Tecnología para tu Empresa

CENTRO DE RECURSOS

it

Fondos Next GenEU, oportunidad de las PYMES para su digitalización

NFON Cloud Telephone System

Life Is On Schneider Electric

SYNTAX

Fondos Next GenEU, oportunidad de las PYMES para su digitalización

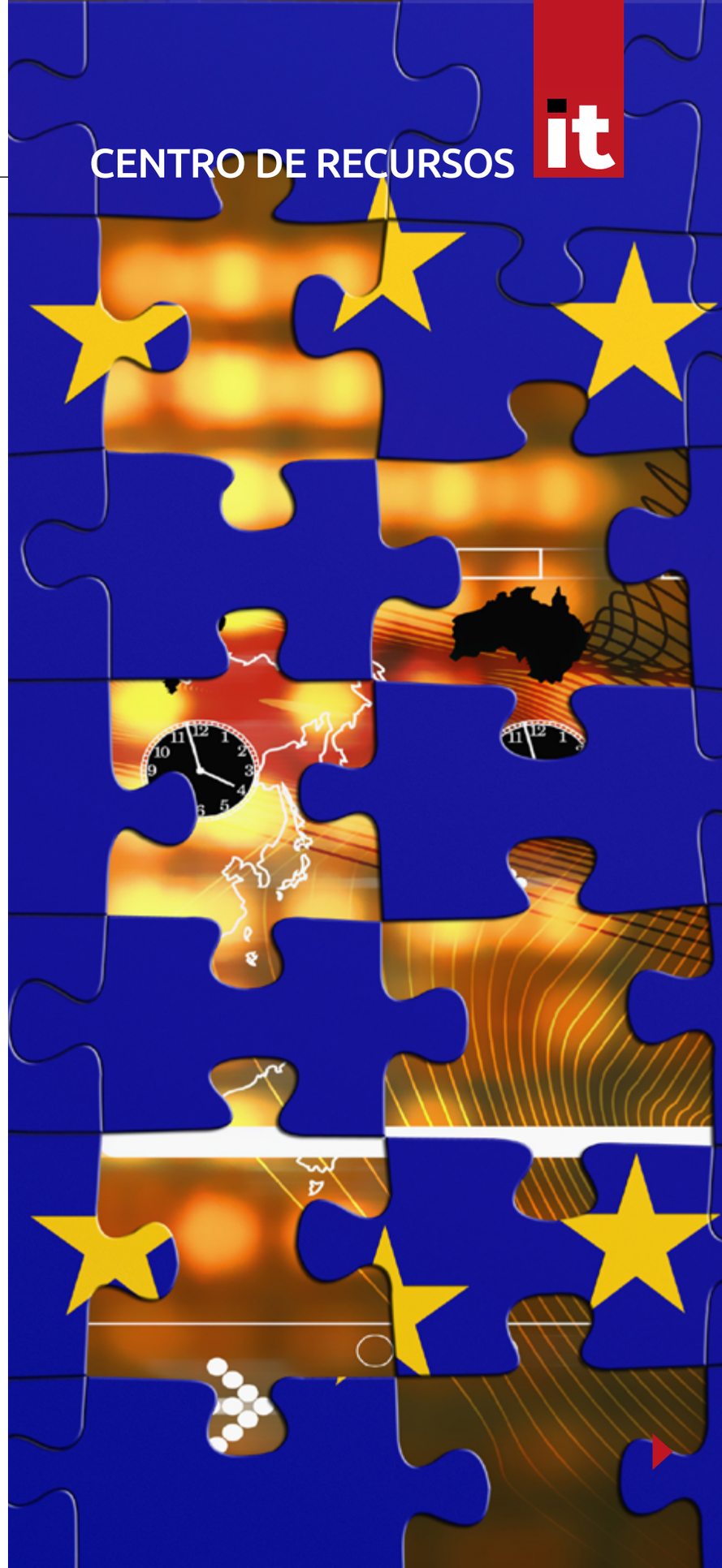
Muchas pequeñas y medianas empresas se encuentran muy lejos del grado de digitalización mínimo necesario para poder sobrepasar una crisis como la actual, de hecho, hasta el 10% de las empresas españolas no sobrevivirá a la COVID-19. La solución está en los fondos del programa Next GenEU, el 33% de los cuales se destinará a digitalización.

Según los datos del Banco de España, el 78% de las empresas españolas tienen menos de cinco empleados –es decir, la inmensa mayoría de las empresas de nuestro país son pymes- y muchas de estas empresas se encuentran muy lejos del grado de digitalización mínimo necesario para poder sobrepasar una crisis como la actual. De hecho, también según el Banco de España, hasta el 10% de las empresas españolas no sobrevivirá a la COVID-19. Estas empresas pueden aprovechar los fondos europeos del programa Next Generation EU para que su tejido empresarial sea más eficiente y productivo mediante la tecnología.

España es el segundo mayor receptor en términos absolutos de los fondos de recuperación, lo que supone alrededor de 140.000 millones de euros, un 11% del PIB español en 2019. Casi la mitad de los mismos se proporcionará en forma de ayudas directas. En cuanto al uso de estos fondos, la Unión Europea establece que un 33% sea asignado a la transición digital.

POTENCIAR LA DIGITALIZACIÓN

El gobierno español ha priorizado en diez políticas los objetivos de los fondos para contribuir al crecimiento sostenible e inclusivo, potenciando



Toda la información sobre la situación TI de las empresas españolas en @TIyEmpresa_ITDM

la digitalización. Entre ellos destaca la modernización y digitalización del tejido industrial y de la pyme, con un especial énfasis en la recuperación del turismo e impulso de una España como nación emprendedora. En este ámbito se incluye el impulso a la pyme mediante un plan de digitalización con inversión en equipamiento, capacidades, plataformas y redes.

Es fundamental que las empresas de todos los tamaños, especialmente las pymes que han sido las que más han sufrido el desastre económico provocado por la pandemia, sean capaces de plantear cuáles son sus necesidades a partir de una información plena y transparente, ya que se debe cumplir con una serie de requisitos muy exigentes para poder ser beneficiario de la ayuda. Las pymes y empresas que deseen realizar la presentación de su proyecto deberán enmarcarlo de acuerdo a las siguientes premisas:

❖ Agenda urbana y rural: lucha contra la despoblación y desarrollo de la agricultura.

❖ Infraestructuras y economías resilientes: desarrollo de soluciones basadas en la naturaleza y refuerzo y resiliencia climática en infraestructuras.

❖ Transición energética justa e inclusiva: desarrollo de un sector energético, competitivo, eficiente y descarbonizado.

❖ Una administración para el siglo XXI: impulsando innovaciones y acompañando al sector privado.

❖ Modernización y digitalización del tejido industrial y de la pyme, así como la recuperación del turismo e impulso de una España nación emprendedora.

❖ Refuerzo de las capacidades del Sistema Nacional de Salud.

❖ Educación y conocimiento, formación continua y desarrollo de capacidades.

❖ Nueva economía de los cuidados y políticas.

❖ Impulso de la industria de la cultura y el deporte.

❖ Modernización del sistema fiscal para un crecimiento inclusivo y sostenible.

A la hora de presentar cada proyecto concreto, la pyme debe realizar una definición

PLAN DE DIGITALIZACIÓN DE PYMES DEL GOBIERNO DE ESPAÑA. ESPAÑA DIGITAL 2025

concreta del mercado relevante al que puede hacer eco, como impactará el mismo y qué repercusiones tendrá.

KIT DIGITAL PARA PYMES

Dentro del plan de digitalización de las pymes 2021-2025, la vicepresidenta primera y ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital, Nadia Calviño, presentó el programa Kit Digital que engloba las ayudas que lo harán posible.

El programa está dotado con un presupuesto de los fondos europeos de 3.067 millones de euros para los próximos dos años, para proporcionar a las empresas un bono de digitalización que podrán utilizar para comprar soluciones digitales ya disponibles en el mercado en ámbitos como la elaboración y gestión de páginas web, presencia en Internet, comercio electrónico, gestión de clientes, ciberseguridad, gestión de proveedores y oficina digital.

Hasta 2023 se lanzarán varias convocatorias de ayudas, segmentadas por tamaño de empresa, para acceder a bonos de digitalización y, la primera, con una inversión de 500 millones de euros, irá dirigida a pymes de entre 10 y 49 trabajadores.

Las empresas interesadas pueden acceder a toda la información y recibir asesoramiento en la web de AceleraPyme www.acelerapyme.es, en el teléfono 900 909 001, o presencialmente en las Oficinas AceleraPyme distribuidas por toda la geografía española.

Según ha informado el Ministerio, en los próximos días se lanzará una invitación a los agentes digitalizadores para poder disponer de las ofertas de soluciones de digitalización para las empresas.

Apoyo de las grandes patronales del sector

AMETIC, la patronal más veterana, ha calificado esta iniciativa como “muy positiva y a la vez muy ambiciosa”, ya que permitirá “llegar a un volumen muy elevado de empresas”.

En este sentido, la asociación señala que va hacer todos los esfuerzos necesarios para conseguir que las PYMES españolas se digitalicen y sean un referente a nivel mundial, y asegura que sus asociados, como proveedores de tecnologías y soluciones digitales harán su máximo esfuerzo y están preparadas para colaborar en que el Plan de Digitalización de las PYMES alcance el éxito que todos esperamos”.

También DigitalES, a través de su director general, Víctor Calvo-Sotelo, ha manifestado su apoyo a la dotación de recursos del fondo Next Generation EU para la digitalización de las pequeñas y medianas empresas, así como para la formación en competencias digitales de éstas. “Todos los proyectos del Plan de Recuperación necesitan una colaboración público-privada intensa”, ha recalcado. ■

¿Te gusta este reportaje?
Compártelo en redes

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- El mercado cloud avanza
- El futuro de las comunicaciones unificadas
- La transformación del centro de datos
- Cuál es la propuesta de NFON para el mercado de la telefonía en la nube
- Cuál es la propuesta de Schneider Electric para el mercado del centro de datos
- Cuál es la propuesta de Syntax para el mercado cloud
- Revista Digital Tecnología para Tu Empresa: Conectividad, comunicación y colaboración, claves del trabajo del futuro
- Revista Digital Tecnología para Tu Empresa: La PYME pone rumbo al mundo digital

NFON
Cloud Telephone System

Descubre cloudya

La centralita en la nube para el puesto de trabajo inteligente.

info.spain@nfon.com

nfon.com

910 616 600

NFON APUESTA POR AMPLIAR SU RED DE PARTNERS PARA IMPULSAR SU CRECIMIENTO EN 2022

Si hay un mercado que goza de muy buena salud ese es el de las comunicaciones unificadas. Según un informe de Arizton, las ventas de UCaaS han registrado un aumento de más del 85% en todo el mundo. David Tajuelo, country manager de NFON Iberia, destaca que este crecimiento se ha debido a dos razones. Por un lado, la pandemia, "que ha obligado a las empresas a adaptarse al teletrabajo", y a un proceso de consolidación que ya se estaba produciendo antes de la irrupción de la COVID-19, y en el que la movilidad juega un papel clave.

Se espera que el mercado de UCaaS crezca un 19,25% anual durante el período 2020-2026, alcanzando los 87.200 millones de dólares para 2026. De cara a este año, el sector va a continuar evolucionando. De hecho, NFON maneja unas previsiones de crecimiento del mercado importante "gracias a los procesos de integración tecnológica" que se van a llevar a cabo.

Con la llegada de la tercera ola de disrupción, impulsada por la pandemia, se ha producido un cambio de RDSI a All-IP y la sustitución de los sistemas telefónicos locales (onsite) por PBX en la nube. En este sentido, la telefonía en la nube y las aplicaciones empresariales han crecido ayudado a acelerar la digitalización y la transformación.

BUENOS RESULTADOS DE NFON

Al igual que el mercado de comunicaciones unificadas, NFON también crece. Concretamente, en los primeros nueves del año la firma logró unos ingresos de 56,5 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 14,3% más altos que los del mismo período de 2020. El aumento de los ingresos recurrentes fue aún más significativo, cifrado en un 15,7%, hasta los 50,6 millones de euros, lo

que equivale al 89,5% de los ingresos totales. Los beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) aumentaron un 11,2% hasta los 2 millones de euros, a pesar del continuo aumento de las actividades de inversión, mientras que el EBITDA ajustado aumentó un 10,5% hasta los 2,8 millones de euros.

En Europa, los cuellos de botella en el suministro de hardware y la pandemia de coronavirus en curso se reflejan en la expansión de las extensiones (asientos) instaladas en los sitios de los clientes de NFON, que aumentaron un 12,8% hasta las 573.069.

"Estamos implementando consistentemente nuestra 'Estrategia de crecimiento 2024', que perfeccionamos a principios de 2021, y seguimos invirtiendo en marketing y personal. Por ejemplo, aumentaremos nuestro número de empleados en el área de desarrollo en alrededor de un 40% a finales de año. Dada la elevada escasez de buenos arquitectos y desarrolladores de software en el mercado laboral, estamos muy satisfechos con este primer paso. Además, nos estamos enfocando aún más en la activación de partners y en captar distribuidores en todos los mercados europeos con nuestro nuevo programa Ngage. Al mismo tiempo, hemos revisado nuestra estrategia de marca y nuestra cartera de productos en los últimos meses. Vemos nuestro futuro en los mercados de comunicaciones unificadas y productos de contact center", comenta Klaus von Rottkay, CEO de NFON AG.

ACUERDO CON DAKTELA

Dentro de su estrategia de crecimiento, su asociación con Daktela es clave. En la base de este acuerdo está la solución de contact center omnicanal "Contact Center Hub", desarrollada por Daktela. Esta solución facilita una interfaz fácil de usar y hace posible el contacto a través de todos los canales de comunicación, además de cumplir con elevados criterios en términos de capacidad de integración, fiabilidad y soporte.

Según explica NFON comercializará en sus mercados principales este producto que ofrece funciones de contact center a medida para el grupo objetivo a nivel empresarial, y que también puede adaptarse de forma ideal para las pequeñas y medianas empresas. NFON tiene previsto que la solución esté disponible a partir del segundo trimestre de 2022.

Klaus von Rottkay recuerda que las compañías europeas están sometidas a una enorme presión para seguir digitalizándose con el fin de seguir siendo competitivas, sobre todo en lo que respecta a las comunicaciones empresariales. "La interfaz de comunicación con el cliente es el factor clave del éxito. Mientras que las empresas más grandes ya van a veces un paso por delante, muchas empresas medianas apenas están iniciando este importante proceso. A través de nuestra asociación con Daktela, ofrecemos a las empresas europeas una solución excepcional a nivel tecnológico. Tenemos en Daktela un socio fuerte que lleva el se-

"EN 2022 VAMOS A POTENCIAR EL CRECIMIENTO DE NUESTRO CANAL"

llo de calidad 'Made in Europe' para nuestras soluciones".

La expansión de la cartera de productos sigue siendo una alta prioridad para NFON. La compañía ya firmó una asociación estratégica con la compañía italiana Meetecho en junio de 2021, lo que le da acceso a los conocimientos técnicos de WebRTC y, al mismo tiempo, acelera la implementación de su estrategia de comunicaciones unificadas.

IMPULSO A SU CANAL

Y si su alianza con Daktela es estratégica, no menos importante es su apuesta por el canal. La firma es consciente de la necesidad de apostar fuertemente por la ampliación de la red de partners para acelerar el crecimiento de la empresa. Como parte de sus esfuerzos, la compañía ha firmado un acuerdo con MCR, para implementar las soluciones NFON en España y Portugal. De ahora en adelante, NFON contará con un nuevo canal de distribución dentro del mercado ibérico, y sus soluciones de comunicaciones empresariales en la nube se incorporarán al porfolio de MCR.

Con esta alianza, NFON busca alcanzar una mayor visibilidad en el canal y potenciar el crecimiento dentro de España y Portugal. Además, se convierte en una pieza clave dentro de la estrategia detrás de la nueva división de cloud que el mayorista MCR está lanzando. "Es un orgullo y un placer poder trabajar con MCR en España y Portugal. Una compañía histórica, con una solvencia, posicionamiento y penetración en el mercado ganada con los años. Desde NFON vamos a destinar todos nuestros esfuerzos para sacar el máximo rendimiento de esta unión ganadora", asegura David Tajuelo. "Creemos que MCR es el mayorista ideal para lanzar este nuevo canal de distribución dentro del mercado ibérico, y a su vez, que NFON puede ser una parte muy importante para la nueva división de Cloud que está lanzando MCR. Estoy convencido de que trabajaremos perfectamente de la mano para que sea un éxito para ambas partes".

ESTRATEGIA PARA 2022

Precisamente el acuerdo con MCR es una de las claves de la estrategia de NFON para este 2022. A esto hay que añadir, tal y como recuerda David Tajuelo, que "nuestros partners van a tener un conocimiento mucho mayor de todas las novedades que hemos ido presentado durante 2021".

En 2022 NFON también mejorará la experiencia de usuario de su plataforma "no sólo de Cloudya, sino de todas las soluciones premium".

Asimismo, continuará potenciando funcionalidades como CRM Connect, solución "permite a las organizaciones que buscan simplificar la gestión de datos y una colaboración más fluida, integrar fácilmente su aplicación de escritorio de telefonía en la nube Cloudya con más de 60 plataformas CRM diferentes"; o Cloudya Meet & Share, un sistema de telefonía y videoconferencia con el que las empresas pueden iniciar de una manera sencilla videollamadas o también podrán programar de una forma cómoda las próximas reuniones. También podrán llevar a cabo reuniones virtuales, o programarlas, de una forma más sencilla. Con esta nueva solución se podrán compartir los enlaces de las reuniones o se podrán facilitar el acceso a ellas por vía telefónica.

NFON está tomando una posición relevante en el mercado a nivel global, y en España, "gracias a un equipo local de profesionales contrastados, están haciendo un trabajo sin precedentes, dotando de gran visibilidad a la marca y a la tecnología de la comunicación de voz y datos". ■

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- El mercado de la telefonía en la nube crece
- Cuál es la propuesta de NFON para el mercado de comunicaciones empresariales

LOS DATA CENTERS, EL CORAZÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL A NIVEL GLOBAL

En el contexto actual, la misión de los Data Centers es más importante que nunca. Esto se debe a que los datos ya circulan dentro y fuera de los Data Centers y a que cada vez hay más automatizaciones. Por otro lado, el incremento de la demanda, impulsado por las nuevas tecnologías, genera una enorme presión sobre la capacidad de las infraestructuras IT y uno de los retos del sector es conciliar este incremento? con el consumo de energía que implica - con los objetivos de sostenibilidad, una gran prioridad actualmente en las empresas.

PUNTOS CLAVE:

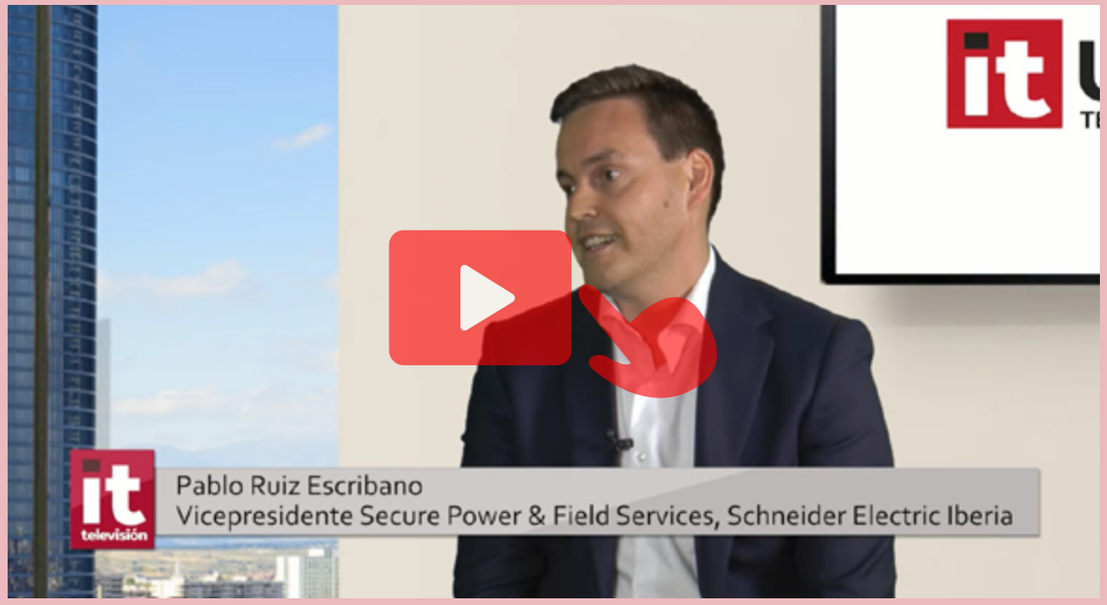
1 **Eficiencia:** Además de incrementar la eficiencia de rendimiento de procesos y hardware, los centros de datos deberán aumentar la eficiencia de recursos humanos, de su Capex y del coste total de propiedad. Al contar con sensores inteligentes y al agregar más servicios digitales y capacidades de monitorización en remoto, los centros de datos podrán impulsar flujos de trabajo más eficientes (alertas más rápidas, diagnósticos predictivos más precisos) que resultarán en mucho menos tiempo de inactividad imprevisto.

El uso de diseños de referencia también reducirá o eliminará gran parte del tiempo que los ingenieros dedican a las fases de diseño de actualización del centro de datos. Los diseños serán precisos y las cantidades de materiales necesarios serán más predecibles. Además, las tecnologías duraderas, de bajo consumo y que ahorran espacio, como las baterías de iones de litio, se pueden utilizar durante las fases de implementación, lo que reduce el gasto de capital y el coste total de propiedad (TCO) al mismo tiempo que protegen los servidores de apagones y caídas de tensión imprevistas.

2 **Flexibilidad:** Surgirán diseños de centros de datos mucho más flexibles que permitirán a los propietarios de centros de datos adaptar y esca-

lar rápidamente - hacia arriba o hacia abajo- según sea necesario en función de las circunstancias. Acercar las cargas de trabajo de gran volumen de datos a los usuarios a través de los centros de datos Edge es un ejemplo de cómo abordar los requisitos cambiantes del mercado. La necesidad de velocidad y precisión en estos entornos más remotos también requerirá soluciones que ahorren espacio y ofrezcan facilidad de programación y monitorización en remoto. Adaptar estos retos en tiempos de comercialización menores, también requerirá más capacidad de computación, más energía y capacidad de refrigeración, en forma de centros de datos modulares y pre-ensamblados. Estas infraestructuras llegarán listas para operar y se implementarán rápidamente.

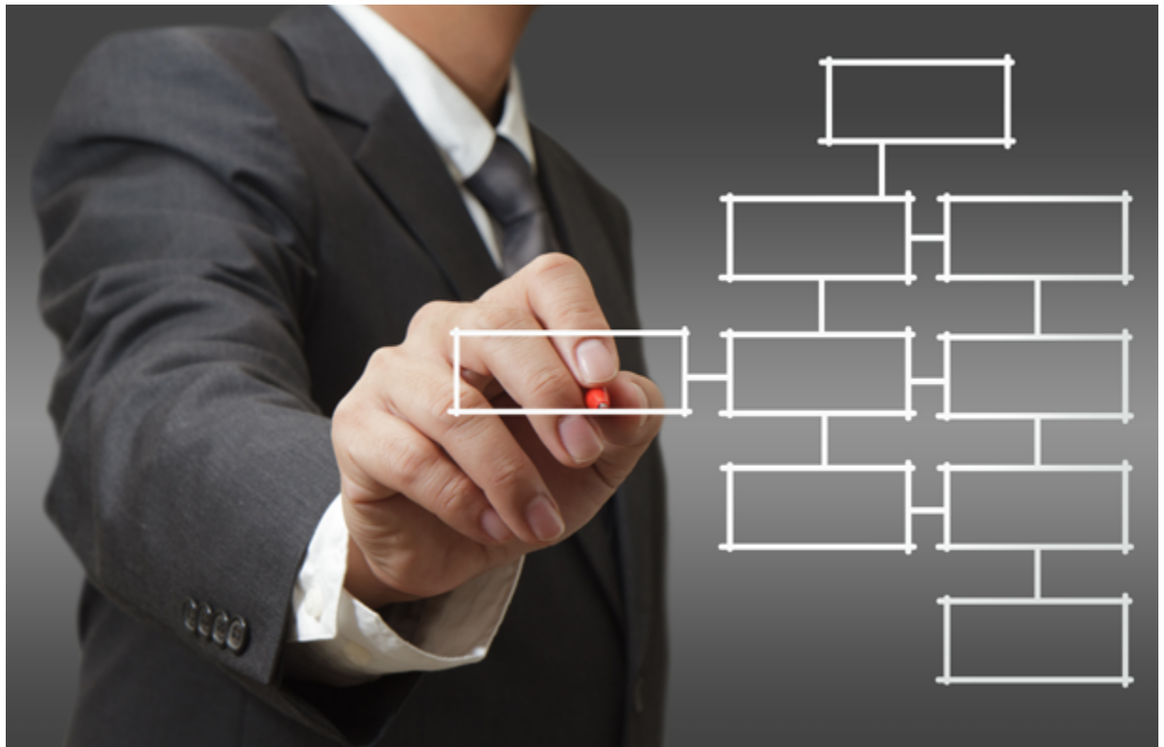
3 **Resiliencia:** al incorporar procesos, softwares, herramientas y recursos que minimizan los peligros y los riesgos (como apagones imprevistos) y permiten una rápida reacción y recuperación de eventos no planificados, los centros de datos estarán podrán reaccionar mejor a las crisis y momentos de incertidumbre. Las potentes herramientas de monitorización basadas en inteligencia artificial ofrecen nuevas formas de gestionar de forma remota los activos del centro de datos. EcoStruxure IT de Schneider Electric, por ejemplo, recopila automáticamente valores de sensores de infraestructura crítica de forma regular y envía esos datos a un “lago de datos” centralizado en la nube. Luego, esos datos se combinan con otros datos recopilados de miles de otras instalaciones de clientes de Schneider Electric. De esta forma, se compara el comportamiento de los activos. Todas las acciones tomadas en respuesta a las alarmas se rastrean utilizando datos relacionados con el comportamiento del equipo antes y después de un incidente. Este resultado proporciona un registro claro de las acciones y sus consecuencias, positivas y negativas. Esta correlación proporciona una comprensión más profunda de las causas de los problemas y puede generar informes predictivos que aconsejan a los operadores sobre qué acciones tomar antes de que ocurra un problema imprevisto. Los algoritmos de IA identifican los patrones críticos de comportamiento de los equipos y generan informes, lo que aumenta la capacidad de recuperación del centro de datos.



“EL SECTOR DEL DATACENTER SE ENCUENTRA AHORA EN PLENA EXPANSIÓN”

Toda la información sobre la situación TI de las empresas españolas en @TIyEmpresa_ITDM

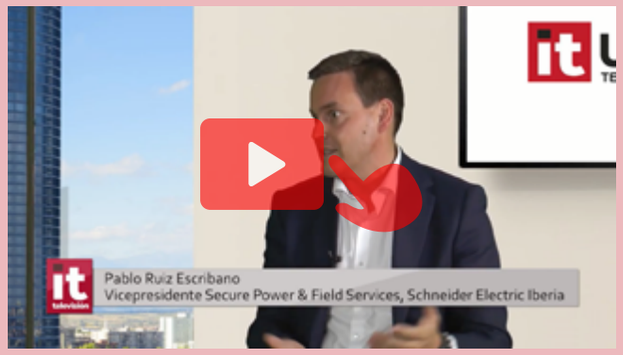
4 **Sostenibilidad:** En los próximos años, el consumo de energía de los centros de datos va a experimentar un incremento considerable. Esto es debido al rápido crecimiento del IoT, el Big Data o la Inteligencia Artificial. Afrontar este reto energético se ha convertido en una urgencia. En este sentido, la clave es construir los centros de datos Edge a escala para que sean eficientes en recursos y en costes y, además, incrementar su eficiencia operacional mediante funcionalidades como el Data Insights o las analíticas predictivas. No podemos olvidar tampoco que estas infraestructuras son grandes generadoras de emisiones GEI y tienen un impacto significativo en las emisiones de alcance 2 y 3. Consciente de ello, el sector lleva mucho tiempo trabajando para reducir el gasto energético mientras avanza en productividad con el objetivo de combatir el cambio climático. Buen ejemplo de ello es la integración de la eficiencia energética y las renovables en muchos nuevos proyectos. A corto plazo iremos avanzando hacia infraestructuras que, a pesar de su alto consumo, serán totalmente respetuosas con el medio ambiente. ¿Los impulsores? Las microgrids, la utilización de energía renovable o la generación de renovables en las propias instalaciones, entre otros. ■



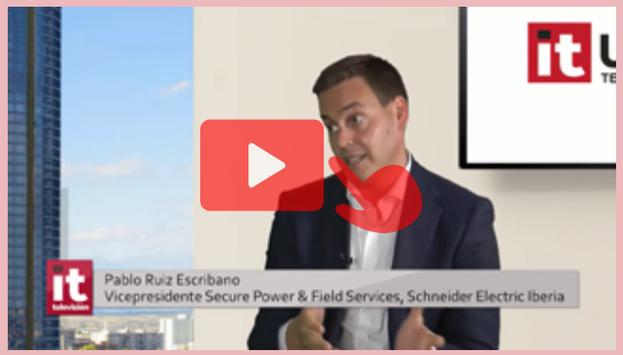
MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- La transformación del centro de datos
- Cuál es la propuesta de Schneider Electric para el mercado del centro de datos

"MADRID SE PUEDE CONVERTIR EN EL HUB DIGITAL DEL SUR DE EUROPA"



"LA ADMINISTRACIÓN REMOTA DEL EDGE COMPUTING RESULTA CLAVE"



"LA GESTIÓN ADECUADA DE LAS INFRAESTRUCTURAS IT ES DETERMINANTE"

SYNTAX

Linke es ahora Syntax

Mismo equipo, compromisos, calidad, experiencia y capacidad técnica, con la fuerza de un líder en cloud gestionado a nivel mundial

+60
migraciones SAP a AWS

+400
instancias de SAP gestionadas en AWS

+70
certificaciones SAP y AWS

+5
productos tecnológicos que ayudan a integrar SAP con AWS

Tu partner de confianza para trasladar con éxito tu entorno SAP a AWS

contact@syntax.com
syntax.com/es-es

aws partner network
Premier
Consulting Partner

SAP Competency
Migration Competency
DevOps Competency
Public Sector Partner
Solution Provider

SAP Gold Partner

SAP® Certified in DevOps
SAP® Certified in Hosting Operations
SAP® Certified in SAP HANA® Operations

"HEMOS AMPLIADO NUESTRAS CAPACIDADES PARA EMPRENDER PROYECTOS GLOBALES"

CHABIER SANVICENTE,
DIRECTOR GENERAL DE SYNTAX ESPAÑA

Hace apenas unos días se anunciaba a la plena integración de Linke en Syntax. ¿Cómo ha sido este año? 2021 ha sido un año muy intenso. Desde el anuncio de la adquisición el pasado mes de abril, nos pusimos manos a la obra para, funcionando como una compañía de Syntax, llevar a cabo la integración total de Linke dentro de la práctica de SAP en AWS de Syntax en Europa. Nuestra premisa de trabajo ha sido que la operación fuese transparente para nuestros clientes y partners, sin impacto en nuestra relación ni en la ejecución de nuestros proyectos y, al mismo tiempo, conseguir aprovechar al máximo las sinergias y las ventajas para trasladarlas a todo nuestro ecosistema.

Además, era importante seguir materializando nuestros planes de crecimiento de negocio en un momento en el que se han acelerado las iniciativas cloud, que está siendo la base de los procesos de

transformación digital que las empresas están abordando.

¿Ha cumplido la operación de compra sus expectativas?
Sin duda alguna. Desde el 8 de noviembre, somos Syntax en los mercados en los que Linke estaba presente. Este es uno de los cambios más visibles de la integración, que se ha producido de una forma rápida y suave. Hemos manteniendo los elevados estándares de calidad en el servicio y soporte que proporcionamos y, en ese empeño, nos hemos asegurado de que siguen teniendo los mismos interlocutores. Nuestros conocimientos técnicos y nuestro compromiso con clientes y partners siguen siendo los mismos, pero ahora somos más fuertes al integrarnos en la estructura de una multinacional muy sólida como es Syntax.

El proceso de integración no ha hecho más que refrendar lo que sabíamos: ambas organizaciones compartimos una cultura corporativa y unos principios operativos muy similares, lo que ha convertido estos meses en una aventura enriquecedora.

¿Qué pueden esperar los clientes y partners de dicha integración?
Los clientes y partners de Syntax en España cuentan, como así ha sido en toda nuestra trayectoria como Linke, con un equipo que tiene las capacidades, los recursos y la experiencia de llevar a cabo con éxito sus proyectos en cloud, y muy especialmente en los dos entornos en los que somos referentes: SAP y AWS.

La principal ventaja de la que se pueden beneficiar de forma inmediata es que hemos ampliado nuestras capacidades para emprender proyectos globales y respaldar así sus iniciativas de expansión en el mundo. Además, ahora tenemos más músculo financiero para seguir desarrollando soluciones que permiten impulsar las estrategias en la nube de nuestros clientes.

Toda la información sobre la situación TI de las empresas españolas en @TIyEmpresa_ITDM

"LA CONSULTORÍA CLOUD AYUDA A UTILIZAR LOS SERVICIOS DE TI DE FORMA EFICIENTE"

¿Cuál es la propuesta de valor de Syntax en España?
Formamos parte de la unidad SAP en AWS en Syntax, lo que quiere decir que Syntax ha reforzado su presencia en Europa, y particularmente en el mercado ibérico, y en los países en los Linke estaba presente. Y no solo eso, sino que Syntax, que ya tenía una fuerte posición en el mercado de cloud pública, ha consolidado sus capacidades en el entorno AWS.

¿Cómo se traslada la oferta española, muy centrada en entornos SAP y AWS, a los servicios que ofrece Syntax en Europa?
Un ejemplo claro es que Syntax ya ha incluido parte de la oferta de Linke en sus servicios, con la ampliación del porfolio de consultoría en plataforma AWS. Acabamos de anunciar que la compañía empieza

a comercializar los Cloud Migration Services, servicios de asesoramiento y consultoría que ayudarán a las organizaciones europeas a crear escenarios de implementación concretos para desarrollar sus estrategias cloud, a través de un modelo en tres fases complementarias entre sí, para facilitar una transición a la nube sin problemas, en función del estadio en que se encuentre cada organización.

2021, EL AÑO EN QUE CLOUD SE CONSAGRÓ COMO PRIORIDAD

La adopción de cloud y los modelos de entrega como servicio se han convertido en prioritarios para las empresas en un momento de evolución acelerada de los procesos de transformación digital.

A partir de las lecciones extraídas de la pandemia, las organizaciones son conscientes de la necesidad de disponer de infraestructuras más flexibles y resilientes, que doten a sus negocios de la escalabilidad, la agilidad y la eficiencia para responder a los desafíos derivados de la situación y encauzar la recuperación, a la vez que sientan las bases de su crecimiento en el futuro. Innovar, automatizar y rediseñar la forma en la que se trabaja son cuestiones que encabezan ahora los primeros puestos en la agenda de los CIOs, y todo ello se tiene que conseguir controlando los costes.

Todo ello hace que 2021 esté siendo, como ya avanzaban nuestros expertos en sus predicciones, un punto de inflexión para la nube, con proyectos muy estratégicos que están llevando a cabo las compañías.

RICARDO CASANOVAS, CTO de Syntax España

Puedes leer la tribuna de opinión completa en este enlace.

Desde su perspectiva, ¿cómo se ha comportado la demanda de servicios de infraestructura cloud en España este año?

La demanda de servicios cloud, tanto a nivel de infraestructura, como de plataformas y software, ha sido muy sólida durante este año, siguiendo la senda ya iniciada en 2020. La evolución a modelos digitales y la necesidad de tener unas TIs flexibles para crecer, están impulsando las inversiones en la nube, que se ha convertido en la base para avanzar en estos objetivos empresariales.

Sus previsiones a principios de año eran conseguir unos ingresos de 13,5 millones de euros. ¿Se han cumplido?

Como parte de Syntax, nuestros resultados se consolidan a nivel europeo, y no son públicos, pero sí le puedo decir que estamos razonablemente satisfechos con las cifras de negocio que estamos obteniendo.

¿Qué objetivos se marcan para Syntax en España para 2022?

Seguiremos trabajando para que Syntax siga creciendo y sea más fuerte en el mercado, acompañando a nuestros clientes, a través de nuestra especialización, en sus proyectos de innovación en cloud, que hoy por hoy son fundamentales para que cumplan sus objetivos de negocio y sean competitivos en el mercado. ■

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- El mercado cloud avanza
- Cuál es la propuesta de Syntax para el mercado cloud

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

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

Descubra las últimas tendencias en el Centro de Recursos itUser

Tecnología para tu Empresa

Con la colaboración de:

NFON Cloud Telephone System

Life Is On Schneider Electric

SYNTAX