research España. “Por este motivo, la inversión en tecnología se está viendo reflejada en el espacio, aumento de capacidades y cultura para cubrir la demanda de un entorno de trabajo disruptivo que logre un mayor grado de compromiso y de empoderamiento por parte del empleado”.

Para IDC, tal y como constataron los analistas de la firma en el evento ‘Future of Work Forum’, organizado junto a Foundry, el futuro del trabajo supone un cambio fundamental respecto a los modelos tradicionales al permitir nuevas capacidades y experiencias del trabajador dando apoyo a un entorno de trabajo en cualquier situación. En este sentido, según se desprende de las declaraciones del analista de IDC, las infraestructuras seguras, conectividad y comunicaciones unificadas pasan a primer plano en el gasto tecnológico de todo tipo de organizaciones para ayudar a estar conectadas en tiempo real con los empleados.

La gran tendencia en el mundo laboral es lograr un balance en el grado de hibridación que no les haga perder cultura empresarial. Atendiendo a las cifras aportadas por IDC en su encuesta “Future Enterprise Resiliency &

*«Estamos en pleno proceso de reimaginación de los lugares de trabajo. La inversión en tecnología se está viendo reflejada en un entorno de trabajo disruptivo que logre un mayor grado de compromiso y de empoderamiento del empleado» (Ignacio Cobisa, IDC Research)*



Ignacio Cobisa, analista sénior de IDC Research España.

### Low code, el nuevo aliado para la automatización

En 2022 el low code, la capacidad de programar la automatización de tareas por los propios empleados, se está perfilando como un aliado de la mejora de la productividad en las empresas. Según pronostica IDC Research el número de personas dedicadas al uso de low-code y no-code se multiplicará por cuatro hasta 2025, hasta alcanzar una base de 10 millones de usuarios.

Por otra parte, en la encuesta mencionada anteriormente, la consultora afirma que un 60% de las empresas cree que es posible o muy posible que utilicen plataformas de low-code para automatizar flujos de trabajo. “No se trata simplemente de sustituir a personas por máquinas, sino que hablamos de empoderamiento y de aumentar las capacidades del trabajador”, apostilla Ignacio Cobisa.

Spending Survey Wave” (de julio de 2021), en la prepandemia el trabajo remoto apenas suponía un 9% en las organizaciones. En julio de 2021 pasó al 28% con un crecimiento del 230%. No obstante, la situación deseada por las organizaciones es que el trabajo remoto se mueva entre el 16% y el 43%.

“Esto es debido a que las marcas temen perder la cultura empresarial en un mundo laboral híbrido ya que una cultura sólida impulsa la atracción y retención de los empleados cuando es difícil encontrar el mejor talento”, explica Cobisa. Al tiempo, IDC Research también resalta la importancia del impulsar las nuevas maneras de trabajar desde la alta dirección garantizando lugares de trabajo seguros y flexibles, equipados para la colaboración. De hecho, la falta de soporte, acceso remoto seguro a datos, aplicaciones y contenido son los mayores desafíos de TI para el trabajo híbrido que están encontrando las empresas.

### Future of Work Forum 2022

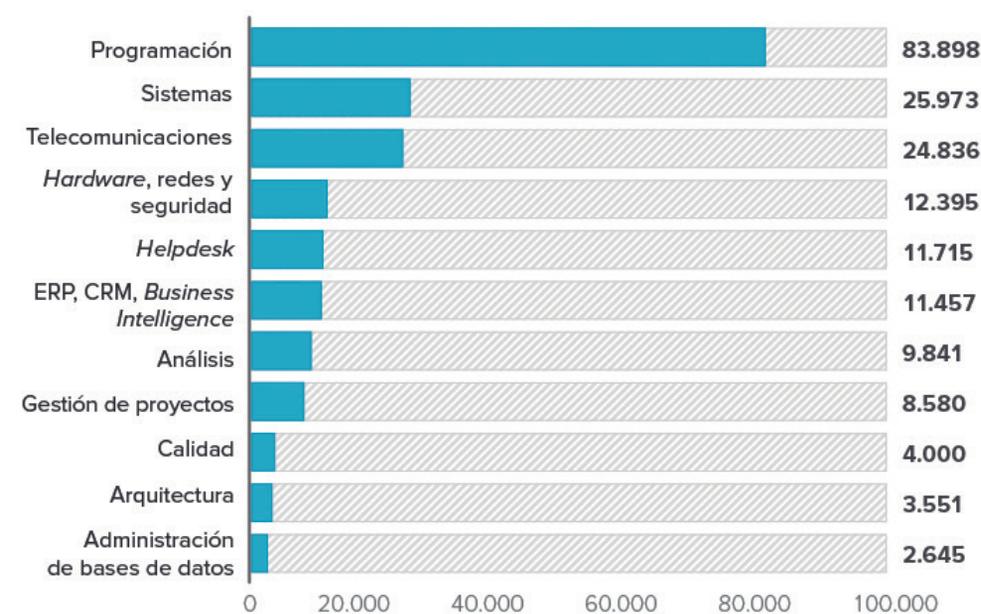
El Future of Work Forum 2022 ha tenido como principales protagonistas a Magda Male Alos, directora Talent Management Coca-Cola Europacific Partners, así como la participación especial de empresas como Prisa, Iberdrola o Iberia e instituciones como Comunidad Autónoma de Murcia y el Centro Municipal de Informática del Ayuntamiento de Málaga, entre otros. Este evento ha sido patrocinado por VMware, Workato, Okta, UiPath, Cisco, Dell, Intel, Nextthink, Nutanix, Zoom, Arsys, Canon, Citrix, GTT, Jabra, Logitech, Poly, Easyvista, Efecte y Targus.

El gasto tecnológico en el puesto de trabajo se concentra en seguridad y comunicaciones unificadas en un 55% y 47% respectivamente para priorizar la conexión en tiempo real con los empleados. Finalmente, otra de las conclusiones desveladas en el foro fue que un tercio de las organizaciones van a invertir en nuevas instalaciones con espacios diseñados para facilitar esa colaboración también en trabajadores de campo con necesidad de presencialidad. 

## Comportamiento del mercado laboral español en 2021

El último informe del portal de empleo InfoJobs apunta que registró más de 2,2 millones de solicitudes de puesto de trabajo durante el año pasado, lo que confirma que la reactivación del empleo fue mucho más intensa que la económica. Por otro lado, destacó que el 24% de las vacantes publicadas en InfoJobs el año pasado ofrecían contrato indefinido. Cada medio minuto se firma un contrato a través de esta plataforma, que afirma que sus candidatos cobran un 5% más que la media del mercado laboral.

### > Vacantes por subsector: informática y telecomunicaciones



Datos: InfoJobs

**EL IMPACTO** de la pandemia en España durante 2020 fue muy intenso en comparación con sus socios europeos. Tras dicho excepcional periodo, faltaba por ver si, durante 2021, el país conseguía reponerse con rapidez de los estragos provocados por la enfermedad a todos los niveles, tanto económicos como laborales, sanitarios y sociales. La evolución de la crisis del coronavirus es sin duda el principal argumento que explica el comportamiento de muchas de estas variables.

Sin embargo, tal y como ha señalado la empresa especialista InfoJobs, no todas han remontado al mismo ritmo a lo largo del último año. Así, la reactivación del empleo —progresiva pero sostenida— ha sido mucho más intensa que la de la economía nacional. Esta ha sido una de las principales conclusiones abordadas por la plataforma de empleo en España durante la presentación del *Informe InfoJobs-Esade 2021: Estado del mercado laboral en España*. El análisis incluye los resultados de los distintos indicadores de empleo que la plataforma extrae

de la actividad de empresas y candidatos; así como las principales tendencias más actuales del mundo del trabajo o una valoración de los retos que plantea el futuro en materia laboral.

El avance más notorio se ha producido fruto del desarrollo del eCommerce: así mientras que en 2012, “Compras logística y almacén” representaba el 2% del total de vacantes en la plataforma, una década después aglutina ya hasta el 12,38%. Sin embargo, la pandemia de la covid también dejó su huella en los empleos destruidos y creados: “Sanidad y salud” y “Sector farmacéutico” fueron los sectores que más vieron incrementado el salario ofertado fruto de la emergencia sanitaria. En este sentido, Gemma Sorigué, directora general de InfoJobs, ha señalado: “Estamos en un momento de cambio. Es la hora de asumir retos globales para adaptarnos a los nuevos tiempos, también desde el empleo. La sostenibilidad será un hilo conductor en los próximos años. Y hablar de empleo sostenible es hablar de trabajo de calidad”.

En 2021, InfoJobs ha registrado un total de 2.274.383 vacantes (ofertas de empleo) en España, 744.263 más que en 2020; o lo que es lo mismo, un crecimiento del 49%. Cabe recordar que, debido a la irrupción de la pandemia, 2020 fue un año complicado en el mercado laboral, que se tradujo en un retroceso del 46% en la publicación de vacantes en InfoJobs con respecto a 2019. Por tanto, el año 2021 ha recuperado parte del terreno perdido en 2020. De hecho, los casi 2,3 millones de vacantes publicadas en InfoJobs sitúan el ejercicio al nivel de los años 2016 y 2017, un período de fuerte creación de empleo.

“La aplicación de los ERTE y el arranque de la inversión de los fondos Next Generation EU han favorecido el mercado de trabajo, con la creación de 840.000 nuevos puestos de trabajo y la caída de la tasa de paro al 13,3%”, comenta Anna Ginès, profesora de Esade Law School y directora del Instituto de Estudios Laborales de Esade. “El futuro del mercado de trabajo español vendrá determinado por la capacidad de las políticas activas de empleo y del nuevo marco normativo para reducir la volatilidad del mercado laboral, que también podrá verse afectado por la situación económica y geopolítica mundial, como la crisis de suministros o la guerra en Ucrania”.

El estudio de InfoJobs supone un espejo del mercado y signo de empleo de calidad. Las vacantes recogidas en el portal durante 2021 fueron en el 40% de los casos para puestos que ofrecían contratos de duración determinada (883.949). Este dato supone un incremento con respecto al año anterior de un 81%. En segundo lugar, se sitúan los contratos indefinidos (535.170), que constituyen el 24% de las vacantes publicadas por InfoJobs en 2021: un 45% más que el año anterior. “No cabe duda, por tanto, de que InfoJobs es un excelente indicador del mercado laboral español, cuya fiabilidad no se ha visto afectada tampoco por las excepcionales circunstancias provocadas por la pandemia”, ha añadido Sorigué.

Además, los datos facilitados en los últimos dos meses por el Ministerio de Trabajo y Economía Social indican que el mercado está respondiendo bien a los nuevos cambios legislativos introducidos por la reciente reforma laboral, por lo que es de esperar que el peso de vacantes indefinidas en la plataforma siga aumentando en los próximos meses y años.

## Oferta: crecimiento de la mayoría de los sectores

Comercial y ventas fue nuevamente el sector que tuvo un mayor volumen de vacantes en 2021, con un total de 490.729, un 22% del total de los puestos ofertados en InfoJobs y un incremento del 57% respecto al número de vacantes de 2020 (311.666). Un escalón más abajo se sitúa: compras, logística y almacén (281.681 vacantes), atención al cliente (228.391), profesiones, artes y oficios (210.233) e informática y telecomunicaciones (198.891).

En la edición 2020 de este informe, se observaba cómo la pandemia y las restricciones habían supuesto un freno notable a la publicación de vacantes en prácticamente cualquier sector. De hecho, todos ofertaron menos puestos que en 2019 a excepción de sanidad y salud, que sí que creció.

Imaginar un péndulo es un buen modo de aproximarse a lo sucedido en 2021. Así, en 2020, comercial y ventas fue la categoría que más vacantes perdió con respecto al año 2019 (-172.500), seguida por compras, logística y almacén (-166.237), lo cual es lógico puesto que también eran las que más puestos ofertaban. En 2021, encabezan la recuperación:

179.063 vacantes más en comercial y ventas y 118.245 más en compras, logística y almacén. Seguidamente, profesiones, artes y oficios (80.748 vacantes más publicadas), atención al cliente (65.590 vacantes más) y turismo y restauración (57.894 más) han sido los sectores que presentan un mayor incremento en términos absolutos en comparación con 2020.

Igualmente, en cuanto a los puestos más demandados durante 2021, el ranking lo encabeza el de teleoperador, para el que hubo un total de 325.921 vacantes. Seguidamente, las vacantes para representantes comerciales (209.846) y conductores de vehículos de reparto (107.082) son las más frecuentes.

Uno de los efectos que ha traído consigo la pandemia es un desarrollo importante del comercio electrónico. Así lo confirma la segunda edición de *Pulso Digital* de Adevinta, que señala que el 86% de la población española compra y vende ya a través de Internet. Compras, logística y almacén se ha posicionado como la segunda categoría con un mayor volumen de vacantes ofertadas en InfoJobs en 2021: 281.681. Esto supone un 12% del total y una variación positiva en comparación con 2020 del 72%. Hace diez años, en 2012, el sector representaba el 2% del total de vacantes. Sin embargo, a lo largo de esta última década el sector ha ido mejorando este dato año tras año, a excepción de 2020, cuando decreció un punto porcentual con respecto al año anterior a causa de la pandemia. En 2021, sin embargo, ha vuelto a crecer hasta aglutinar al 12,4% de las vacantes superando, incluso, el 11,7% de 2019.

## La omnipresencia del sector TI y la figura del programador

Informática y telecomunicaciones lleva diez años en el top cinco de los sectores con más vacantes dentro de InfoJobs. En 2021, concretamente, ha ocupado el quinto lugar con un total de 198.891 vacantes publicadas, un 21% más que en 2020. Este volumen de ofertas se plasma en contrataciones, como reflejan los datos de afiliación en el sector tecnológico en España de la Seguridad Social que recoge el Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (ONTSI) en el informe *Empleo tecnológico: Navegando por los indicadores en España y en la UE*. Así, el crecimiento de afiliación en el sector en 2021 comparado con el mismo mes de 2019 se situaba en el 9,1%, frente al 1% del conjunto de la economía.

Además, si se profundiza en el sector, se observa que, en 2021, se publicaron 83.898 vacantes en el portal correspondientes al subsector de programación, un 25% más que en 2020. Este volumen de vacantes, además, supone que cuatro de cada diez vacantes (42%) en este sector pertenezcan al área de programación. Son casi un 4% de todas las vacantes publicadas en 2021 en el portal de empleo. Tras programación, los subsectores con más vacantes en este sector son: sistemas (25.973), telecomunicaciones (24.836), hardware, redes y seguridad (12.395) y helpdesk (11.715).

## Continúa la brecha entre las capacitaciones y lo que demanda el mercado

En 2021 hubo 3.530.914 personas que se inscribieron en alguna oferta de InfoJobs. Esta cifra supone un ligero aumento (6.987 demandantes más) con respecto a 2020. A diferencia de las vacantes —mucho más expuestas a los vaivenes económicos de cada día—, la cifra de candidatos y candidatas es mucho más estable y, en todo caso, responde a una percepción más cíclica sobre el mercado laboral.

Respecto al nivel de estudios de la demanda, un 34% de los candidatos cuenta con formación universitaria, mientras que la Formación Profesional supone un 28% y los estudios básicos, un 18%. Son los tres grupos mayoritarios. En este punto, cabe destacar que solo el 14% de las vacantes publicadas el año pasado demandaba un nivel de formación universitaria, lo que supone una notable brecha en lo que se refiere a este colectivo. Sin embargo, en el caso de la Formación Profesional, la diferencia es mucho más pequeña: frente a un 28% de candidatos con FP, el 23% de las vacantes demandan este nivel de estudios. En el caso de los estudios bá-

## > Ranking de puestos menos competidos

	Puesto normalizado	Vacantes	Inscritos/as por vacante	Salario promedio
1	Azafato/a de vuelo	3.533	7	19.929€
2	Arquitecto/a sistemas TIC	3.223	7	45.560€
3	Arquitecto/a software	3.652	7	43.490€
4	Analista software	19.846	7	35.248€
5	Asesor/a energético/a	1.919	8	35.940€
6	Desarrollador/a de aplicaciones móviles	2.893	8	36.852€
7	Ingeniero/a de redes TIC	1.998	9	34.093€
8	Economista	4.499	10	20.663€
9	Dentista especializado/a	718	10	35.366€
10	Enfermero/a	31.258	11	28.101€

Datos: InfoJobs

sicos y de las personas que no tienen estudios, la situación se revierte: hay más vacantes que solicitantes de estos niveles de formación.

“Esta brecha se debe a un problema de concordancia entre las capacidades de los profesionales con estudios universitarios y lo que el empleo obtenido requiere. En este sentido, la

solución está en la reorientación del tejido productivo español hacia actividades de alto valor añadido —con un fuerte protagonismo de los pujantes sectores digitales y de la industria— que permitan desarrollar el potencial del capital humano con formación superior”, señala Mónica Pérez, directora de Comunicación y Estudios de InfoJobs. “Aquí hay dos apuestas

formativas a poner en valor: por un lado, los estudios adecuados a los perfiles técnicos-tecnológicos que sigue demandando el mercado; y, por otro, que los candidatos y las empresas apuesten por la formación continua en hard y soft skills, orientándose siempre a la consecución de los objetivos personales y profesionales que se establezcan”. <sup>10</sup>

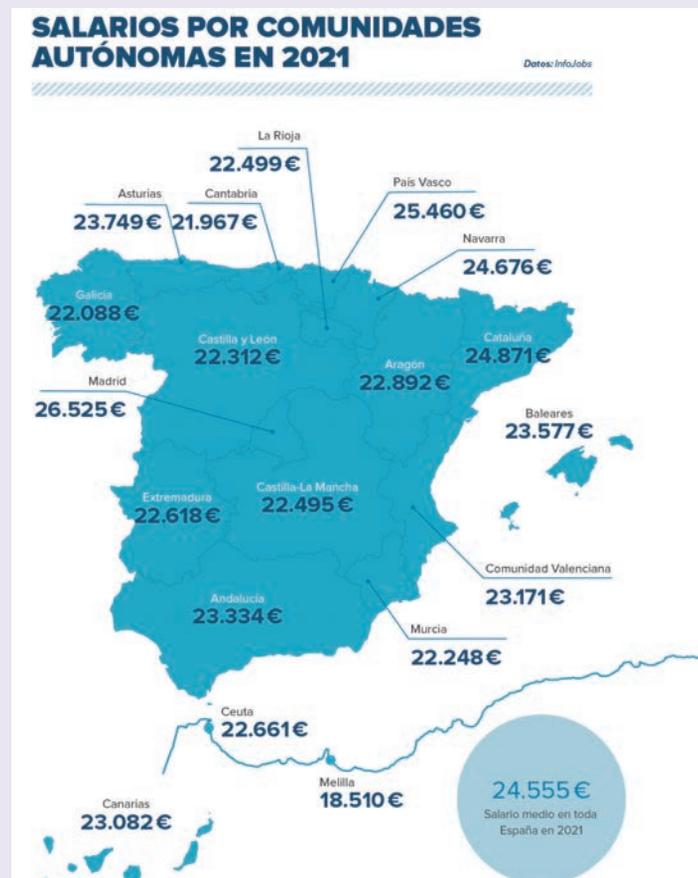
## Competencia y salarios

El salario bruto promedio anual ofertado para las vacantes publicadas en InfoJobs durante 2021 fue de 24.555 euros. Esta cifra supone un descenso de un 2,5% con respecto a 2020, cuando el salario medio fue de 25.173 euros. Pero, si echamos la vista atrás, resulta que la retribución ofertada en 2021 se mantiene un 2,3% por encima de los 24.003 euros del año 2019. Y es que esta evolución durante los últimos dos años no puede desligarse de los efectos de la crisis sanitaria sobre la oferta de empleo.

Así, 2020 estuvo marcado por las mayores restricciones económicas vistas hasta la fecha, lo que en la práctica supuso la paralización de docenas de sectores económicos durante meses. Por el contrario, el año 2021 ha sido un año marcado por la reapertura de la economía y el crecimiento del empleo, lo que ha permitido que aumenten las contrataciones y la movilización de mercados laborales castigados. Ciertos sectores y puestos específicos de baja cualificación y situados en un rango salarial inferior han despertado del letargo y han vuelto a ofertarse ampliamente, impulsando a la baja el promedio retributivo ofertado. Con todo, y según los datos del INE del tercer trimestre de 2021 el coste salarial total en España era de 23.428 euros anuales, lo que indica que el salario promedio de InfoJobs es un 5% mayor que la media nacional.

Por sectores, las vacantes de informática y telecomunicaciones son las que tienen el salario bruto promedio más alto: 31.898€. También son los que hallan menos concurrencia de candidatos por puesto ofertado. Con 17 inscritos por cada vacante publicada, el sector de informática y telecomunicaciones es, un año más, el que presenta una menor competencia dentro de la plataforma. La competencia de 2021 en este sector es algo inferior a la de 2020, cuando se inscribieron, de media, 22 personas por vacante. Este descenso es fruto tanto del aumento de la oferta (21% de vacantes más publicadas para informática y telecomunicaciones) como de un descenso de la demanda (un 5% menos de inscripciones). Finalmente, comercial y ventas es el segundo sector con mejor relación de inscritos por vacante (26 en 2021, frente a los 43 de 2019).

Por otra parte, los sectores que más han visto incrementado el salario ofertado con respecto a 2020 tienen mucho que ver con la emergencia sanitaria: sanidad y salud por un lado y sector farmacéutico por otro. En sanidad, destaca la alta demanda de enfermería y también las importantes subidas de medicina general y psicología. Todas estas posiciones han contribuido a ese ascenso del promedio salarial en más de 1.000 euros respecto a 2020.



En cuanto a Comunidades Autónomas, Madrid, País Vasco, Cataluña y Navarra con las únicas que superan el salario bruto medio nacional. La Comunidad de Madrid es la que registró en 2021 las vacantes que ofrecían un promedio salarial más alto: 26.525 euros brutos anuales. Un escalón más abajo se sitúan País Vasco (25.460 euros), Cataluña (24.871 euros) y Navarra (24.676 euros). Concretamente, estas cuatro comunidades autónomas son las únicas que superan la media nacional de 24.555 euros.

En comparación con el año pasado, las comunidades que más han subido su promedio de salarios han sido Cantabria y Asturias, ambas un 1,3%. Este dato, unido a los citados de País Vasco, Cataluña y Navarra, muestran que hay un mejor promedio salarial en el norte de España respecto al sur. Así, en cuanto a los descensos retributivos más acusados, en términos relativos, hay que destacar los casos de Canarias (-6,8%) y Murcia (-4,6%). De nuevo, se observa un efecto pendular, después de que en 2020 el cierre de la hostelería y turismo diera protagonismo a perfiles profesionales mejor retribuidos, la progresiva normalización de 2021 ha conllevado una recuperación de empleos menos cualificados y con retribuciones más bajas.

## El 26% de los españoles ya son 'knowmads' o se preparan para teletrabajar fuera de casa

Te despiertas temprano, enciendes el ordenador y ves ese fondo de pantalla de una espectacular playa paradisíaca. Ahora, por un momento, cierras el portátil y sigues conservando esas vistas. ¿Cómo es posible? Porque ya no necesitas una foto para disfrutar de ese paisaje.

**NÓMADA ES** el adjetivo que se usa para calificar a los que prefieren viajar de un lugar a otro y disfrutar de las ventajas que tiene la virtualidad para desarrollar cualquier oficio, especialmente si está basado en el conocimiento y no en el servicio directo, una práctica que está bastante normalizada en estos tiempos.

Tanto así, que el 26% de los españoles o ya son nómadas del conocimiento ('knowmads') o también llamados nómadas digitales, o están preparándose para comenzar la travesía, según datos de una encuesta realizada por la agencia de viajes online Rumbo.es a 5.000 personas en enero de 2022. Las playas son el paisaje más envidiado por el 44% de los españoles que eligen este destino para mostrar de fondo en sus videollamadas, según dicha encuesta.

El teletrabajo se ha posicionado con fuerza en España en tan solo un par de años. Con la pandemia, confirmamos más que un trabajo bien hecho no está supeditado al lugar desde donde se realiza, especialmente, en aquellas profesiones donde no importa dónde estés, sino los resultados obtenidos. Lo cual no sólo ha supuesto una oportunidad de conciliación laboral, sino también de disfrutar de una de las aficiones que más pasiones levantan y que, tras la pandemia, tanta falta nos hace: ¡Viajar!

### ¿Qué es lo que hace a los nómadas digitales tan particulares?

- *Interés por adentrarse en otras culturas.* La posibilidad de explorar otros mundos viviendo su día a día como uno más es uno de los sueños que el teletrabajo permite cumplir. No es un mochilero o un turista con cámara en mano; es parte de la sociedad y esto da un plus de experiencia personal único. Conocer nuevas personas y lugares, vivir nuevas culturas, decir adiós a la rutina, viajar constantemente, ahorrar en lugares con un menor coste de vida... todo ello sin necesidad de pedir vacaciones.
- *Conectar con la naturaleza, la prioridad de los nómadas.* Las prisas, los atascos, el bullicio... son elementos de las grandes ciudades que hacen que deseemos dar un parón. De



hecho, descubrir y experimentar la cercanía con el medio ambiente se ha convertido en el principal motivo de los españoles para decantarse por el trabajo virtual: el 42% de quienes trabajan desde otros países afirman que es un factor fundamental, de acuerdo a la encuesta de Rumbo.es. Cambiar de clima para disfrutar del buen tiempo es la razón que mueve al 39% de los teletrabajadores, además de ese inmenso deseo de romper con la rutina (35%).

- *Tener un fondo de pantalla real.* Si algo ha permitido el teletrabajo es poder cambiar los fondos ficticios de las videocalls por imágenes reales. Esas imágenes que a veces se veían borrosas de montañas o playas son ya historia para muchos profesionales que han cogido su maleta y su ordenador para irse a entornos naturales a seguir trabajando. ¿Envidias? ¡Por supuesto! Las playas de arena blanca son el paisaje más envidiado por el 44% de los españoles, de acuerdo a la encuesta de Rumbo.es.
- *Las condiciones, más importantes que el paisaje.* Que sí, que trabajar en Cancún puede dar envidia a cualquiera, pero los nómadas digitales no se dejan llevar sólo por eso. Para ellos es fundamental que el destino cuente con condiciones de infraestructura tecnológicas lo suficientemente modernas como para desarrollar su trabajo, a fin de cuentas, ese es el principal objetivo. Un entorno comfortable es prin-

mordial para el 58% de los españoles, además de contar con una habitación luminosa (55%) y poder disfrutar, sobre todo, de paz y tranquilidad (50%).

### Los destinos que triunfan entre los knowmads

Si antes lo normal era buscar un sitio donde pasar las vacaciones y desconectar, ahora la norma es ir a la cacería de lugares donde conectar el portátil y, a la vez, disfrutar de un entorno maravilloso lejos o, por lo menos, no tan cerca de casa. Esta práctica se ha convertido en la mejor excusa para satisfacer esas inmensas ganas de viajar que ha dejado la pandemia y vivir experiencias inmersivas en destinos fascinantes.

Algunas ciudades e incluso países han visto en este hecho una oportunidad para darse a conocer más allá de sus conocidos atractivos. Estos son algunos enclaves que están triunfando en los amantes del trabajo online:

- *Canarias:* la oficina con más de mil kilómetros de playa. ¿Y si la oficina tuviese como comedor una costa? En Canarias es posible gracias a sus ilimitadas vistas al mar, rodeadas de una naturaleza única y con una temperatura media anual de 23 grados. Una oficina con playas espectaculares y

parques naturales donde desconectar entre llamadas y correos, harán que el surf, los chiringuitos y los paseos por la orilla se conviertan en el mejor afterwork.

- **Málaga:** la metrópoli del teletrabajo. Esta provincia andaluza recibe cada año miles de turistas atraídos por su cultura, patrimonio, sus playas y su clima; y ahora, también por el teletrabajo. Su entorno tecnológico, la gran cantidad de centros de negocios, espacios de coworking, excelente cobertura de Internet, sus precios muy asequibles y la calidad de vida son algunos de los argumentos indiscutibles para elegir este destino. Por supuesto, cerrar el ordenador e ir a disfrutar del arte malagueño por la calle Larios, la Alcazaba o el Muelle Uno serán motivos que harán que uno no se quiera marchar.
- **Asturias:** cuando el campo es tu jefe. El norte de España también ha cobrado relevancia gracias a sus entornos naturales, su gastronomía espectacular y un clima agradable para afrontar la primavera y verano de la mejor forma posible. Además, su interesante oferta inmobiliaria hará que una casita en una de sus zonas rurales más

apartadas de los grandes núcleos urbanos sea una experiencia única donde teletrabajar con una tranquilidad que, difícilmente, se puede encontrar en otros lugares.

- **Portugal:** el vecino todavía por descubrir. Un destino internacional dentro de la península ibérica donde conjugar teletrabajo y ocio será el menor de los problemas. La cercanía casi de hermandad que hay con los portugueses, su buen clima y diversidad de paisajes atraen tanto como irse una temporada a vivir. Lisboa, el hogar del delicioso pastel de nata, es una de las mejores ciudades para trabajar desde casa, gracias a su buena oferta de infraestructura con fácil acceso a las playas perfectas para nadar a primera hora o tras la jornada laboral. Por otra parte, Oporto, esa otra ciudad portuaria tan barata y cómoda de visitar, ahora es el templo de muchos nómadas que no se conforman con paseos de fin de semana. ¡Quieren más!
- **Italia:** la dulce vita del teletrabajo. El país con más patrimonios de la humanidad del mundo es, sin duda, uno de los mejores fondos de pantalla en las reuniones de trabajo que, además, da la oportunidad de

comenzar la jornada con un delicioso café cappuccino y una ciambella a tope de sabor. En ciudades como Milán se puede aprovechar de una gran cantidad de espacios de coworking, situados casi al lado de epicentros culturales y de ocio de gran popularidad internacional. Otra opción es Sicilia, gracias a su conocido estilo de vida isleño y sus pueblos de montaña le convierten en el lugar ideal donde escapar del bullicio urbano y relajarse mientras se cumple con las obligaciones laborales.

- **República Dominicana:** el Caribe como escritorio. Los más aventureros prefieren alejarse unos cuantos kilómetros y perderse del mundo. La conocida 'república del merengue' es uno de los enclaves favoritos de los nómadas digitales que no se lo piensan dos veces para cruzar el charco. Más allá de sus playas cristalinas, su estilo de vida tan divertido y alegre le convierten en un paraíso del teletrabajo. Santo Domingo, su capital, ofrece la oportunidad de vivir la experiencia de habitar la primera ciudad fundada por europeos en las Américas, en espacios empresariales modernos y siempre con el clima del Caribe. 

## La generación Z antepone la calidad de vida a ganar un buen sueldo



Ernest Calvet,  
vicepresidente de ServiceNow del Área del Mediterráneo.

ServiceNow, la empresa que gestiona flujos de trabajo digitales con sus soluciones de software, presentaba los resultados de un estudio sobre las expectativas profesionales de la generación Z en España, Francia e Italia. La encuesta, realizada a jóvenes de 18 a 25 años en 2021, buscaba analizar su visión y expectativas respecto al mundo laboral y al futuro del trabajo.

En este sentido, entre las principales conclusiones se destacaba que:

- En España, el contrato indefinido es la opción más deseada por los trabajadores más jóvenes, y el empleo estable sigue siendo una prioridad para la gran mayoría de los entrevistados. Esto diferencia bastante España de los países vecinos, debido a que

para la generación Z de Italia y Francia el empleo estable se posiciona muy por detrás de otras prioridades.

- El 47% de los españoles preferiría trabajar en grandes corporaciones, sobre todo los que viven en el centro (50%) y en el sur (49%) de la península frente a los que viven en comunidades más septentrionales, como País Vasco, Galicia y Cataluña (40%).
- Tanto en España, como en Francia e Italia, casi seis de cada diez personas entre 18 y 25 años están dispuestas a ganar menos dinero para poder disfrutar más de su tiempo libre.
- El 59% de los jóvenes españoles ha declarado que la capacidad de la empresa de ofrecer un buen equilibrio entre vida profesional y personal es lo más importante a muy corta distancia de la segunda prioridad: la oferta de un buen salario (57%).
- A pesar de que en España el 91% de los jóvenes entrevistados otorga importancia a la integración de las nuevas tecnologías digitales (IA, plataformas de colaboración, etc.) en el mundo empresarial en general, para la generación Z las herramientas digitales que la empresa pone a disposición de la plantilla no se encuentran entre las principales a la hora de definir las características de una organización ideal para trabajar.

“Esta discrepancia probablemente esté relacionada con el hecho de que para las Gen Z la innovación digital forma parte de su vida diaria y por lo tanto dan por hecho que también las empresas estén al paso con la digitalización en sus procesos de trabajo”, concluye Ernest Calvet, vicepresidente de ServiceNow del Área del Mediterráneo, que engloba a los tres países del estudio.

## Cómo la Gran Renuncia está impulsando la Gran Reinención de las TI

La Gran Renuncia, el fenómeno de las personas que abandonan sus puestos de trabajo a medida que se eliminan gradualmente las directrices sobre el teletrabajo, se ha acelerado en todo el mundo. En un informe sobre el trabajo híbrido, Microsoft descubrió que hasta el 41% de su plantilla mundial está considerando la posibilidad de dimitir. Otras conclusiones de un estudio de PwC sobre el pulso de la mano de obra, revelaron que el 45% de la generación Z y el 47% de los millennials renunciaría al 10% o más de sus ingresos futuros por una oportunidad de trabajar en remoto.

**PARA EL** sector tecnológico, los altos niveles de rotación de personal son especialmente preocupantes, con tasas de desempleo estimadas en alrededor del 1,7%, en comparación con aproximadamente el 4% en la economía general. Para aquellos con experiencia en ciberseguridad, es del 0,2%. El impacto de la actual escasez de competencias se ve amplificado por esta última tendencia de la mano de obra. Las empresas que buscan talento en el ámbito de TI están luchando en un mercado muy competitivo y están a merced de las demandas de los empleados.

El éxito de las compañías durante los dos últimos años de la pandemia ha dependido casi por completo de la capacidad de los equipos tecnológicos para mantener a los profesionales trabajando productivamente desde casa. Además, aunque la frenética apuesta por la nube y las capacidades de software se ha estabilizado, los empleadores necesitan equipos de TI dedicados, motivados y con energía para garantizar que sus inversiones digitales den sus frutos a largo plazo.

Así que, ya en este 2022, las empresas se enfrentan a dos problemas críticos: la necesidad de rediseñar los lugares de trabajo para soportar las demandas de trabajo híbrido y en remoto, y la falta de talento especializado en TI para apoyar las nuevas innovaciones. Todo esto está creando una enorme carga para los responsables de TI, que se preguntan cómo pueden mantener la infraestructura física, protegerse contra la exposición a los riesgos de seguridad y cumplimiento, y al mismo tiempo reforzar las iniciativas estratégicas para reducir los costes.

### La Gran Reinención

Si bien la transición al trabajo a distancia y la necesidad de que la tecnología lo respalde eficazmente parece ser una causa subyacente de la Gran Renuncia, también puede ser la clave para prosperar en un mundo

pospandémico. Los directivos de las empresas saben que necesitan reevaluar sus entornos informáticos para ayudarles a cubrir las carencias de competencias que deja la escasez de personal, al tiempo que impulsan la eficiencia operativa y de costes. Por ello, se están replanteando la estructura organizativa, la cultura y la estrategia tradicionales de las TI, y buscan iniciativas estratégicas que les ayuden a adaptar la tecnología a un panorama empresarial cambiante.

Una de estas iniciativas son los servicios gestionados en la nube, que ayudan a eliminar la carga de TI al suprimir la infraestructura local. En un informe reciente, la empresa de investigación tecnológica IDC estimó que el gasto en tecnología basada en la nube podría alcanzar los 1,3 billones de dólares en 2025, ya que el sector de las TI se centra en soluciones que pueden conectar a los profesionales de forma remota e híbrida, a la vez que ofrecen mayor eficiencia, flexibilidad e innovación más rápida.

La impresión es un excelente ejemplo de cómo este tipo de servicios gestionados está marcando la diferencia para las empresas que luchan por mantener una infraestructura costosa ante los despidos de personal. La impresión puede ser complicada debido a las dificultades y los costes que implica el funcionamiento y la gestión de la infraestructura, los riesgos de inactividad de los procesos empresariales y los impactos en los usuarios finales, así como las preocupaciones muy reales en torno a la seguridad. Toda esta complejidad requiere una gran experiencia, que va desde la red, el sistema operativo y la aplicación, que puede ser difícil de encontrar y una gran pérdida de costes. Al pasar a una oferta SaaS, se elimina casi todo ese requisito de conocimientos.

Los servidores de impresión también requieren un mantenimiento y una administración



continuos, y en la era de la pandemia, los empleados necesitan una solución de impresión que pueda extenderse más allá del lugar de trabajo físico. La gestión de este tipo de servicios a través de la nube permite a las organizaciones reducir significativamente el servicio y la asistencia in situ, así como las necesidades de infraestructura. Además de ayudar a cubrir los huecos críticos en los equipos de TI y de talento, invertir en este enfoque para gestionar los procesos empresariales clave permite a los líderes de TI centrarse en prioridades de TI más estratégicas con el fin de ayudar a impulsar el crecimiento a medida que las empresas emergen de la pandemia.

A medida que la Gran Renuncia sigue teniendo un impacto global, los líderes de TI con visión de futuro están buscando las oportunidades que trae consigo. Dedicar tiempo ahora a comprender cómo los enfoques modernos de las TI pueden apoyar tanto las necesidades como las demandas de una organización y de los profesionales en esta nueva era de los negocios dará sin duda sus frutos en el crecimiento futuro.

**Juan Leal Cárdenas,**  
director general de Lexmark España y Portugal



- ★ TP-805L: Económica, salida superior, USB+COM+Ethernet, color negro.
- ★ TP-805: Económica, salida superior, USB+WIFI o USB+BT, color negro.
- ★ KP-806: Para cocina, luz y sonido, USB+Ethernet, cubierta protectora.
- ★ TP-808: Rápida y pequeña, tipo cubo, USB+COM+Ethernet o USB+WIFI.
- ★ TP-809: Rápida, con salida frontal, USB+COM+Ethernet, blanca o negra.
- ★ TP-801: Robusta, con salida frontal, USB+COM+Ethernet, con luz frontal.

**GAMA DE IMPRESORAS DE TICKETS HPRT**

**PC M**  
www.pcmira.com

**25**  
1997 - 2022

**P.C.MIRA**  
Tel: 93.410.63.63  
comercial@pcmira.com  
www.pcmira.com

**HPRT**



- ★ SL-42: Muy económica, térmica, USB, para etiquetas de transporte.
- ★ HT-300: Económica, transferencia, USB+COM+Ethernet.
- ★ PRIME: Muy Rápida, transferencia, USB+COM+Ethernet.
- ★ BRAVO-L: Industrial, transferencia, USB Host+USB+COM+Ethernet, alta capacidad y velocidad.
- ★ BRAVO: Industrial, transferencia, 3xUSB Host+USB+COM+Ethernet, máxima velocidad, 512MB RAM, 256MB FLASH, ribbon 600 metros.

**GAMA DE IMPRESORAS DE ETIQUETAS HPRT**



## GAMA DE TPV CON IMPRESORA IMIN

- ★ M2-203: Android 8.1, Pantalla 5.5", 1+8GB, Impresora 57mm, Batería, 4G, Cámara. Cuna de carga opcional.
- ★ M2 MAX: Android 11, Pantalla 8", 4G, 2+16GB, Impresora 57mm, Batería, Cámara, 1xUSB.
- ★ D1: Android 11, Pantalla 10.1", 2+16GB, Impresora 57mm, 1xPuerto Cajón, 4G, 2xUSB, 1xEthernet, Cámara.
- ★ D4: Android 11, Pantalla 15.6", 2+16GB, Impresora 80mm, 5xUSB, 1xEthernet, 1xRS232, 1xPuerto Cajón. Disponible con pantalla trasera 10.1". Disponible con pantalla trasera 15.6".



# 25

www.pcmira.com

1997 - 2022

## P.C.MIRA

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

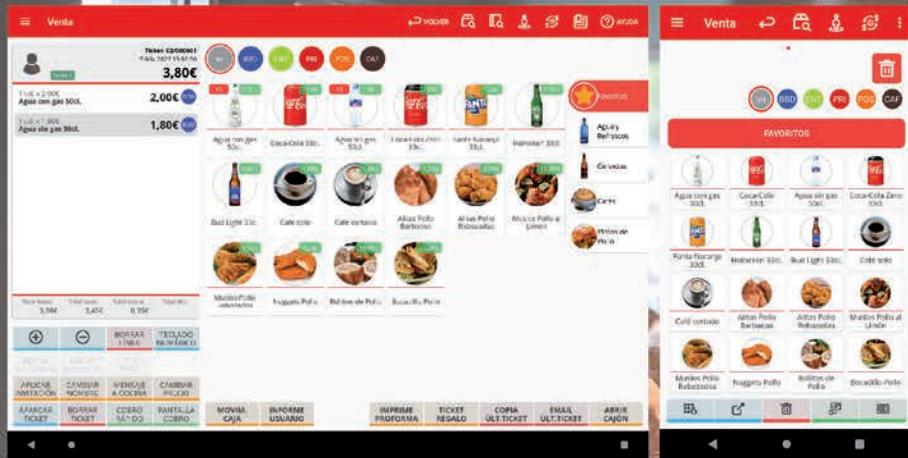
# imin

Intelligence for Business



## GAMA DE TPV SIN IMPRESORA IMIN

- ★ D2-402: Android 11, Pantalla 10.1", 2+16GB, 1xEthernet, 1xRS232, 4xUSB, 1xPuerto Cajón.
- ★ D3: Android 11, Pantalla 15.6", 2+16GB, 4xUSB, 1xEthernet, 1xRS232, 1xPuerto Cajón. Disponible con pantalla trasera 10.1".
- ★ K1: Android 7.1, Pantalla 21.5", IP65, 2+16GB, 1xEthernet, 1xRS232, 4xUSB, 1xPuerto Cajón, 1xHDMI, Antena Wifi, Para colgar en pared. Protegido contra líquidos y polvo.
- ★ Los terminales IMIN incluyen una plataforma MDM gratuita.



## SOFTWARE DE GESTIÓN PARA TPV ANDROID FactoryPOS

- ★ FactoryPOS es una aplicación para la gestión de TPV en entornos Android.
- ★ Está pensada para cualquier tipo de Comercios y Restaurantes.
- ★ Puede funcionar en entornos de red.
- ★ Es multi-idioma y multi-región.
- ★ Apta para: PDA, Móviles, Tablets, TPV y Quioscos de autoservicio.
- ★ Conexión a múltiples dispositivos: Impresoras de Tickets y Cocina, Cajón portamonedas, visor de cliente, Scanner, Balanza, Lectores NFC, ...
- ★ Se puede conectar al resto de las aplicaciones de nuestro ecosistema: FactoryCLOUD, FactoryKDS ...



**25**  
1997 - 2022

**P.C.MIRA**  
Tel: 93.410.63.63  
comercial@pcmira.com  
www.pcmira.com

**FactoryPOS**



## ECOSISTEMA DE APLICACIONES DE FactoryPOS

- ★ FactoryPOS tiene un ecosistema de aplicaciones conectadas entre sí, lo que le da una mayor potencia.
- ★ FactoryCLOUD: Gestiona en la nube para uno o múltiples comercios, las bases de datos, las estadísticas y las copias de seguridad automatizadas.
- ★ FactoryKDS: Gestiona Monitores en la Cocina y Gestión de Colas.
- ★ FactoryKIOSK: Gestiona pedidos en Quioscos de Autoservicio Android.
- ★ FactoryORDER: Gestiona pedidos en los dispositivos de los clientes.
- ★ FactoryHUB: Integra los pedidos de las plataformas de Delivery.



## GAMA DE TPV CON IMPRESORA SUNMI

- ★ D2 MINI: Android 8.1, Pantalla 10.1", 2+8GB, Impresora 57mm, Visor 4.3", NFC. Ideal como caja registradora.
- ★ T2 MINI: Android 7.1, Pantalla 11.6", 2+16GB, Impresora 80mm, Lector QR, NFC, Visor trasero 2 líneas.
- ★ D2s PLUS: Android 7.1, Pantalla 15.6", 2+8GB, Impresora 80mm. Disponible pantalla trasera 10.1".
- ★ T2s: Android 9.0, Pantalla 15.6", 4+64GB, Impresora 80mm. Disponible pantalla trasera 10.1". Disponible pantalla trasera 15.6". Disponible lector NFC+MSR.



www.pcmira.com

# 25

1997 - 2022

## P.C.MIRA

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

# SUNMI

Android POS Leader



## GAMA DE TPV SIN IMPRESORA SUNMI

- ★ D2s LITE: Android 7.1, Pantalla 15.6", 2+8GB, Wifi+BT. Disponible pantalla trasera 10.1".
- ★ T2s LITE: Android 9.0, Pantalla 15.6", 4+64GB, Wifi+BT. Disponible pantalla trasera 10.1". Disponible pantalla trasera 15.6". Disponible lector NFC+MSR.



**TERMINAL PORTÁTILES CON  
IMPRESORA 57mm/80mm SUNMI**

- ★ V2: Android 7.1, Pantalla 5.5", 2+16GB, Impresora 57mm.
- ★ V2 PRO: Android 7.1, Pantalla 6", NFC, 2+16GB, Impresora 57mm, Scanner. Disponible con Impresora Etiquetas.
- ★ V2s: Android 11, Pantalla 5.5", 2+16GB, Impresora 57mm, Scanner 2D. Disponible con Impresora Etiquetas. Disponible con GMS y 3+32GB.
- ★ V2s+: Android 11, Pantalla 6.2", 2+16GB, Impresora 80mm, Disponible con Scanner 2D e Impresora de Etiquetas. Disponible con GMS y 3+32GB.



**25**

1997 - 2022

**P.C.MIRA**

Tel: 93.410.63.63

comercial@pcmira.com

www.pcmira.com

**SUNMI**  
Android POS Leader



**TERMINALES PORTÁTILES PARA  
HOSTELERÍA E INDUSTRIA SUNMI**

- ★ M2: Android 7.1, Pantalla 5", 1+8GB, Wifi+BT.
- ★ M2 MAX: Android 9.0, Pantalla 10.1", 3+32GB, IP65, Wifi+BT, Cámaras. Disponible con 4G y 4+64GB.
- ★ L2K: Android 7.1, Pantalla 4", Teclado, Scanner 2D. Mango y RFID opcional.
- ★ L2Ks: Android 11, Pantalla 4", Teclado, Scanner, IP68. Opción de mango. Disponible con GMS y 4+32GB.
- ★ L2s: Android 9.0, Pantalla 5.5", 2+16GB. Disponible con Scanner, RFID, 3+32GB.
- ★ L2H: Android 11 GMS, Pantalla 5.5", IP67, 4+64GB. Scanner 2D, Wifi+BT+4G..

# LEGION

Lenovo

**Elegante por fuera.  
Salvaje por dentro.**



 **Windows 11**

Disfruta de juegos. Cuando quieras.

**Legion 5i**  
Cómpralo en [Lenovo.com](https://www.lenovo.com)