Tecnología para tu Empresa

CENTRO DE RECURSOS it

Cómo va a ser el gasto tecnológico de las empresas españolas en 2021

NFON Cloud Telephone System
SAMSUNG
xerox™
servicenow™
linke

Cómo va a ser el gasto tecnológico de las empresas españolas en 2021

Según las estimaciones de IDC Research España, el gasto en TI de las organizaciones españolas en 2021 será de 44.900 millones de euros el próximo año. Las prioridades serán garantizar la continuidad de las operaciones de negocio, hacer más eficientes los procesos, garantizar la seguridad y acompañar el trabajo híbrido.

Las empresas españolas, movidas por la necesidad de consolidar el modelo más digital que surge de la pandemia, van a tomar decisiones de inversión en tecnología que les permitan avanzar en garantizar la continuidad de las operaciones de negocio, hacer que los procesos sean más eficientes, garantizar la seguridad y acompañar el trabajo híbrido.

Así lo ha pronosticado IDC Research España en sus Predicciones TIC para 2021, cuyos analistas calculan que el gasto tecnológico que realizarán se situará en 44.900 millones de euros en 2021. De cumplirse la estimación estaríamos ante un crecimiento prácticamente plano, ya que es un 0,8% menos que en 2020. En todo caso, se confirma una tendencia a la baja ya que el actual ejercicio se cerrará con un descenso del gasto del 4,1%.

Sus predicciones son diez y confirman que el próximo año se van a afianzar tres tendencias que ya asomaban cabeza: el auge de la nube conectada, la hiperautomatización y la experiencia digital habilitada por la inteligencia artificial.

LAS PREDICCIONES

La primera predicción de IDC Research España es que en 2021 todas las empresas se enfrentarán a la modernización de las aplicaciones y a la integración de datos en los silos de nubes. Esto significa que el 20% de las organizaciones adoptará arquitecturas de nubes conectadas para superar dichas dificultades. "Para muchas de ellas estamos hablando de una transición de varios años, aunque el porcentaje de empresas que cuentan con más de un proveedor cloud ha aumentado en 20 puntos en los tres últimos años", ha subraydo José Antonio Cano, director de Análisis y Consultoría de la firma.

La segunda es que, para 2023, más de una cuarta parte de las nuevas cargas de trabajo que se están desplegando en las nubes públicas utilizarán desarrollo de hardware específico para cloud y componentes de infraestructura construidos expresamente por los proveedores, para optimizar para su uso los requisitos específicos de cada caso.

El tercer pronóstico apunta a que, para 2023, más del 60% de los ISV se verán obligados a rediseñar o construir nuevas aplicaciones portátiles nativas de la nube por la demanda de las empresas de soluciones SaaS portátiles y dotadas de numerosas funciones, consumibles en la nube que elijan. En este punto, Cano ha señalado que "la creciente demanda de mayor agilidad, velocidad y flexibilidad marca el inicio de una nueva generación de soluciones SaaS diseñadas específicamente para una empresa más distribuida y conectada".

En esta línea profundiza la cuarta predicción ya que, para ganar agilidad empresarial, las empresas se van a comprometer a modernizar más de la mitad de sus aplicaciones actuales para 2022, mediante el uso de servicios de desarrollo y despliegue de nubes "llave en mano".

En relación con el nuevo espacio de trabajo híbrido, según IDC en su quinta predicción dice que, en 2022, el 45% de las tareas repetitivas de

TENDENCIAS TECNOLÓGICAS PARA 2021

las grandes empresas se automatizarán y/o aumentarán mediante el uso de "Digital Coworkers", fomentando la colaboración hombre-máquina. La adopción de la automatización y la inteligencia artificial marcará una aceleración sobre los cambios. De hecho, la consultora estima que el mercado en EMEA del software de automatización inteligente de procesos crecerá hasta 2023 con tasas superiores al 15%.

Un factor determinante en Europa es el aumento de la productividad de los empleados lo que significa para IDC que el foco se encuentra en las personas. Los dos siguientes pronósticos son que, en 2022, el 25% de las empresas de la lista G2000 desplegarán tecnologías imbuidas de capacidades de manipulación y visualización de datos, impulsando la productividad colaborativa a través de la teleconferencia para una fuerza de trabajo híbrida.

Continuando en esta línea, la octava indica que más del 30% de las organizaciones habrán añadido capacidad de Inteligencia Artificial a su entorno de manejo de interfaces conversacionales y call centers en 2023, mientras que la novena prevé que el 50% de los trabajadores interactuarán regularmente con su propio asistente de robots mejorado con IA, lo que ayudará a identificar y priorizar tareas, recopilar información y automatizar el trabajo repetitivo.

En cuanto a la décima predicción, la consultora prevé que el 60% de las organizaciones habrán comenzado a implementar programas de DataOps en 2023 con objeto de reducir el número de errores de datos y análisis en un 80% al aumentar la confianza en los trabajadores de Gen-D.

La undécima estimación es que las soluciones de Acceso Seguro Definidas por Software se cuadruplicarán debido a fallos en soluciones VPN heredadas como consecuencia del incremento masivo de WFH ya en 2021.

La última de las predicciones hace referencia a que el 55%de las inversiones en seguridad empresarial se realizarán en marcos unificados de ecosistemas y plataformas de seguridad.

PERCEPCIONES DE LAS EMPRESAS

En cuanto a cómo transcurrirá 2021 en el plano económico para las empresas españolas el 50% espera volver a obtener ingresos y beneficios a nivel pre-pandémico en los próximos doce meses, y hasta un 90% espera recuperarse en 18 meses, según un informe llevado a cabo por Forrester para Experian, que lleva por título "Dinamismo empresarial: nuevas vías hacia la transformación digital".

A pesar del optimismo y de la capacidad de resiliencia manifestada por las compañías, más de un tercio admite que actualmente está haciendo un gran esfuerzo por determinar el endeudamiento de sus clientes e identificar aquellos en riesgo financiero. Los analistas advierten sobre las consecuencias del significativo aumento en la mora de los créditos 'non-performing', el sobreendeudamiento, la exposición al fraude y el incumplimiento en el pago de los préstamos.

Como consecuencia, las compañías en nuestro país están pasando por un proceso de aceleración de sus estrategias de digitalización y adopción de canales digitales, e invirtiendo en el área de conocimiento de cliente. Por ejemplo, hasta el 80% de los directivos entrevistados aseguran haber aumentado, o por lo menos mantenido, su inversión en analítica avanzada en las áreas de adquisición de clientes, marketing y desarrollo de producto. Sobre ello, Rita Estévez, CEO y presidenta de Experian España y Portugal, señala que "a pesar del profundo impacto de la pandemia en la economía global, muchos directivos reconocen la necesidad de tomar medidas tecnológicas para garantizar el futuro de sus negocios y el de sus clientes".

Además, las organizaciones españolas también tienen claro que se encuentran en un punto de no retorno a los modelos de gestión comercial previos a la pandemia, y la automatización de las

funciones en diferentes áreas del negocio se ha convertido en un desafío crítico para una de cada cuatro. Según la directiva, "queda patente que, frente a los modelos operativos anteriores, la tecnología digital se presenta como 'habilitador' clave del crecimiento, y más de la mitad de las empresas planea invertir de forma proactiva en inteligencia artificial y aprendizaje automático para impulsar el negocio. También han priorizado en su estrategia de relación con el cliente, ofreciendo mejoras de experiencia constantes, de cara a fortalecer la lealtad y la confianza a largo plazo".

El aumento del fraude es una gran preocupación para el 29% de las empresas, por lo que más de la mitad de ellas ha intensificado esfuerzos para monitorear el fraude y la actividad sospechosa. CEOs y directivos esperan que la inteligencia artificial y el aprendizaje automático impulsen su negocio a partir de ahora y tres de cada cuatro asegura que aprovechará estas tecnologías para optimizar los servicios al cliente, mejorar el fraude y la gestión de riesgos en los próximos tres años. ■

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- Tendencias cloud
- La importancia de la innovación digital
- El mercado de la telefonía en la nube crece
- El mercado de almacenamiento SMB se transforma
- ¿Cómo serán los nuevos espacios de trabajo?
- Cuál es la propuesta de Linke para el mercado cloud
- Cuál es la propuesta de NFON para el mercado de la telefonía en la nube
- Cuál es la propuesta de Samsung para el mercado de almacenamiento SMB
- Cuál es la propuesta de ServiceNow para el puesto de trabajo
- Cuál es la propuesta de Xerox para la transformación digital

linke

Acelere su transformación digital migrando SAP a **Amazon Web Services**

En su viaje cloud necesita contar con el mejor socio tecnológico

Linke, reconocida como **"Mejor Partner del Año 2020"** de Amazon Web Services en la categoría de Migraciones

¿Dispuesto a conseguir todas las ventajas de la nube?

Nuestros especialistas le ayudarán a aumentar el rendimiento y optimizar su inversión.

contact@linkeit.com
www.linkeit.com

“QUEREMOS SEGUIR MANTENIENDO LA LÍNEA DE CRECIMIENTO DE DOBLE DÍGITO EN 2021”

A punto de acabar 2020, ¿cuál es el balance que hace del año y cuál es su valoración sobre cómo ha transcurrido el año?

2020 ha sido un año marcado por la pandemia y esto, como no podía ser de otra forma, ha afectado en todos los niveles. La COVID-19 ha obligado a todas las empresas a cambiar la forma de trabajar, pasando modelos en remoto con reuniones digitales. La consecuencia directa ha sido que las empresas han tenido que acelerar sus procesos de digitalización para ser capaces de garantizar su viabilidad. Afortunadamente nuestro core de negocio se encuentra en los procesos de digitalización de empresas y nos hemos centrado en ayudar a las organizaciones a acelerar estos procesos a través de la migración a la nube de una forma rápida y ágil y mediante la implementación de aplicaciones nativas en la nube como las centralitas cloud o los asistentes de voz virtuales que les permiten llegar a más clientes, por citar algunos ejemplos.

¿Cuáles eran sus objetivos a principio de año?, ¿han variado a raíz de la pandemia?

A principios de año, nuestra hoja de ruta tenía unos objetivos muy claros que pasaban por seguir creciendo a doble dígito, consolidar nuestro proceso de internacionalización en los mercados que habíamos decidido iniciar actividades en años anteriores y poder diversificar nuestro negocio alrededor de la nube.

Podemos afirmar, muy orgullosos, que hemos sido capaces de mantener todos los objetivos que nos habíamos marcado, si bien es cierto que la situación que hemos vivido con la pandemia, sobre todo en la

CHABIER SANVICENTE,
CEO Y COFUNDADOR DE LINKE

EL PAPEL DE CLOUD EN 2021: TENDENCIAS QUE IMPULSARÁN LA RECUPERACIÓN

De forma inesperada, la irrupción de la pandemia generada por el coronavirus ha emergido como un gran reto con dimensiones sanitarias, económicas y sociales. La tecnología está teniendo un rol esencial en la respuesta y tecnologías como cloud están redefiniendo su papel, lo que se verá reflejado en las tendencias de inversión de las empresas de todo el mundo.

Los grandes desafíos que plantea la pandemia están siendo una dura experiencia para todas las organizaciones que, una vez soportaron la primera ola del coronavirus, ven en la segunda oleada y sus implicaciones el mayor riesgo para sus negocios, según los datos al respecto que maneja Gartner.

Los datos de esta consultora no hacen sino poner negro sobre blanco la preocupación de los gestores de todo el mundo sobre el impacto que esta emergencia tendrá en la evolución en su negocio y su inquietud por encontrar la respuesta menos mala a la crisis que trae consigo.

Como compañía nativa en cloud especialista en entornos AWS y SAP, en Linke siempre hemos estado convencidos de que esta tecnología es la base y el camino para conducir a las empresas hacia una infraestructura digital, que les permita ser más resilientes, ágiles y flexibles en sus operaciones, independientemente de su sector de actividad.

RICARDO CASANOVAS, CTO y Co-fundador de Linke

Puedes leer la tribuna de opinión completa en este enlace.

primera etapa del confinamiento, cuando la actividad se paralizó, ha provocado que todo se haya realizado a una velocidad más lenta de la esperada.

¿Cuáles son sus estimaciones de facturación para 2020?, ¿de qué manera se reparten sus ingresos entre el negocio local e internacional?

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

Hemos finalizado 2020 con un crecimiento por encima del 20% con respecto a 2019 y con una facturación de alrededor de los 11 millones de euros. De esta cifra, casi el 25% corresponde al negocio internacional. Ésta es una tendencia continua y creciente desde hace ya dos años.

¿Cree que este reparto se va a mantener el año que viene o la intención de su compañía es priorizar una determinada línea de negocio frente a otras?

Con el proceso de internacionalización que estamos llevando a cabo aspiramos que en dos o tres años el porcentaje esté equilibrado entre negocio local y negocio internacional. Es decir, 50%-50%.

¿Cómo han evolucionado este año sus planes de expansión?, ¿tienen previsto realizar algún movimiento en este ámbito?

Hace más de un año que iniciamos nuestro proceso de internacionalización con la apertura de negocio en dos países: Francia y Suecia. A pesar de la pandemia, el mercado francés ha sido capaz de consolidarse y está creciendo a buen ritmo, mientras que el mercado sueco, aunque ha tardado un poco más, ha explotado en la última parte del año.

Nuestra intención en 2021 es no abrir nuevos mercados debido a los efectos de la pandemia. El trabajo en remoto o las limitaciones a la hora de viajar hacen que el proceso de abrir un mercado, que requiere tener una presencia local muy importante, sea más complicado. Nuestra estrategia en este sentido es seguir apostando por los mercados en los que tenemos presencia y esperar a 2022 para poder continuar con nuestra estrategia de internacionalización. Una vez que la situación se haya normalizado, comenzaremos con la apertura de negocio en países europeos como puede ser Alemania o Reino Unido.

¿Cree que de cara al año que viene las prioridades de las empresas en relación a la cloud van a cambiar?

En los últimos dos o tres años, la nube ya estaba en un proceso de crecimiento continuo. Desde Linke prevemos que la situación que hemos vivido en 2020, con los graves efectos en la economía, y la necesidad de transformarse y recuperarse del impacto de la crisis, hará que las empresas aceleren todavía más su apuesta por la nube.

Otro eje de su estrategia es el desarrollo de soluciones que permiten aprovechar las inversiones empresariales en cloud. ¿Van a seguir apostando por esa línea?, ¿Va a haber novedades en 2021?

En la actualidad tenemos seis soluciones en el mercado, de las que dos están adquiriendo un peso muy importante y se están implementando en clientes a nivel global desde hace ya un par de años. Además, estamos en el proceso de desarrollo de una nueva solución, que nos gustaría empezar a comercializar a principios de 2021 y que creemos que va a tener una gran aceptación en el mercado debido a las novedades que incorpora.

Somos una empresa que cree firmemente en la innovación y vamos a seguir apostando la I+D y por la generación de soluciones siempre que creamos que éstas pueden aportar valor añadido a los retos que nos plantean nuestros clientes.

¿Por qué se caracterizará la demanda de servicios cloud el próximo año?

Si bien en 2020 ha habido una gran demanda de plataformas de herramientas colaborativas o de comunicación debido a la pandemia, también se ha producido una gran demanda de migración de aplicativos a la nube, así como de creación de soluciones digitales nativas en la nube que permitan a los negocios seguir con sus operaciones de una forma natural. En Linke esperamos que en 2021 estas migraciones a la nube y estas creaciones de desarrollo en cloud no dejen de aumentar en cuanto a volumen.

Finalmente, ¿qué objetivos de negocio se marcan para 2021?

"LA NUBE ES UNA REALIDAD IMPARABLE Y LA BASE DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA"

Teniendo en cuenta que todavía vamos a tener que convivir gran parte de 2021 con la pandemia, el objetivo que nos hemos propuesto es seguir manteniendo los niveles de crecimiento que hemos logrado en 2020. Vamos a trabajar para lograr una facturación de 13 millones de euros, lo que supondría un crecimiento de doble dígito y, por supuesto, todo esto se tiene que basar en el crecimiento internacional. También esperamos un aumento de los ingresos por la venta de soluciones propias a nivel global. ■

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- Tendencias cloud
- Cuál es la propuesta de Linke para el mercado cloud

cloudya

¡Pruébalo gratis!

Tu negocio siempre conectado en la “nueva” normalidad.

Más información en **nfon.com**

La nueva libertad en la comunicación empresarial.

Con Cloudya, NFON ofrece una solución de centralita cloud que permite teletrabajar con una sencilla y rápida configuración. Como solución 100% en la nube, puedes llamar a través de IP o GSM, sin importar desde dónde estés trabajando: desde tu oficina en casa o de forma remota usando la aplicación en el móvil o en el ordenador, usando teléfonos de sobremesa o auriculares. Usa el mismo número desde todos tus dispositivos. Más de 40.000 empresas en Europa ya lo están usando. ¡Pídenos tu prueba gratis! **nfon.com**

910 616 600

partners.iberia@nfon.com

NFON
Cloud Telephone System

“TENEMOS MUCHAS COSAS ILUSIONANTES PARA ESTE 2021”

DAVID TAJUELO, COUNTRY MANAGER DE NFON IBERIA

Una de las consecuencias de la pandemia ha sido que las empresas se han visto obligadas a adaptarse a una nueva realidad en tiempo récord. En este sentido, las comunicaciones han sido una de las grandes aliadas de empresas y trabajadores para que pudieran seguir siendo productivas. ¿De qué forma está evolucionando este segmento para adaptarse a las necesidades de las empresas?

Ha sido un año muy interesante para el mercado de las comunicaciones, y mas para nuestro sector de las comunicaciones que integran la movilidad como uno de sus elementos clave. Tras la adopción, en las primeras fases de la pandemia, de soluciones básicas con pocas características empresariales, poco a poco toma cuerpo la idea de apostar por soluciones realmente profesionales. De esta manera, se puede asegurar la continuidad del negocio de las empresas, aportando un vehículo para la comunicación del empleado desde cualquier punto y dispositivo.

La telefonía cloud, ¿va a estimular la demanda de comunicaciones unificadas?

Creemos que si, la mayoría de las herramientas de colaboración actuales no tienen las capacidades de una centralita. La telefonía cloud permite que se pueda mantener una conversación desde cualquier punto del planeta, como si estuvieses en tu puesto de trabajo en la oficina. En nuestro caso habla-

mos de latencias mínimas para cualquier parte del mundo y una calidad de sonido simplemente espectacular. No es que la telefonía estimule la demanda de las comunicaciones unificadas, creo que, en realidad, ya son todo uno. Algunas veces ya he hablado del "todófono", una herramienta donde se suma al concepto del teléfono histórico, las capacidades de una centralita, y los alcances de múltiples herramientas para poder tener un contacto actualizado con tus clientes, proveedores y empleados.

Cloudya permite a las empresas establecer líneas abiertas de conversación tanto entre equipos internos como con clientes y partners. ¿Cuáles son los principales beneficios de esta plataforma?

Partiendo de Cloudya, con la que podemos tener en cualquier dispositivo todas las prestaciones de una centralita con más de 150 funcionalidades, tenemos un abanico de soluciones específicas para ciertos verticales y funcionalidades que sirven para la integración con otras herramientas de alto valor añadido como CRM o ERP, tales como Salesforce o MS Dynamics; y si a esto les sumamos la posibilidad de integrarnos con la herramienta de colaboración más utilizada del mundo, como es MS Teams, tenemos una plataforma de UCaaS simplemente redonda.

Uno de los grandes retos a los que se enfrentan las empresas es el manejo de múltiples canales de comunicación, con lo que la interoperabilidad se ha vuelto clave. ¿De qué forma Nvoice para Microsoft Teams garantiza esta interoperabilidad?

NVoice es la solución de voz para MS Teams. Integrados directamente en la plataforma de colaboración, los usuarios únicamente verán un icono adicional que les permitirá hacer llamadas internas y externas, con todas las funcionalidades de una centralita. Eso si, desde cualquier dispositivo y en cualquier punto donde haya una conexión a Internet. Y todo ello por solamente 1 euro al mes

¿De qué manera las empresas pueden sacar el máximo partido a Microsoft Teams con una solución de telefonía empresarial como Nvoice para Microsoft Teams?

Hay dos puntos fundamentales, como decía anteriormente. Desde Teams ya se pueden hacer llamadas externas, pero siempre que el otro interlocutor tenga también activada una licencia E5 o E3 con el complemento para voz, y a esto hay que sumar el paquete de tarifas de telefonía de Microsoft que, a día de hoy, no es competitivo. Desde NFON, con Cloudya solucionamos este problema, pues puedes llamar a quien quieras, sin necesidad de que esté dado de alta en Teams, y con las tarifas de tráfico ajustadas al mercado. Por otro lado, nuestra calidad de sonido y robustez del producto hacen que sea una solución específicamente pensada para empresas, y en este

sentido, proporcionamos a Teams una funcionalidad más que necesaria en estos tiempos.

Meet&Share es una nueva funcionalidad de Cloudya. ¿Cuáles son las principales características de ésta?
Básicamente es un paso más de nuestra migración desde un simple PBX en la nube a una auténtica plataforma de comunicaciones unificadas en la nube. Vídeo conferencia y compartición de ficheros. Era algo que nos venía demandando el mercado desde hace tiempo y ya está aquí. Lo hemos probado muy bien antes de sacarlo al mercado y la verdad es que estamos bastante satisfechos de su rendimiento. La calidad del vídeo es excelente y de esa manera, cuando sea necesario verse, ponemos encima de la mesa esta solución, siguiendo los mismos estándares de calidad y robustez que siempre hemos venido siguiendo, lo que hace que nuestro churn, se siga manteniendo durante 2020 (incluso con la pandemia) alrededor del 0,4%, y siga siendo el mejor de Europa, de largo.

De cara a 2021, ¿de qué manera va a evolucionar Cloudya?
Tenemos muchas cosas ilusionantes para este 2021. No solamente queremos sacar nuevos productos y seguir complementando Cloudya con nuevas funcionalidades, sino ofrecer la mejora continua de lo que ya tenemos, como siempre con actualizaciones gratuitas de por vida. Mejoras tanto a nivel de producto como a nivel de portales de gestión y administración de las distintas soluciones. Haremos más amigable el portal de administración y el portal de partners; internamente mejoraremos ciertos mecanismos que, debido al rápido crecimiento se ha quedado un poco pequeños y obsoletos; actualizaremos las soluciones de grabación de llamadas y la solución para el pequeño call center; en definitiva, seguimos el rumbo que ha hecho que Frost & Sullivan nos situe en su RADARTM dentro de los 5 líderes del mercado de UCaaS en el mercado europeo, a la altura de Cisco o Microsoft y con mejor evaluación que las soluciones de grandes actores como Telefónica, Orange o Vodafone. ■

"CLOUDYA ES UNA PLATAFORMA GLOBAL QUE FACILITA EL TRABAJO HÍBRIDO"

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 la telefonía en la nube

SAMSUNG

NVMe SSD 980 PRO

Unstoppable speed

PCIe 4.0

WORLD'S No.1 FLASH MEMORY SINCE 2003 SAMSUNG

* Source: 2003-2019 IHS Markit data: NAND suppliers' revenue market share

“VIVIMOS EN UNA NUEVA ECONOMÍA DIGITAL, DONDE LAS SOLUCIONES DE ALMACENAMIENTO TIENEN UNA IMPORTANCIA VITAL”

ROBERTO VICENTE, BRAND MEMORY PRODUCT MARKETING MANAGER EN SAMSUNG STORAGE

En un escenario como el actual, marcado por la economía digital y la gestión del dato, ¿qué papel juegan los soportes en los que se almacenan los datos?

Vivimos en una nueva economía digital, donde las soluciones de almacenamiento tienen una importancia vital para mantener toda la información protegida y segura. En ese sentido, predominan tres características muy importantes para la conservación y el acceso a los datos. En primer lugar, la velocidad, teniendo en cuenta que la rapidez con la que se realizan las transacciones y las funciones económicas; así como la amplitud de contenidos necesarios para la virtualización de procesos. Estos factores han elevado la necesidad de almacenar con más capacidad y transferir datos con mayor velocidad, aumentando la productividad y acortando los plazos de entrega.

En segundo lugar, la seguridad, ya que la alta sensibilidad a la hora de proteger los datos se corresponde con las tecnologías de encriptación (AES 256) y filtros de seguridad (reconocimiento huella dactilar) que ofrecen nuestros dispositivos, necesarias para el acceso y la protección de estos. En tercer lugar, destacaría la accesibilidad, ya que el manejo de datos en formato físico sigue predominando en detrimento de la adopción de la nube, especialmente en un tejido empresarial como el español, conformado en gran parte por la micro y pequeña empresa; donde la implementación del cloud no es necesaria, y resulta costosa.

"2020 ESTÁ SIENDO UN AÑO DE RENOVACIÓN PARA SAMSUNG STORAGE"

Si atendemos a los últimos datos de las consultoras, el mercado SSD crecerá a un ritmo del 30% hasta 2024. ¿Cuáles son los motivos de este ascenso? ¿Cuál va a ser el comportamiento en España?

Los crecimientos esperados en SSD se basan en la renovación del parque antiguo de portátiles y equipos de sobremesa, cuyo almacenamiento siguen dependiendo del histórico HDD. Los ciclos de compra de un portátil o un PC suelen estar en torno a los 6-7 años, por lo que muchos consumidores prefieren darle un lavado de cara a sus equipos, sustituyendo el HDD por el SSD y no comprando un equipo nuevo; lo que afecta tanto al canal profesional como al de consumo.

Además, se han producido ciertos problemas de suministro con varios fabricantes de portátiles y equipos de sobremesa, por lo que el cliente se ha visto obligado a comprar un equipo sin que la capacidad de almacenamiento fuera de su preferencia (abundaban las capacidades de 128GB y 256GB). Por lo tanto, más adelante han sentido la necesidad de expandir la capacidad más allá de 256GB, por lo que el mercado de SSD se ha visto revalorizado, sobre todo en capacidades de 500G, 1TB y 2TB.

También hemos de valorar el papel relevante de los SSD con tecnología NVMe, el segmento que más está creciendo dentro de la categoría de SSD. El consumidor es cada vez más consciente del valor de la velocidad de lectura y escritura que provee la tecnología NVMe (5-6 veces más rápido que un SSD estándar SATA).

También me gustaría reseñar el crecimiento a triple dígito de los PSSD (+100% de este año hasta la fecha y año tras año en unidades y valor). Actualmente, esta categoría tiene un peso de un 6% del mercado en valor, pero por las características de esta nueva economía digital, entendemos que es un producto que seguirá creciendo y que podría multiplicar por dos su presencia en 2021.

Samsung dispone de un amplio abanico de soluciones tanto para entornos empresariales como de consumo, tanto para el mercado SSD como PSSD. ¿Cuáles son las principales diferencias de esta propuesta frente a la de sus principales competidores?

En SSD, la propuesta de valor de Samsung radica en la fiabilidad de sus productos. En Samsung nos preocupamos por entregar la mejor calidad en nuestros productos. En este sentido, hemos de destacar tanto las velocidades ofrecidas -dada nuestra fuerte apuesta por los SSD con tecnología NVMe- así como las amplias garantías de nuestros SSD, que ofrecen un ciclo de vida de los productos más amplio y sostenido en el tiempo.

En cuanto a PSSD, hemos sido pioneros en este segmento desde su creación, cuando el resto del mercado seguía ofreciendo

discos duros mecánicos externos. Esta ventaja temporal nos ha permitido desarrollar productos que se han visto beneficiados por las bondades del SSD: son más rápidos, resistentes, eficientes energéticamente, ligeros y compactos, sin olvidar su diseño; que también es importante.

¿Qué papel juega la innovación en la propuesta de Samsung? ¿Cuáles son las tendencias que están marcando los desarrollos de su compañía?

La inversión en I+D es una de las señas de identidad de Samsung, ya que el 25% de nuestra plantilla a nivel global trabaja en I+D a través de 276 centros en todo el mundo. Y el almacenamiento no es una excepción. El mejor ejemplo es que somos pioneros en las categorías de SSD y PSSD, que son un estándar actualmente. Además, la tecnología PCIe está en auge y volvemos a liderar un cambio de tendencia lanzando la gama 980 PRO hace un mes, marcando un hito en cuanto a velocidades de lectura y escritura.

El aumento de capacidad de hasta 8TB en nuestra gama SSD 870 QVO facilita el acceso a grandes capacidades que antes sólo eran posibles en discos mecánicos o en raid, beneficiándose de las ventajas del SSD.

Por último, el diseño de nuestros PSSD, cada vez más compactos y ligeros, también favorece movilidad de los usuarios y les ayuda en la gestión de sus datos durante una jornada de trabajo.

La última incorporación a la familia de SSD para clientes de Samsung es el 980 PRO, su primera unidad con bus PCIe 4.0 NVMe para consumidores. ¿Cuáles son las principales características de esta solución? ¿Cuáles son las ventajas que ofrece frente a otros productos de la competencia?

Estamos participando activamente en la democratización de un nuevo estándar en el mercado: bus PCIe 4.0 NVMe que permite velocidades que no se habían visto antes. De hecho, es un estándar que ha implementado Sony en su nueva PS5 y que seguramente gracias a ello tendrá más eco en el mercado.

Con esta nueva generación se alcanzan velocidades de lectura y escritura de 7.000 MB/s y de 5.000 MB/s respectivamente, que reducen drásticamente los tiempos de carga, consiguiendo multiplicar por 60 la velocidad de los tradicionales HDD.

Aunque para conseguir el máximo rendimiento es necesaria la interfaz PCIe 4.0, el disco también es compatible con la interfaz PCIe 3.0 por lo que se puede adaptar prácticamente a cualquier equipo.

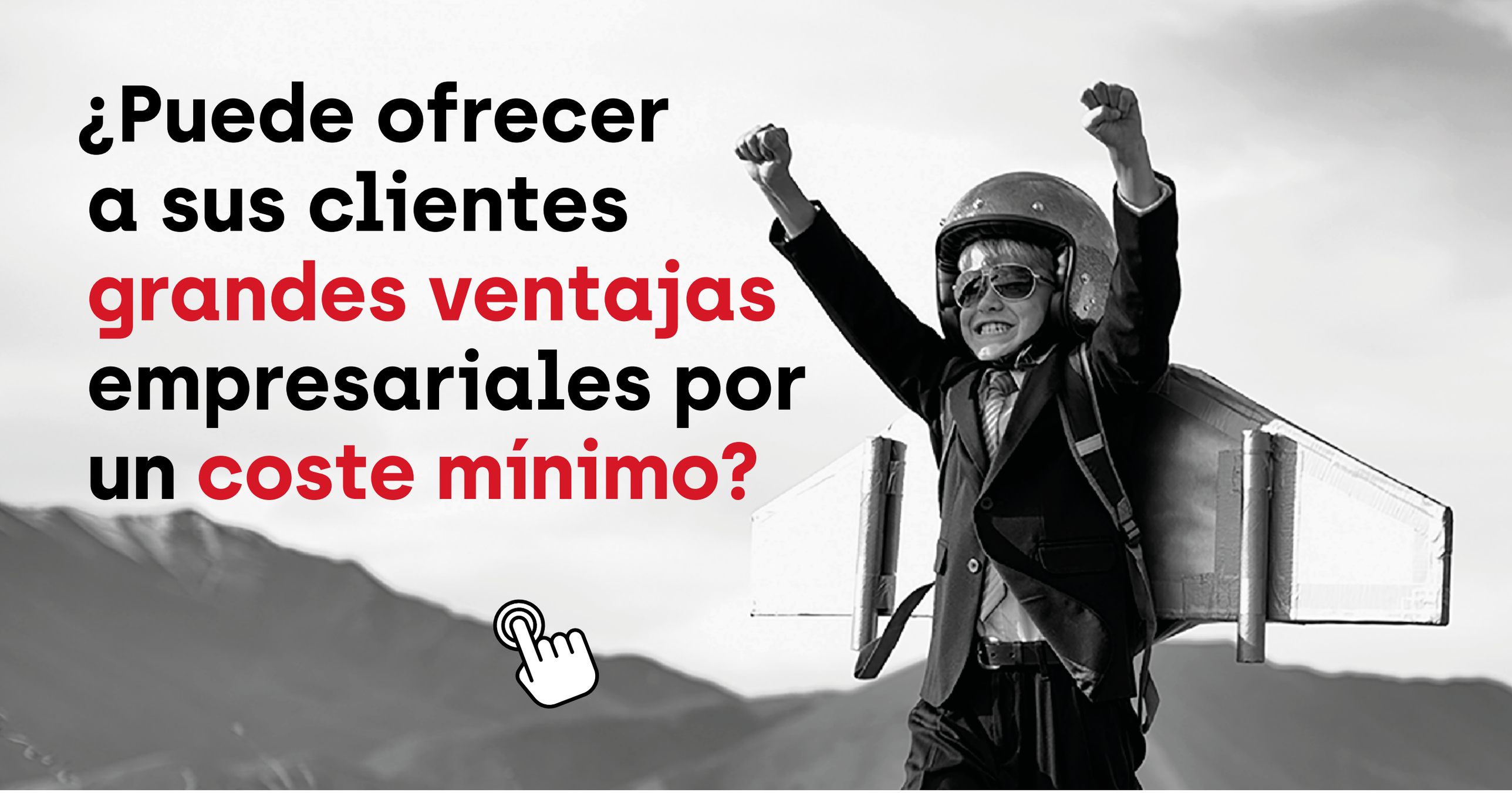
De cara al último trimestre del año, ¿qué lanzamientos tiene previsto Samsung?

2020 ha sido un año de renovación para Samsung Memory, lanzándose nuevas familias de PSSD (T7 y T7 Touch) durante el primer semestre del año y nuevas familias de SSD a final de año: 870 QVO y 980 PRO. Ambas permiten avances importantísimos en el mercado de almacenamiento. Por ejemplo, 870 QVO destaca por su alta capacidad de almacenamiento de hasta 8TB y 980 PRO por usar un nuevo bus estándar denominado PCIe 4.0 a través de la interfaz NVMe, garantizado así unas velocidades de escritura y lectura secuenciales que multiplican por trece las de un SSD estándar SATA. ■

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- El mercado de almacenamiento SMB se transforma
- Cuál es la propuesta de Samsung para el mercado de almacenamiento SMB

¿Puede ofrecer a sus clientes grandes ventajas empresariales por un coste mínimo?



Familia de impresoras de oficina Xerox® VersaLink®. Grandes prestaciones. Precio reducido. Seguridad integrada. Un auténtico diferenciador para los clientes y nuevas fuentes continuas de ingresos rentables.

xerox.es/partners

xerox™

©2019-2020 Xerox Corporation. Todos los derechos reservados. Xerox® y VersaLink® son marcas comerciales de Xerox Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países.

“XEROX HA ESTADO AL FRENTE DE LA INNOVACIÓN DESDE SUS COMIENZOS”

LUIS HERAS, DIRECTOR DE MARKETING DE LA ENTIDAD SUR DE XEROX

La transformación digital se ha convertido en vital para que las empresas puedan paliar los efectos de la pandemia. ¿Cuáles son los principales beneficios que aporta esta transformación tanto a la empresa como al empleado?

Los beneficios de la digitalización se extienden mucho más allá del apoyo a una fuerza de trabajo híbrida. La transformación en las empresas puede ofrecer importantes oportunidades de ingresos. Sólo en 2018, el Foro Económico Mundial (FEM) constató que los rezagados en su estrategia digital perdieron un 15% de sus ingresos potenciales, y se espera que esta cifra aumente hasta el 46% de los ingresos anuales en 2023. El Foro también predijo que los ecosistemas digitales producirán el 30% de los ingresos corporativos mundiales para 2025.

Y las empresas con una base digital más sólida han experimentado efectivamente que capear el temporal ha sido más fácil de lo esperado. El FEM esbozó algunas gran-

des ganancias para las industrias de avance digital incluso en medio de la pandemia. Por ejemplo, se prevé un aumento del 160% en la frecuencia de compras online y un crecimiento anual del 20% en teleasistencia sanitaria hasta 2024.

¿Qué papel juega la innovación?

La pandemia está inspirando nuevas formas de trabajo y subraya la necesidad de la transformación de los negocios.

Las empresas se perfeccionarán con soluciones digitales que apoyen la colaboración entre departamentos, mejoren la productividad y ayuden a las organizaciones a salir de la pandemia en una posición saludable y competitiva.

También esperamos un mayor enfoque para abordar las preocupaciones de seguridad, particularmente con el aumento del software basado en la nube y la tecnología de colaboración que abren posibles vulnerabilidades. La mejora de las medidas de seguridad será una prioridad máxima en 2021. Esto es especialmente cierto para las PYMES, que corren un mayor riesgo de sufrir violaciones de la seguridad debido a la sobrecarga de su personal, a los menores presupuestos para tecnología y a la menor experiencia interna en materia de seguridad informática.

A la hora de enfrentarse a un proyecto de estas características, ¿cuáles son los hándicaps que tiene que superar la empresa?

La pandemia ha golpeado duramente a las empresas, afectando a los recursos e incluso a la voluntad de emprender un proceso tan masivo y crítico. Hay una cantidad sustancial de trabajo que se encuentra bajo la premisa de "¿podemos digitalizarlo?". La respuesta es casi siempre afirmativa, y esa digitalización da lugar a una mayor eficiencia en cuanto a tiempos y costes. La visualización y el tratamiento de las ganancias de la experiencia de los clientes potenciales y las perspectivas de los empleados llevan a una ventaja competitiva. Un 34% sustancial en nuestra encuesta sobre el Futuro del Trabajo está de acuerdo, ya que ahora están acelerando los esfuerzos de transformación digital planificados como resultado del impacto continuo de la pandemia.

CON LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA PANDEMIA DEBERÍA IMPULSARTE HACIA ADELANTE, NUNCA DEJARTE ATRÁS

JOAN COLLINS SMEE, Chief Commercial Officer de Xerox

No es sorprendente escuchar que algunas compañías no han usado este tiempo para acelerar sus metas de transformación digital. Es un momento difícil para las empresas para simplemente mantener las operaciones, y mucho menos tomar medidas para mejorarlas. Según nuestra nueva investigación, el 36% de las empresas. ponen en espera los esfuerzos de transformación digital mientras se ocupan del impacto de la COVID-19.

Pero incluso ahora, hay un fuerte argumento a favor de la transformación digital. La transición de los procesos basados en papel a un flujo de trabajo digitalizado más productivo y seguro podría acelerar el retorno a un terreno sólido. Si es posible, empezar ahora dará sus frutos antes de lo que se piensa, con menores costes y mayores ingresos.

Puedes leer la tribuna de opinión completa en este **enlace**.

"ES IMPRESCINDIBLE CONTAR CON UN CANAL PREPARADO PARA AFRONTAR LOS RETOS DE LA PANDEMIA"

Cada camino hacia la transformación digital es único. Las organizaciones deben tener en cuenta la escala y el ritmo de la aplicación y, al mismo tiempo, apoyar los objetivos a corto y largo plazo. Para lograr los objetivos de transformación digital, vale la pena considerar los siguientes pasos:

- Adapta los presupuestos de TI
- Planea tu ruta
- Prioriza las funciones críticas para el negocio
- Crea un marco de riesgo y seguridad.

En los procesos de transformación, ¿cuál es el rol de la digitalización y la automatización de aplicaciones basadas en la nube?

Las capacidades automatizadas, digitalizadas y basadas en la nube permiten flexibilidad y nuestros clientes no se pueden permitir el lujo de esperar para transformarse. El momento es ahora. Un ejemplo muy claro de cómo han evolucionado las necesidades de las compañías lo podemos ver en los nuevos multifuncionales Xerox AltaLink C8100 y Xerox AltaLink B8100, que contribuyen a flexibilizar el entorno de trabajo hoy en día, con el acceso al ecosistema de aplicaciones ConnectKey. Además de sus funcionalidades de impresión, estos equipos aceleran la digitalización en el lugar de trabajo con un escaneado ultrarrápido de hasta 270 imágenes por minuto. Combinadas con las aplicaciones ConnectKey, estos multifuncionales se convierten en el mejor asistente para el lugar de trabajo y el mejor aliado en el camino hacia la transformación digital.

¿Cuáles son las principales características de la propuesta de Xerox para ayudar a las empresas en sus procesos de transformación?

Tenemos muy clara la dirección que deben seguir los clientes, pero eso no significa que ignoremos dónde están ahora. Sus necesidades inmediatas también deben ser atendidas. A nadie sorprenderá que en la era de la COVID poder compartir, la colaboración y la capacidad de almacenamiento son las tres áreas principales en las que los clientes han invertido en las últimas semanas y meses. Asimismo, las organizaciones inteligentes entienden que estas soluciones, en particular las basadas en la nube, tienen una doble función: 1) estar alineadas con los objetivos de transformación digital a largo plazo y 2) contribuir a la evolución de la empresa porque la nube es hoy el punto de partida de la innovación. ■

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- La importancia de la innovación digital
- Cuál es la propuesta de Xerox para la transformación digital

CÓMO LOS LÍDERES DE TI PUEDEN PREPARARSE PARA LA PRÓXIMA GRAN CRISIS

La pandemia ha obligado a los líderes de TI a encontrar soluciones creativas que mantengan la empresa en funcionamiento. Pero muchos de los sistemas implementados se improvisaron rápidamente. Puede que funcionen por ahora, pero ¿cómo resistirán cuando llegue la próxima crisis?

La Encuesta de Trabajo de ServiceNow revela que la pandemia ha alterado fundamentalmente la experiencia de los empleados en organizaciones de todo el mundo. Los ejecutivos y trabajadores de todas las industrias están de acuerdo en que estos cambios, muchos de ellos impulsados por TI, remodelarán permanentemente el futuro del trabajo.

Ahora que has tenido unos meses para adaptarte a la nueva normalidad, es hora de poner a prueba tus sistemas, para que estés completamente preparado para la próxima disrupción del negocio. Para ver si estás listo, ServiceNow recomienda que te hagas estas preguntas:

¿ESTÁS PREPARANDO TU EMPRESA PARA EL FUTURO?

Casi todos los ejecutivos (91%) y la mayoría de los empleados de base (76%) de la encuesta señalan que muchos procesos de negocio rutinarios todavía se administran off-line. Desde aprobaciones de documentos (51%) hasta tareas de TI como informes de incidentes de seguridad (45%) y soporte técnico (42%), gran parte del trabajo implica tareas manuales.

Eso no es sorprendente, ya que muchas empresas todavía luchan con procesos manuales laboriosos que deben automatizarse mediante flujos de trabajo. Sin embargo, sor-

prende que el 47% de los ejecutivos dijeran que quieren volver a cómo trabajaban antes de COVID-19. Si es tu caso, ahora tienes la oportunidad de eliminar las tecnologías obsoletas y lograr un progreso significativo en la digitalización de los flujos de trabajo de tu negocio principal. Concéntrate en reducir los procesos de negocio off-line.

El equipo legal interno de ServiceNow alguna vez se basó en un proceso de admisión de proyectos que incluía correos electrónicos y asignaciones de tareas manuales. Al crear un flujo de trabajo usando Legal Service Delivery, un conjunto de herramientas de operaciones legales integradas en la Now Platform, el equipo acortó los ciclos de ventas, aceleró el crecimiento de los ingresos y redujo los correos electrónicos innecesarios en un 80%.

¿CÓMO ES DE FÁCIL PARA TUS EMPLEADOS DESEMPEÑAR SU TRABAJO?

Debido a la pandemia, los empleados no pueden caminar por el pasillo para pedir ayuda en persona.

No deberían tener que hacerlo nunca más. ServiceNow utiliza herramientas como inteligencia predictiva, búsqueda empresarial mejorada y chatbots de agente virtual para facilitar que los empleados obtengan la ayuda que necesitan para que puedan concentrarse en su trabajo real.

Al crear un centro único y personalizado para las soluciones en el lugar de trabajo, ServiceNow logra que a los empleados les resulte muy sencillo enviar y cumplir con sus solicitudes. Como resultado, el 60% de todas las solicitudes de los empleados ahora se resuelven a través del autoservicio. Los departamentos que prestan servicios a los empleados, incluidos TI, RR.HH. y legal, logran una mejora de la productividad del 40% al mismo tiempo.

RECOMENDACIONES

Para que estés completamente preparado para la próxima disrupción del negocio, ServiceNow recomienda que te hagas estas preguntas:

❖ **¿Estás acabando con los silos para prepararte para el entorno de trabajo híbrido?**

Muchos procesos empresariales afectan a varios departamentos. Sin embargo, a los nuevos empleados no les importa qué departamento está cumpliendo con cada solicitud de servicio, solo quieren que todo esté listo para empezar a trabajar. Now Platform respalda todas las necesidades de una fuerza laboral híbrida al proporcionar soluciones digitales para automatizar un regreso seguro al lugar de trabajo, incorporar a los empleados nuevos y a los que regresan, y brindar experiencias en el lugar de trabajo al alcance de la mano.

❖ **¿Estás mejorando la velocidad?**

Cuando se les preguntó sobre su capacidad para cambiar y adoptar

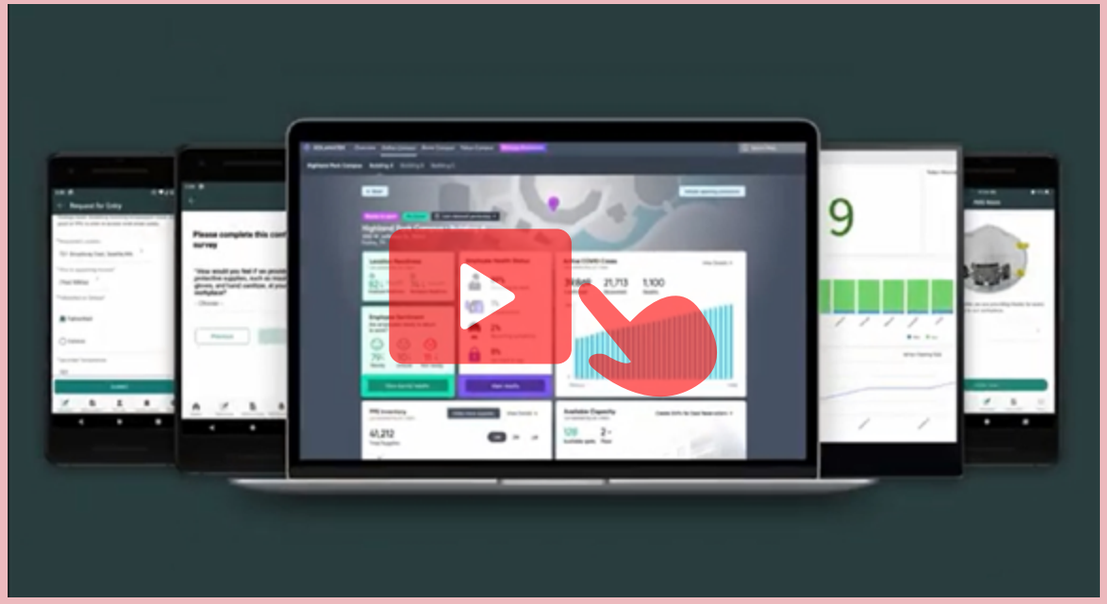
nuevos flujos de trabajo un mes antes de una disrupción importante, los empleados y ejecutivos encuestados se mostraron igualmente pesimistas. Desde recursos humanos hasta finanzas, la mayoría de los departamentos mostraron menos de un 50% de confianza. Sin embargo, la Encuesta de Trabajo de ServiceNow también muestra que las organizaciones de todo el mundo pudieron adaptarse rápidamente al COVID-19. Aproximadamente 9 de cada 10 ejecutivos y empleados estuvieron de acuerdo en que sus organizaciones cambiaron más rápido de lo que nadie había creído posible antes de la pandemia. Y el 87% de los empleados dice que sus empresas han permitido nuevas y mejores formas de trabajar.

Los CIO consultados aseguran que las iniciativas que habrían tomado más de un año en realizarse ahora se están haciendo en seis semanas. Las decisiones que antes tomaban cuatro meses ahora se toman en solo un par de horas. Eso se debe a que las organizaciones saben que la única forma de prosperar es a través de la transformación digital.

❖¿Estás reinvirtiendo tus ahorros?

Un efecto secundario inesperado de la pandemia ha sido una reducción de los costes operativos. A medida que los cierres y las restricciones de distanciamiento social se extendieron por todo el mundo, los viajes de negocios se detuvieron. Muchos espacios de trabajo físicos permanecen cerrados. Además, todo el mundo está ahorrando tiempo. El 54% de los empleados encuestados por ServiceNow dijeron que valoran el tiempo extra que se ahorran al no viajar o desplazarse por trabajo.

Mientras tanto, el 88% de las empresas esperan una disminución en los gastos operativos en el futuro. En general, los ejecutivos y empleados desean redirigir estos ahorros de costes a la transformación digital. De hecho, los empleados eligieron la transformación digital como el área más crucial para la inversión, incluso antes que los beneficios y la compensación. Este hallazgo sugiere que los trabajadores comprenden el potencial de los flujos de trabajo digitales para mejorar su vida diaria. ■



CÓMO VOLVER CON SEGURIDAD AL PUESTO DE TRABAJO

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- ¿Cómo serán los nuevos espacios de trabajo?
- Cuál es la propuesta de ServiceNow para el puesto de trabajo

¿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

SAMSUNG

xerox™

servicenow™

linke