Tecnología para tu Empresa

CENTRO DE RECURSOS

La pyme pone rumbo al mundo digital

KIO Networks · NetApp · NFON Cloud Telephone System · SAMSUNG · servicenow

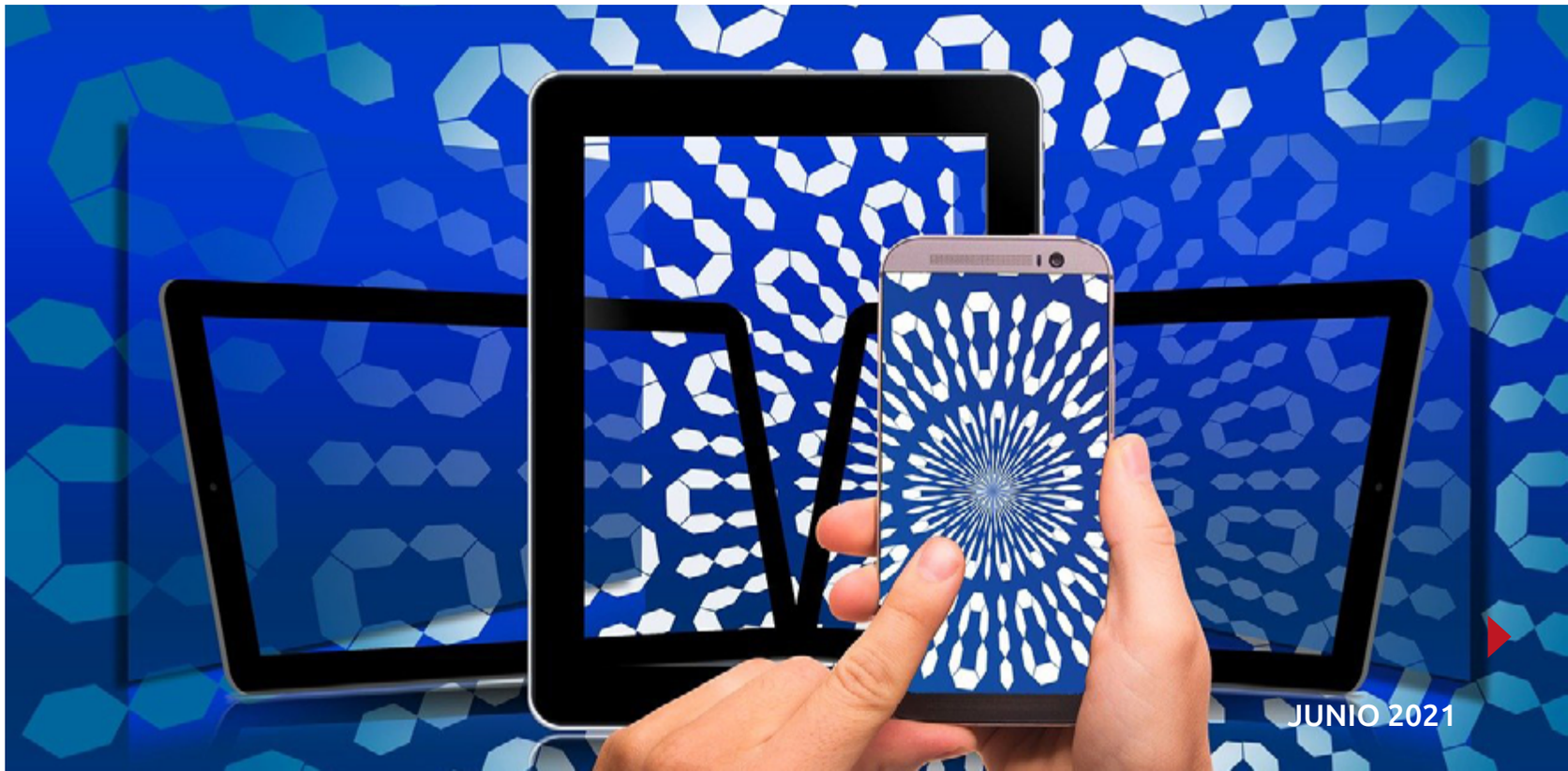
La pyme pone rumbo al mundo digital

2020 supuso una dura prueba para los pequeños negocios y autónomos que, en muchos casos, habían postergado su decisión de digitalizarse. Sin embargo, con la irrupción de la pandemia, han tenido que empezar este proceso, que está continuando este año tratando de impulsar más el comercio electrónico y el marketing digital, y prestando atención a la seguridad de los datos.

GoDaddy ha presentado los resultados de su observatorio "Estado actual de la digitalización las pequeñas empresas y autónomos españoles 2021" en el que destaca que, aunque estos meses han sido tremendamente complicados, está claro que han sabido adaptarse a la situación para superar las dificultades de los cierres y restricciones derivadas de la pandemia poniendo en el centro de su actividad la digitalización y sus herramientas.

Estos negocios están abiertos a la innovación y a la mejora y, contra todo pronóstico, han logrado hacer frente a esta crisis sin precedentes, pues muchas se han beneficiado de la digitalización y de la venta de sus productos y servicios online. La tecnología se ha convertido en protagonista y única salvación para un significativo número de pequeños empresarios españoles. Tanto es así que uno de cada cuatro ha llegado a ampliar sus áreas de negocio en estos meses y un 12% ha iniciado o expandido su tienda online.

"Esta ha sido una crisis sin precedentes, nadie ha visto, ni vivido, nada parecido y esa es la principal razón por la cual esto ha sido tan complicado, porque nadie contaba con una experiencia similar en la que basarse. Pero si algo ha logrado salvar el negocio de la gran mayoría de estos pequeños empresarios españoles ha sido la digitalización y sus herramientas, ya que el comercio electrónico se ha convertido en su principal canal de venta", señala Gianluca Stamerra, director regional de GoDaddy para España, Italia y Francia.



Aunque son muchas las dificultades con las que se están encontrando este tipo de negocios desde que comenzaron las restricciones, más del 48% de las pequeñas empresas esperan resurgir con más fuerza que antes de la COVID-19. Además, destaca la manera en la que están aclimatándose a los nuevos canales digitales para aumentar las ventas y continuar: el 52% dice utilizar la página web de su empresa, para el 39% lo son las redes sociales y un 20% manifiesta que utiliza su propia tienda online.

Las pequeñas empresas españolas encuestadas afirmaron que los principales retos a los que se enfrentaron durante la pandemia de la COVID-19 fueron mantener el negocio (32%), aumentar el número de nuevos clientes (20%) e incrementar la fidelidad de los clientes (13%). Y, para enfrentar estos desafíos, destacan que se han dedicado parte de sus recursos a contabilidad/finanzas y RRHH e informática (35%), ventas y marketing (36%) y en atención al cliente (15%). Para el 71% de los pequeños empresarios es importante ampliar los conocimientos tecnológicos y soluciones digitales.

LA EMPRESA ESPAÑOLA ESTÁ LISTA PARA UNA DIGITALIZACIÓN EXITOSA

LA IMPORTANCIA DE LA TECNOLOGÍA

El IV Estudio sobre el estado de digitalización de las empresas y administraciones públicas españolas de Vodafone, muestra el creciente protagonismo que ha desempeñado el teletrabajo durante los meses de la pandemia. En el caso de las grandes empresas la implantación del teletrabajo asciende al 94%, mientras que el teletrabajo en microempresas se ha duplicado hasta alcanzar un 30% durante los meses de pandemia.

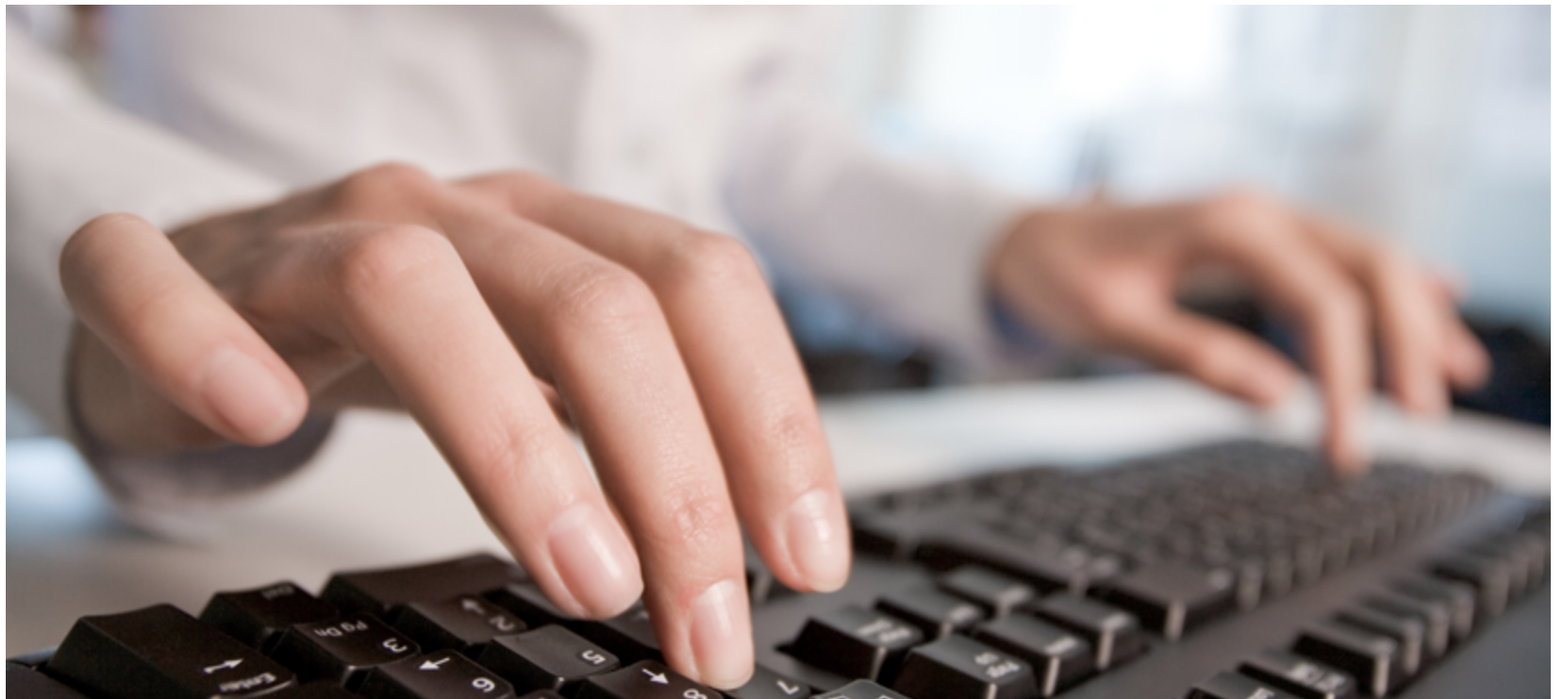
Las empresas españolas consideran que contaban con las soluciones necesarias para la implementación del teletrabajo en la pandemia. De hecho, la mayoría de las empresas se autopercibe como “preparada”, siendo el segmento de las grandes empresas y las pymes donde esta percepción obtiene sus mayores porcentajes (87% y 84% respectivamente).

Para facilitar el teletrabajo, las tecnologías que han aportado una mayor utilidad han sido las soluciones de conectividad, servicios en la nube (pública y privada), aplicaciones de videoconferencia, herramientas de colaboración, acceso remoto al puesto de trabajo y sistemas de seguridad en

red o en la nube. También han tenido una gran transcendencia aquellas tecnologías que han permitido llegar de forma remota a los clientes como el marketing digital, el comercio electrónico y las aplicaciones de pago. En general, los servicios vinculados a nube o cloud y, en un segundo lugar, aquellos que tienen que ver con la conectividad son los más implantados en las empresas y Administraciones Públicas españolas. Las pequeñas empresas y autónomos disponen de 2,4 servicios frente a los 6,7 de las grandes empresas y también son quienes menos contratación de este tipo de soluciones han hecho desde que comenzara la pandemia del Covid-19.

En el futuro todas las organizaciones planean reducir el teletrabajo, pero las empresas de todos los tamaños continuarán en niveles ligeramente superiores a la situación previa a la pandemia. Sin embargo, en el caso de las Administraciones Públicas el porcentaje de teletrabajo podría mantenerse en un 55%, previéndose así un incremento notable respecto a la situación previa.

A mayor tamaño de la empresa se incrementa la importancia atribuida a las nuevas tecnologías para un futuro inmediato. Consideran estas como muy importantes o bastante importantes un 57% de las microempresas, un 68% de las pymes, un 82% en el caso de las grandes empresas y para el 84% de las AAPP.



Todos los tipos de empresas coinciden en citar la crisis del Covid-19 como su mayor preocupación, seguida de la preocupación por la situación económica general y la pérdida de facturación/ventas y la evolución de su sector como otros aspectos relevantes. Si bien la digitalización no aparece como una preocupación de las empresas, la inquietud por la ella va incrementándose según aumenta el número de empleados de la empresa. Hay que destacar aquí que son las Administraciones Públicas, las que mayor preocupación muestran por este aspecto, otorgándole una nota de 7,8 sobre 10.

La digitalización beneficia a las empresas aportando principalmente eficiencia en procesos y mejoras en la comunicación con clientes. Las organizaciones estudiadas consideran que están aún inmersas en el proceso de digitalización de sus organizaciones y solo una parte de ellas ha llegado a un nivel avanzado. En este contexto, es el segmento de las microempresas las que se perciben menos preparadas, donde un 48% reconoce estar en un nivel 'básico'. Son las grandes empresas donde se sitúa el mayor porcentaje de nivel 'avanzado', con un 42%, aunque siguen reconociendo una amplia margen de desarrollo. Respecto a las barreras para avanzar en la digitalización, la necesidad de contar con el talento adecuado se hace más patente.

¿Te gusta este reportaje?
Compártelo en redes

Respecto a la presencia de planes de digitalización, aumenta ligeramente en todas las empresas, en mayor medida en las grandes organizaciones, aunque el porcentaje que asigna una partida específica para el desarrollo de este plan se estabiliza y se mantiene en un 47% en las pequeñas empresas, un 49% en las pymes, un 60% en las grandes empresas y un 57% en el caso de las Administraciones Públicas que afirman tener asignado un presupuesto para desarrollar su plan.

TRES IMPRESCINDIBLES PARA LA PYME

Del análisis de las respuestas a una encuesta llevada a cabo por GoDaddy se desprende que la digitalización es más importante ahora que hace un año, tras la irrupción de la pandemia. Un 56% de los encuestados está convencido de que la digitalización es importante para el porvenir de su negocio, y a la pregunta de cuáles son esas tecnologías que consideran más relevantes para este 2021, los autónomos y las pequeñas empresas españolas han destacado las siguientes:

❖ **Tienda online:** hasta hace poco eran muchas las empresas que no tenían siquiera en mente la idea de implantar una tienda online en su página web y, hasta antes de la pandemia, solo el 7% contaba con un e-commerce propio. Pero ahora la situación ha cambiado de manera radical y el 22% de las pequeñas empresas y autónomos que han participado en el estudio declaran que les habría gustado contar con un canal de venta propio o marketplace creado antes de la llegada del coronavirus para haber mantenido abiertas otras vías de negocio. En 2021 contar con una tienda online puede suponer la diferencia entre continuar con el negocio o cerrar las puertas definitivamente.

❖ **Diseño web 'responsive':** contar con una página web para una pequeña empresa se está convirtiendo en una herramienta básica para una mayor visibilidad en la web, mantener la actividad y hacer crecer el negocio hoy en día. Pero dado que el acceso a la información, las compras online, etc. se realiza a través de múltiples dispositivos diferentes, es fundamental que la página web de una empresa esté diseñada para adaptarse a cualquier pantalla.

❖ **Certificado SSL:** son muchos los usuarios que evitan realizar alguna transacción en una web sin garantías, lo cual indica la importancia que le dan los clientes a contar con todas las medidas de seguridad a la hora realizar una compra online. El protocolo HTTPs o certificado SSL ofrece la máxima seguridad web, permitiendo que el intercambio de información sea completamente seguro, protegiendo la transferencia de datos personales desde el sitio web al servidor. Además, tener un certificado SSL instalado en un sitio web, proporciona un plus de profesionalidad a una página, mejora el posicionamiento SEO y aumenta, de manera significativa, la confianza de los clientes.

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- Cómo está evolucionando la cloud
- El mercado de las comunicaciones unificadas crece
- El mercado de almacenamiento SMB se transforma
- ¿Cómo serán los nuevos espacios de trabajo?
- Cuál es la propuesta de KIO Networks 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 almacenamiento SMB
- Cuál es la propuesta de ServiceNow para el nuevo entorno laboral

¿SABES CUÁNTO PERDERÍA TU EMPRESA SI SE PARASEN LOS ENTORNOS DE IT CRÍTICOS?

Garantiza la Continuidad de Negocio con la nube de **KIO** y las soluciones de **NetApp**, expertos en la gestión de datos en el **Cloud**.

KIO NetApp

"LA CLOUD AYUDA A LAS EMPRESAS A SER MÁS COMPETITIVAS"

JAVIER JARILLA, DIRECTOR GENERAL DE KIO NETWORKS SPAIN

Que los sistemas y aplicaciones de una compañía garanticen sus operaciones y aseguren la continuidad de negocio siempre ha sido algo prioritario. ¿Una economía digital como la actual amplía los desafíos empresariales en este campo?

El nivel de exigencia sobre los sistemas informáticos de organizaciones y consumidores se ha elevado exponencialmente, los problemas informáticos, de toda índole, se han convertido en noticias de primera página por la repercusión económica que tienen.

Las empresas se han dado cuenta de que no pueden enfrentarse solas al reto que ha traído la transformación digital y empiezan reparar en que es mejor concentrar los esfuerzos en las áreas funcionales y buscar servicios que les garanticen la alta disponibilidad de sus Sistemas de Información.

Este escenario ha abierto una puerta a crear servicios que sostengan y garanticen la economía digital. El cloud computing ya es una fórmula aceptada y adoptada por muchas empresas, pero ahora ya se exige que sean servicios de altísima disponibilidad, ese es el gran desafío empresarial, unido a la seguridad.

¿Cómo han evolucionado el mercado de data centers para adaptarse a la nueva realidad?

El mercado de data centers sigue creciendo y poniendo a disposición de las empresas una cantidad im-

"LA CLOUD AYUDA A LAS EMPRESAS A SER MÁS COMPETITIVAS"

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

portante de metros cuadrados, sin embargo, llama la atención que las certificaciones de alta disponibilidad sigan siendo las mismas de hace 7 años. Creo que la verdadera evolución del centro de datos llegará cuando estas instalaciones se especialicen por tipos de servicio y cliente; no tiene las mismas necesidades a nivel de centro de datos un cloud provider que un cloud privado. En nuestro caso, concebimos nuestro cpd como centro de dato exclusivo como nube.

La informática en la nube avanza como parte fundamental de la transformación digital que están llevando a cabo la mayoría de las organizaciones, ¿cómo está afectando al mercado de centros de datos en general el auge de la nube pública?

Entendiendo la pregunta como una comparación entre servicios cloud y housing de sistemas o colocation, está claro que cuando un cliente opta por servicios de cloud computing como IaaS, por ejemplo, deja de necesitar espacio o racks en un centro de datos para pasar a consumir recursos de una nube que también está alojada en un centro de datos. Una empresa que opta por subirse a la nube reduce drásticamente sus necesidades de espacio en un centro de datos.

No obstante, los proveedores de centros de datos de máximo nivel están teniendo un importante papel en el suministro de clouds privadas. ¿Qué ventajas ofrecen frente a otras alternativas?

Un ejemplo de cloud privado es trasladar la infraestructura que tiene la empresa en sus instalaciones a un centro de datos. Salvo por razones estrictas de certificación existentes en algunos sectores, como el financiero (pci/dss) o alguno más, creo que no le aporta ventajas a la empresa porque sigue teniendo los problemas derivados de la infraestructura pero lejos de sus instalaciones. Para mí, la elección no es cloud privado frente a cloud público, la verdadera elección debe estar basada en cuestiones como disponibilidad, seguridad y facilidad. Creo que lo que demandan las empresas es dejar atrás los problemas derivados de la infraestructura y centrarse en la parte funcional que es donde se encuentra la verdadera transformación.

¿Cuáles son las consecuencias a las que se enfrentan las empresas que no dispongan de un plan de continuidad de negocio?

Hay voces que dicen que la empresa que no disponga de un plan de continuidad se enfrenta a la desaparición y creo que no andan desencaminadas. Cuando los procesos de la compañía dependen de los sistemas de información es imposible operar sin ellos y el valor de las caídas anuales se cifra en cientos de miles de euros de pérdidas para las empresas.

Lamentablemente, hemos visto demasiados casos en el último mes con elevado impacto para los que los han sufrido.

¿Cuáles son los factores críticos que cualquier organización debe tener en cuenta a la hora de ase-

gurar la alta disponibilidad de los sistemas y la continuidad de negocio?

Son muchos; la energía, la climatización, las comunicaciones, el hardware, el software, las ubicaciones, la seguridad y la operación de todos ellos vista como un factor crítico. A estos hay que añadirles los problemas derivados de la seguridad física, riesgos de catástrofes, etc.

Cualquiera de ellos es capaz de poner en jaque la continuidad de negocio. Cuando diseñas un servicio de alta disponibilidad para ofrecerlo a tus clientes te das cuenta de la cantidad de disciplinas que se deben contemplar, que por ellas mismas no aportan valor, y que cualquiera de ellas te puede producir un problema de disponibilidad.

Como hemos mencionado con anterioridad, en un escenario de incertidumbre cobra especial importancia disponer de un plan integral que garantice la continuidad del negocio. ¿Cuál es la propuesta de KIO Networks en este sentido?

Kio es un proveedor de infraestructura como servicio (IaaS). Entre los servicios que presta se encuentra VDC+ que es una infraestructura que incluye replica síncrona de la información del cliente en dos centros de datos separados 200Kms. Ello permite que ante una incidencia en una de las ubicaciones el sistema arranque de manera automática con un RPO= cero, es decir sin pérdida de datos, y con un RTO (tiempo que tarda en recuperarse el sistema) inferior a cuatro minutos. Este servicio permite a las empresas adoptarlo de manera inmediata y en régimen de pago por uso. Además de la réplica de la información, proporciona la réplica del backup y la configuración automática de las comunicaciones. Se trata de alta disponibilidad geográfica totalmente automatizada. ■

LO QUE FALTABA... ¡LOS NÚMEROS SALEN!

Me sorprendió el éxito de uso que tuvieron las iniciativas de bicicletas compartidas; para alguien criado en la cultura de la propiedad ver que había público encantado de pagar por usar un servicio como la bicicleta fue revelador. El pago por uso se ha convertido en la clave económica de la revolución digital.

Según Wikipedia, la computación en la nube (del inglés cloud computing), conocida también como servicios en la nube, es un modelo que permite ofrecer servicios de computación a través de una red, que normalmente suele ser internet.

Entre los servicios de cloud computing que podemos contratar el primero que encontramos es el IaaS (infraestructura como servicio, en inglés). Consiste en dejar de comprar servidores, licencias de sistemas operativos, cabinas de discos y elementos de red, entre otros elementos, para pasar a contratar un servicio a cambio de una cuota mensual. Si este servicio permite aumentar o reducir las cantidades de los elementos que lo componen, actualizando su precio en función de las variaciones, se considera que estás pagando por el uso.

JAVIER JARILLA, director general de KIO Networks

Puedes leer la tribuna de opinión completa en este enlace.

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre Tecnología para tu Empresa
- ¿Cómo está evolucionando el modelo cloud?
- Toda la información sobre la propuesta de KIO Networks

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

"LA VERSIÓN 2.0 DEL SERVICIO DE SIP TRUNK PRESENTA NOVEDADES SIGNIFICATIVAS EN FLEXIBILIDAD Y CONTINUIDAD DE NEGOCIO"

La telefonía IP ha ido ganando cada vez más popularidad, y son cada vez más las empresas que emplean una combinación de sistemas de telefonía convencional e IP. ¿Cuáles son los motivos que están llevando a realizar esta transición en sus comunicaciones?

La telefonía IP lleva entre nosotros más de un cuarto de siglo. La tendencia previa a la pandemia en la que la conciliación laboral/familiar, el ahorro de costes en dietas y la sostenibilidad a la hora de reducir la huella de CO2, reduciendo los viajes innecesarios, sentaban unas bases para que la migración hacia una solución de comunicaciones "todo IP" permitiese esa flexibilidad del empleado a la hora de utilizarla. Pero es cierto que la situación generada por la pandemia ha reactualizado, dado mayor visibilidad y relanzado este mercado, en el que algunos proveedores llevamos ya hace muchos años. Por eso, todo tipo de empresas, pequeñas, medianas o grandes, están buscando esa transición.

Un sistema SIP Trunk sirve de intermediario entre los sistemas de telefonía convencionales y los de VoIP. ¿Qué requisitos tiene que cumplir una empresa para poder adoptar este sistema?

Los enlaces SIP Trunk presentan requisitos tanto hacia el operador que lo proporciona como hacia la PBX con la que se conecta.

❖ Por un lado, hacia el operador que lo presta, se debe disponer del

DAVID TAJUELO, country manager de NFON Iberia

ALBERTO DOMARCO, Director de Operaciones y Preventa de NFON Iberia

ancho de banda necesario para soportar el número de canales, o conversaciones simultáneas, que deban proveerse. Este ancho de banda dependerá también del códec empleado para el transporte de la voz. Algunos minimizan este consumo a costa de reducir la calidad de la voz, pero con los anchos de banda disponibles en la actualidad es preferible, en general, dedicar uno mayor y no perder calidad en la voz.

❖ Por otro lado, y hacia el sistema PBX, se precisa que este soporte la tecnología SIP trunk tal como hacen la mayoría de sistemas actuales. En los casos en que no lo soportan, se puede continuar usando la tecnología de SIP trunk mediante la instalación de un sistema Gateway intermedio, capaz de "hablar" SIP trunk hacia el exterior y típicamente RDSI hacia la PBX.

"LA PANDEMIA HA ACELERADO LA ADOPCIÓN DEL SIP TRUNK", David Tajuelo, NFON Iberia

NFON acaba de presentar Nconnect Voice 2.0, la nueva versión de SIP Trunk, que proporciona una transición fluida hacia comunicaciones IP flexibles y escalables. ¿Cuáles son las principales novedades que ha incorporado NFON a esta nueva versión?

La nueva versión 2.0 del servicio de SIP trunk presenta novedades significativas en lo referente a la flexibilidad y a la continuidad de negocio principalmente. Por destacar algunas novedades:

❖ Respecto a la flexibilidad, permitimos la asignación de números y rangos de numeración internacionales a los trunks, de cualquiera de los países en los que prestamos servicios.

❖ En lo referente a la continuidad de negocio, permitimos la definición de múltiples PBXs asociadas a un trunk, de modo que en caso de indisponibilidad de alguna PBX las llamadas continúen entregándose en una PBX alternativa del cliente. Incluso en caso de indisponibilidad total de todas las PBXs, continuamos pudiendo entregar las llamadas en números públicos alternativos, fuera de nuestra propia red.

❖ Por añadir una novedad más, soportamos también la integración de nuestros trunks en la plataforma Teams de Microsoft, de modo que somos una pasarela entre la misma y los servicios públicos de telefonía.

¿Cuáles son los elementos diferenciales de Nconnect Voice 2.0 en comparación con otras soluciones que están en el mercado?

Respecto a la competencia, y además de las funcionalidades ya mencionadas que en muchos casos otros proveedores no proporcionan, ofrecemos una solución basada en infraestructura cloud altamente redundada para garantizar la disponibilidad del servicio. Valoramos igualmente la calidad de la voz que transportamos, por lo que usamos siempre códec G711 sin compresión. Además, soportamos el cifrado total de las comunicaciones mediante el uso de TLS y SRTP.

Entre los beneficios que obtienen las empresas que eligen un sistema SIP Trunk se encuentran el ahorro en cuotas, llamadas más económicas y mayor movilidad. ¿Qué perfil de empresa es el que más partido puede sacar a este tipo de solución?

En realidad cualquier empresa puede sacarle partido a estas características y a la mayor flexibilidad del modelo de conexión respecto a los modelos tradicionales, pero evidentemente será mayor el beneficio para aquellas que usen las funcionalidades diferenciales ya presentadas: Empresas con varias PBXs entre las que balancear el tráfico de voz, con necesidades de numeración internacional, o con necesidad de integrar MS Teams son candidatas ideales ya que sacarán partido a todas estas funcionalidades.

Con el lanzamiento de Nconnect Voice 2.0 ¿van a lanzar algún tipo de acción concreta para su canal de distribución?

Por supuesto, estamos tan seguros de que nuestra solución renovada, y ya probada durante muchos años en el exigente mercado alemán, será del gusto de nuestros partners y clientes que vamos a poner en marcha una promoción, tanto en canales como en tráfico, de 2 meses gratis. Sabemos que después de este tiempo, nuestros clientes seguirán confiando en nosotros. Tenemos la menor tasa de churn de todo el mercado europeo, y eso hace que sepamos que el que prueba NFON, se queda con nosotros.

Nconnect Voice 2.0, ¿puede ser comercializado por cualquier reseller de NFON o está orientado a un tipo concreto de partner?

Por cualquiera de nuestros partners, pero lógicamente está pensado para aquellos partners y clientes que quieran hacer una transición "suave" al "todo IP". Trabajando con NConnect Voice 2.0 se podrá acercar al mundo IP prácticamente toda la base instalada de centralitas tradicionales. Y de esta manera, enseñando al cliente /partner todas las posibilidades que una plataforma de comunicaciones, o simplemente una centralita, en la nube pone a la disposición de nuestros futuros clientes y partners.

¿Cuáles son las principales ventajas que podrán obtener los clientes de su canal de distribución?

Como decía, cualquier partner puede ofrecer y revender nuestros nuevos SIP Trunks. Es un mercado realmente en auge y abre múltiples posibilidades de generar beneficios para el partner. Lógicamente hablamos de comisiones recurrentes, tanto para los canales de voz que se quieran activar, como para el tráfico generado, y con las características técnicas más avanzadas para este tipo de soluciones. Pero también hablamos de la posibilidad de integrarlos con las licencias de Microsoft Teams que sus clientes ya tengan, generando valor añadido tanto para la venta de servicios adicionales, como de las posibles licencias de Microsoft necesarias para que el sistema corra sin ningún tipo de sobresalto. ■

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

"EL ALMACENAMIENTO SSD ES UN PRODUCTO MÁS SEGURO, MÁS RÁPIDO, Y MÁS VIABLE"

EUGENIO JIMÉNEZ CARRASCO, BRANDED MEMORY BUSINESS HEAD EN SAMSUNG STORAGE IBERIA

Según los últimos datos de las consultoras, el mercado SSD crecerá en torno a un 15% anual hasta 2026. ¿cuáles son los motivos que están llevando a los usuarios a adquirir este tipo de almacenamiento?

Las previsiones de las principales consultoras es que este mercado crecerá notablemente en los próximos años y esto se debe a varios motivos.

Los crecimientos esperados en SSD siguen basándose 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/PC suele 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, afectando tanto al canal profesional como al de consumo.

No obstante, el abaratamiento que se ha producido está hacien-

do que muchos usuarios decidan adquirir nuevas soluciones.

Además, otro de los motivos es que existen usuarios que están renovando el parque de SSD de la primera generación.

Nos hemos encontrado con una demanda cada vez más creciente. Este mercado está creciendo a doble dígito en todos los segmentos y prevemos que vaya a continuar en los próximos años.

Poco a poco, el SSD está reemplazando el uso de otros soportes más convencionales. ¿Por qué es mejor adquirir almacenamiento SSD en vez de otro tipo de soporte?

Las ventajas del almacenamiento SSD frente a otros soportes más convencionales son múltiple.

El almacenamiento SSSD es un producto más seguro, más rápido, y más viable. Las garantías son bastante amplias y de cara al usuario todo son ventajas, ya que se aumenta la productividad, la eficiencia de los equipos, el consumo de batería de los portátiles, la seguridad de los dispositivos al contar con tecnología de cifrado, la velocidad de acceso a determinados programas, la velocidad de arranque de los propios equipos...

Esta transición supone un incremento de la demanda de componentes. ¿Cómo va a afectar esto a la hora de comprar un SSD? ¿Se espera un incremento de precios?

Lo que estamos comprobando en Samsung es que, en el mercado de almacenamiento, en la primera mitad del año va a haber cierta escasez, no de los componentes en general, sino de la parte de controladoras.

Esta realidad está afectando al mercado, pero a Samsung en menor medida. ¿El motivo? Samsung fabrica el 100% de sus componentes. Esto nos lleva a ofrecer un producto de mayor garantía y terminado, mientras que otros fabricantes lo que hacen es recurrir a un mercado de terceros y es precisamente este mercado de terceros el que está teniendo escasez de producto.

Desconocemos si esta situación va a llevar a un encarecimiento de productos. Por lo menos, nuestra política está siendo mantener los precios.

Samsung dispone de un amplio abanico de soluciones tanto para entornos empresariales como de consumo para el mercado SSD. ¿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. Samsung se preocupa por entregar la mejor calidad en sus productos. En este sentido, hemos de destacar tan-

"DE CARA AL USUARIO, EL ALMACENAMIENTO SSD SOLO OFRECE VENTAJAS"

to las velocidades ofrecidas dada nuestra fuerte apuesta por los SSD con tecnología NVMe como las amplias garantías de nuestros SSD, permitiendo un ciclo de vida de nuestros productos más alargado y sostenido en el tiempo.

El último lanzamiento de Samsung es el modelo 870 EVO. ¿Cuáles son las principales características de esta solución? El 870 EVO es nuestro caballo de batalla, al ser el disco más vendido del mercado. En este sentido, hemos mantenido el listón de la anterior generación en cuanto a garantías, velocidad o fiabilidad. Además, hemos actualizado el software de gestión. La demanda está siendo muy alta.

¿Qué ventajas son las que ofrece Samsung frente a la competencia? Samsung dispone de una variedad de producto lo suficientemente amplía para poder adaptarse a cualquier escenario y satisfacer las demandas más exigentes de los clientes tanto en el mercado de consumo como en el profesional. ■

UN SSD QUE ACELERA LAS TAREAS INFORMÁTICAS DIARIAS

El SSD 870 EVO une rendimiento, fiabilidad y compatibilidad para los usuarios ocasionales de ordenadores portátiles y de escritorio, pero también para aquellos usuarios de almacenamiento conectado a la red (NAS). La unidad ofrece una mejora de casi un 38% en la velocidad de lectura aleatoria con respecto al modelo 860 anterior, lo que mejora la experiencia de usuario mediante la realización de múltiples tareas, como navegar por la web o simplemente arrancar un PC. EL SSD está disponible con 4TB, 2TB, 1TB, 500GB y 250GB de capacidad.

La solución SATA posee el último controlador y tecnología V-NAND 3-bit MLC (TLC) de la compañía, lo que le permite alcanzar velocidades máximas de lectura y escritura secuencial de 560 y 530 MB/s, respectivamente. Al utilizar un búfer SLC variable, la tecnología Intelligent TurboWrite de la unidad mantiene sus niveles máximos de rendimiento.

Samsung diseña todos los componentes de SSD internamente para garantizar que todas las partes funcionen de manera unificada, lo que permite que 870 EVO ofrezca alrededor de un 30% de mejora en el rendimiento sostenido con respecto a 860 EVO, así como una clasificación de terabytes escritos (TBW) líder en su categoría, de 2.400 TB, o una garantía limitada de 5 años, para su modelo de 4 TB.

Al ofrecer una amplia compatibilidad con muchos dispositivos informáticos, así como con las funciones de PC más actualizadas, la unidad se puede utilizar con todos los dispositivos que tengan una conexión de interfaz SATA de 2,5 pulgadas. Además, con su modo de suspensión de ahorro de energía, 870 EVO es compatible con dispositivos que admiten la función Modern Standby de Windows, lo que ofrece una mayor comodidad a los usuarios de PC.

MÁS INFORMACIÓN

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

SERVICENOW MUESTRA EL PODER TRANSFORMADOR DE LOS FLUJOS DE TRABAJO EN KNOWLEDGE 2021

Imaginar ser capaz de resolver cualquier problema al que tu negocio se enfrente. En Knowledge, ServiceNow mostró el poder transformador de los flujos de trabajo, los cuales pueden hacer crecer a las empresas más resilientes y remodelar industrias.

El pasado 11 de mayo arrancó una nueva edición de Knowledge, el evento estrella de ServiceNow, una experiencia digital donde los visitantes pudieron descubrir como la Now Platform ofrece experiencias modernas a clientes y empleados que aceleran el valor y la innovación.

Durante el evento, los asistentes pudieron descubrir cómo las empresas más innovadoras hacen que el mundo del trabajo funcione mejor para las personas a través de las charlas de líderes digitales, socios y expertos. Entre los ponentes destacan Bill McDermott, presidente y CEO de ServiceNow; Dave Wright, director de Innovación de ServiceNow; Chirantan 'CJ'Desai, director de producto de ServiceNow; Kimberly Quan, jefa global de eDiscovery & Digital Forensics de Juniper Networks; Dave Hellman, director de ITSM de Levi Strauss; y Amedeo Guarraci, vicepresidente de PepsiCo.

PALABRAS DE BILL MCDERMOTT

"ServiceNow se encuentra en el centro de la revolución del flujo de trabajo", aseguró Bill McDermott, quien recordó que, gracias a su propuesta, las empresas pueden desarrollar negocios digitales del Siglo XXI. "Quere-

mos que éstas faciliten grandes experiencias a las personas".

Bill McDermott también tuvo palabras para la pandemia. Ésta ha provocado toda una revolución en la forma en la que trabajan, y viven, las personas y tras un periodo en el que el teletrabajo se impuso, ahora su compañía está facilitando "la vuelta segura a las oficinas".

En su opinión, "la plataforma Now está haciendo fluir soluciones que hacen que el trabajo y la vida sean mejores para las personas. El mundo trabaja con ServiceNow".

UN PROGRAMA COMPLETO

En Knowledge 2021 los más de 40.000 registrados pudieron elegir entre cientos de sesiones en las que descubrieron cómo otros clientes y socios utilizan flujos de trabajo para transformar su negocio, y aprender de expertos de la industria y líderes de ServiceNow a abordar temas centrados en el futuro.

Asimismo, también pudieron maximizar sus habilidades en Now Platform con discusiones interactivas y profundas de 30 minutos con expertos de ServiceNow, y acelerar la innovación, aumentar la agilidad y mejorar la productividad con la versión Now Platform Quebec.

Los patrocinadores premier de Knowledge 2021 fueron Accenture, Deloitte, DXC Technology, EY, KPMG y Microsoft.

UN ALUVIÓN DE LANZAMIENTOS

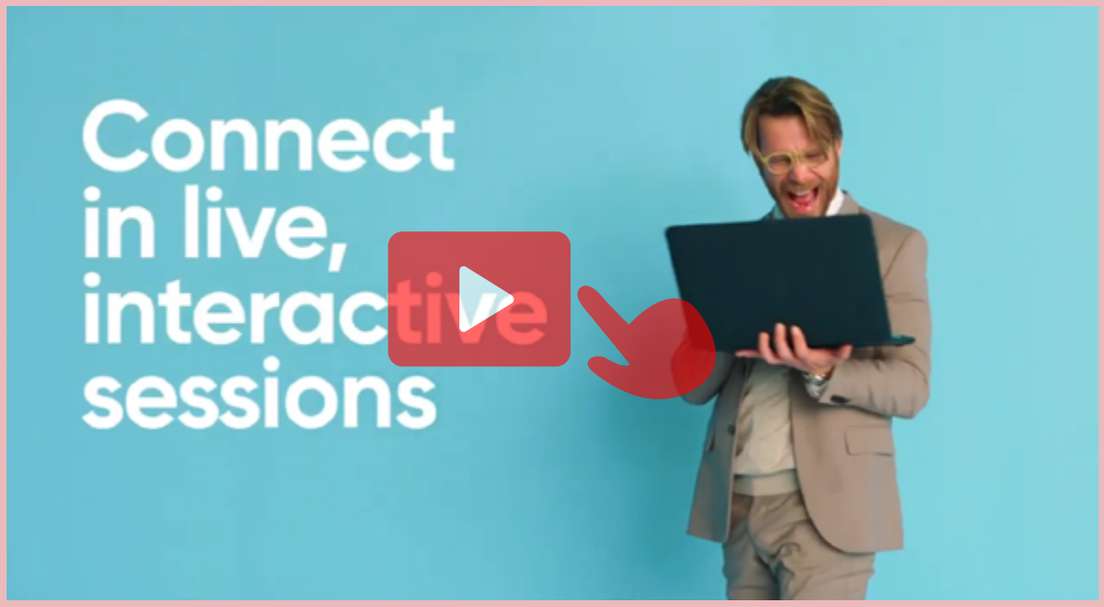
Durante la celebración de Knowledge 2021 ServiceNow anunció nuevas soluciones, innovaciones y movimientos estratégicos que tienen el fin de extender el potencial transformador de los flujos de trabajo para afrontar los grandes cambios a los que se enfrentan tanto los negocios como las personas.

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

Y es que, para ofrecer una experiencia de servicio al cliente óptima, se debe tener en cuenta todas las personas, los procesos y las herramientas que participan en ka organización. Para ServiceNow debes implementar flujos de trabajo digitales inteligentes que conecten tu front office con los equipos de middle y back office, y los equipos de servicios de campo.

Entre las novedades destacan aquellas orientadas a las industrias de fabricación, salud y "ciencias de la vida", como Operational Management (que ayuda a las empresas de fabricación a hacer que las operaciones sean más eficientes y seguras a la par que mejora la experiencia de los empleados), o Healthcare and Life Sciences Service Management (simplifica las gestiones para mejorar la experiencia del paciente); las que impulsan los esfuerzos que se están realizando en la vacunación (se han anunciado nuevas capacidades en la solución de Gestión y Administración de Vacunas (VAM) de ServiceNow).

Con las nuevas funciones que se han añadido a la solución Workplace Service Delivery y Safe



ÚNETE A KNOWLEDGE 2021

SERVICENOW ANUNCIA LA COMPRA DE LIGHTSTEP

Consolidando aún más su posición como la plataforma preferida para las empresas digitales, ServiceNow ha anunciado la adquisición de Lightstep, una compañía emergente centrada en la monitorización y observabilidad de aplicaciones de última generación. ServiceNow espera completar la adquisición en el segundo trimestre de 2021.

En un mundo basado en la nube y en DevOps, el software que impulsa a las empresas de hoy en día es cada vez más complejo. Sin embargo, se prevé que las empresas aumentarán su innovación y velocidad sin sacrificar la fiabilidad y el rendimiento. En este sentido, la combinación de ServiceNow y Lightstep ofrecerá una visión operativa exhaustiva para que las empresas puedan utilizar de forma más eficaz las pilas de la tecnología moderna.

"Las empresas están apostando por digitalizarse para prosperar en el siglo XXI, pero la transición a menudo es difícil de afrontar", explica Pablo Stern, SVP & GM, IT Workflow Products, ServiceNow. "Con Lightstep, ServiceNow transformará la forma en que se entregan las soluciones de software a los clientes. Esto, en última instancia, facilitará a los clientes la innovación rápida. Ahora serán capaces de construir y operar su software más rápido que nunca y afrontar la nueva era del trabajo con confianza".

La solución de Lightstep analiza las métricas de todo el sistema y los datos de seguimiento en tiempo real para comprender la causa y los efectos de los cambios en el rendimiento, la fiabilidad y la velocidad de desarrollo de las aplicaciones. Now Platform coordina la respuesta técnica y del equipo, vinculando los conocimientos con las acciones necesarias para impulsar la transformación digital. De esta forma, los clientes podrán supervisar y responder más fácilmente a las alertas e indicadores de criticidad sobre el estado del software aprovechando las capacidades de Lightstep junto con las soluciones de flujos de trabajo de TI de ServiceNow para conectar elementos dispares en una estructura digital sin fisuras. Ello confiere a las empresas la confianza y la claridad necesarias para impulsar una innovación más rápida y mejorar los resultados en el ámbito de la experiencia digital.

Fundada en San Francisco en 2015, Lightstep fue cofundada por el consejero delegado, Ben Sigelman, el director de operaciones, Ben Cronin, y el arquitecto jefe, Daniel Spoonhower, quienes ayudaron a definir la observabilidad moderna con su trabajo previo en materia de rastreo y monitorización de métricas en Google.

"Hoy en día, la observabilidad beneficia principalmente a los equipos de DevOps que crean y despliegan aplicaciones de misión crítica", afirma Ben Sigelman, CEO y cofundador de Lightstep. "Siempre hemos creído que el valor de la observabilidad debería extenderse a toda la empresa, proporcionando una mayor claridad y confianza a todos los equipos involucrados en estos negocios modernos y digitales. Al unirnos a ServiceNow, juntos haremos realidad esa visión para nuestros clientes y ayudaremos a transformar el mundo del trabajo en el proceso, y no podríamos estar más entusiasmados con ello".

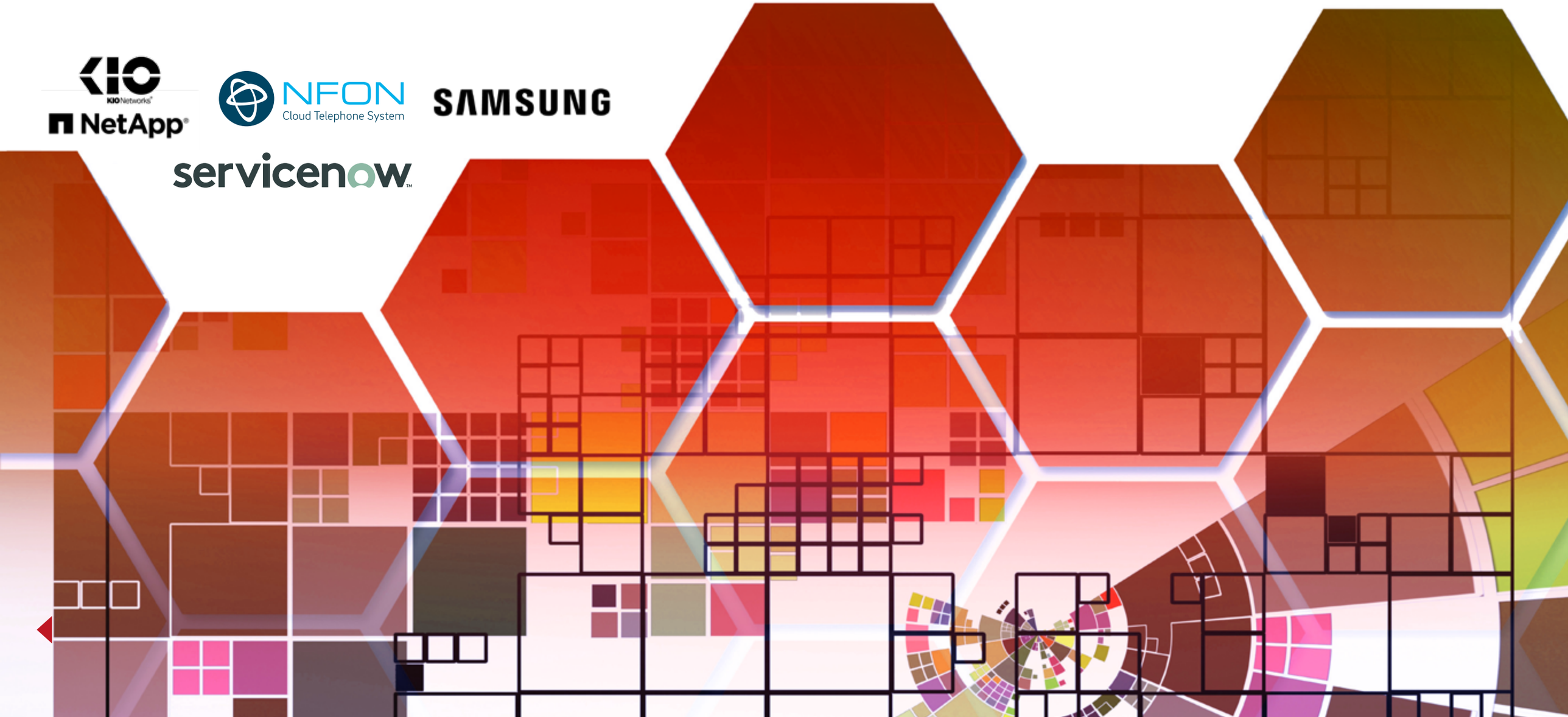
Workplace Suite de ServiceNow, las empresas facilitarán la vuelta segura al trabajo de sus empleados. En Knowledge 2021 también se pudo ver la nueva herramienta de planificación Safe Workplace Dashboard, así como se habló de la última adquisición de la firma: Lightstep. ■

MÁS INFORMACIÓN

- Toda la información sobre las tendencias tecnológicas en las empresas
- ¿Cómo está evolucionando el puesto de trabajo?
- Cuál es la propuesta de ServiceNow para ayudar en la transformación del 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