



facebook



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXIII N° 234 Enero 2017

0,01 Euros



2 17

Los principales directivos de fabricantes y mayoristas ejercen de "gurús"

El sector TIC en 2017 será...

Fabricantes y mayoristas ejercen de "gurús"

Vislumbrando 2017

¿Cómo será 2017? ¿Será un ejercicio más estable que 2016? Arranca 2017, un año que la mayoría de los actores TIC en España observan con optimismo. Algunos de los más representativos vaticinan cómo será 2017 respondiendo a estas tres cuestiones:

Marilés de Pedro



Jaume Pasas,

marketing manager de Acer Ibérica



- 1.- Las tendencias de mercado apuntan a una mejora en el consumo que afectará al mercado de las TIC. Las soluciones en la nube, los dispositivos inteligentes y el *ebusiness* supondrán una importante línea de negocio y de inversión. A nivel particular, nuestro objetivo es seguir apostando por mercados como la educación y el sector *gaming*. 2017 será un año con crecimiento, sobre todo en el sector público y la corporación.
- 2.- Aunque la Agenda Digital existe desde 2013 es cierto que ahora va a tener mayor peso. Todos los pasos que se están dando son muy positivos y contribuyen al ascenso de las TIC en nuestro país. En Acer, apostamos por todo tipo de iniciativas que favorezcan la modernización de la Administración y la apuesta por el I+D+i.
- 3.- En 2016 hemos conseguido una consolidación de nuestra posición a la cabeza del sector de la electrónica de consumo. Ha supuesto además una importante evolución, ya que hemos dividido el negocio en dos grandes áreas: Core Business, centrada en el desarrollo de hardware IT, y New Business, dedicada a los dispositivos inteligentes, *cloud* y *ebusiness*; con el objetivo de reestructurar el esquema de negocio hacia nuevos modelos más sostenibles, optimizando nuestro servicio y los beneficios que podemos extraer de él. En 2017 seguiremos apostando por los sectores de educación, *gaming* y profesional. En 2016 la educación fue un éxito: Acer se situó como empresa líder con un 32,5 % de cuota de mercado. En el sector profesional, lanzamos nuevos productos, como la serie TravelMate X3 o el Switch Alpha 12, que tuvieron muy buena acogida.
En el área del *gaming* presentamos el primer equipo con pantalla curva, Predator 21X, y patrocinamos eventos como el All-Star de League of Legends con el Predator XB241H. El sector *gaming* en España es cada vez más importante: somos el octavo mercado más potente del mundo.
En cuanto al canal, reforzaremos la apuesta por el canal tradicional. Queremos que el pequeño y mediano *dealer* recobre protagonismo en nuestro plan estratégico.

- 1.- Tras un anómalo 2016 marcado en España por la inestabilidad política, que ha influido en la economía, ¿cómo se observa, a nivel general, 2017? ¿Se vislumbra crecimiento en el mercado TIC?
- 2.- La inclusión de la Agenda Digital como materia clave de un ministerio, ¿de qué manera puede influir en el desarrollo de las TIC?
- 3.- En el caso concreto de su compañía, ¿cuáles van a ser las áreas prioritarias de desarrollo de negocio?

Iñaki López,

director general *new tech & services* de Arrow

- 1.- Por fortuna para los que trabajamos en este sector, es uno de los menos afectados en tiempos de crisis e inestabilidad, y aunque los efectos de esta última se han dejado ver, el mercado TIC está innegablemente ligado a la evolución tecnológica que se está experimentando a nivel global por lo que, en mayor o menor medida, nos encontramos en un mercado en constante crecimiento.
- 2.- En la autoproclamada era de la transformación digital, es importante que los organismos gubernamentales sean los primeros en comprometerse y marcar la hoja de ruta en lo que al componente tecnológico de la sociedad se refiere, más aún cuando se hace foco en sectores tan fundamentales como la educación o la sanidad. Esto brinda nuevas oportunidades de negocio e investigación a la par que garantiza el desarrollo sostenible de las TIC.
- 3.- Sin olvidar el pilar fundamental de la seguridad, algo en lo que el mercado está cada día más concienciado, el reto más inminente es la demanda de arquitecturas IaaS, PaaS o SaaS que acompañan al cada vez más consolidado modelo *cloud*.



José Manuel Echanove,,

marketing country director de Canon en España y Portugal

- 1.- Tras un 2016 que ha sido muy satisfactorio, encaramos 2017 con mucho optimismo porque percibimos un clima positivo para el crecimiento. El mercado TIC lleva años de progreso y en 2017 no se va a quedar atrás. Se van superando barreras en las diversas empresas y se percibe a las TIC como aliadas para el negocio. Cada vez más clientes incorporan soluciones en la nube y sistemas de gestión documental que les ayudan a ser más competitivos.
- 2.- La Agenda Digital y las TIC son términos que en los últimos años hemos visto que se han ido incorporando al discurso habitual de las instituciones públicas y de las empresas. La digitalización supone un cambio de mentalidad y de estrategia, esencial para la evolución de las empresas. La transformación digital está presente en todos los ámbitos de la sociedad y Canon lleva años ayudando a digitalizar los procesos documentales y de impresión a sus clientes. Las TIC aportan valor a los procesos empresariales y las soluciones de gestión documental en la nube y la movilidad son claves para cualquier negocio que quiera continuar siendo competitivo.
- 3.- Va a continuar siendo prioritario reforzar el trabajo realizado en el canal. Partner Rider nos ha dado muchas satisfacciones durante 2016 y el objetivo en 2017 es reforzar los lazos creados con nuestros *partners* y asegurarnos de que seguimos ofreciéndoles las herramientas necesarias para su crecimiento. Vamos a poner el foco en desarrollar más soluciones de gestión documental. Nuestros clientes no solo buscan dispositivos de impresión sino expertos que les ayuden a entender el flujo del documento dentro de la empresa y les ayuden a optimizarlo, ahorrando tanto costes como tiempo. Canon va a continuar trabajando para proporcionar un asesoramiento personalizado a cada cliente.



Mario García,

director general de Check Point para España y Portugal,



- 1.- A pesar de que en 2016 no ha habido gobierno, esto no ha impedido que las empresas sigan funcionando. Hemos podido ver que cada vez más compañías han decidido invertir en seguridad avanzada independientemente de la situación de inestabilidad política que ha vivido el país. En 2017, con Gobierno, todo indica que las cosas van a ir aún mejor para el sector TIC.
- 2.- La Agenda Digital era algo que hasta ahora no había generado debate entre los partidos políticos. Que pase a ser una cartera ministerial es una buena noticia para las TIC ya que coloca al sector como un vector importante para el futuro y el presente del país. Puede servir para regular ciertos aspectos, como la necesidad de adquirir soluciones de seguridad avanzada en sectores críticos.
- 3.- Tenemos tres grandes áreas de desarrollo de negocio. La primera es seguir

mejorando nuestros productos para ofrecer la mejor seguridad avanzada a nuestros clientes. La segunda, proveer de soluciones de seguridad capaces de proteger las nuevas tecnologías; *clouds* públicas y privadas, a las que cada día más empresas se unen, a los dispositivos inteligentes y a los terminales móviles, *smartphones, tablets, smartwatches*, etc. Por último, la tercera área es conseguir nuevos clientes. Estamos en pleno proceso de expansión para ser el proveedor de seguridad avanzada de cada vez más empresas en España.

Santiago Campuzano,

director general de Citrix en España y Portugal



- 1.- 2016 ha sido un año de transición con dos factores determinantes: la falta de inversión pública y el gran impacto de las TI en la estrategia de las organizaciones como consecuencia de la transformación digital. Estos factores conllevan que los organismos públicos se enfrentan a una mejora radical de las plataformas digitales en los tres próximos años para ofrecer soluciones reales a una sociedad cambiante. Además las empresas tiene que empezar a afrontar un nuevo reto asentando la transformación digital. Movilidad, *cloud*, IoT o *big data* estarán en las oraciones de los CIO. Es evidente que habrá crecimiento en las áreas que permitan abordar proyectos estratégicos aunque no creo que se aumenten las inversiones, por lo que aquellas acciones que no signifiquen mantener plataformas productivas o con impacto de negocio se verán afectadas de manera importante.
- 2.- En muchas ocasiones hemos relacionado la transformación digital con la revolución socio-tecnológica. Las organizaciones se enfrentan a un cambio radical que debe empezar por el cambio cultural en las mismas, sean públicas o privadas. Las TIC deben ser más parte del negocio que nunca y, por tanto, ofrecer herramientas de valor para mejorar la productividad, la conciliación, la flexibilidad laboral y, por extensión, la satisfacción de los empleados. Como dice Richard Branson: "Lo más importante no son los clientes, son los empleados, cuida de ellos y ellos cuidarán de tus clientes". Hace 3 años que iniciamos la iniciativa Citrix Friday, para que tanto nosotros como nuestros clientes seamos conscientes de la importancia de modelos flexibles en los que se favorezca la conciliación. Trabajamos como vivimos y estamos en un entorno móvil; somos movilidad. Disfrutémosla.
- 3.- Llevamos años apostando por una serie de tendencias que se empiezan a asentar ahora como son movilidad, gestión del dato y transformación del puesto. Por supuesto, en un entorno de seguridad y con dimensionamiento flexible asociado a plataformas *cloud*. En este punto nuestra alianza con Microsoft es fundamental y el desarrollo conjunto de las tecnologías Citrix en Azure es un diferencial tecnológico.



Antonio Navarro,

director general de D-Link España y Portugal

1.- Las señales así lo indican.

De hecho, en la última parte del año se empezó a ver más movimiento en la Administración Pública y también en el canal de consumo, con un Black Friday superando expectativas, y buenas previsiones para la campaña de Navidad.



2.- El objetivo principal era “el desarrollo de una economía digital que reduzca los costes de gestión en la Administración y mejore los servicios a los ciudadanos, fortaleciendo el sector de las TIC como fuente de riqueza y empleo, así como impulsar el I+D+i en las industrias de futuro”. Obviamente, desde nuestra perspectiva, deberemos monitorizar cómo se va a plantear el trabajo y el soporte en inversiones que se deberá hacer pero, en principio, esto debería ayudar en el desarrollo de las TIC y mejorar nuestro ancho de banda disponible, las conexiones *wifi* públicas, los proyectos de *smart cities*, el hogar inteligente, la nueva generación de móviles o el *cloud computing* por poner algunos ejemplos.

3.- En 2017 seguirá creciendo el *switching smart* con una tendencia clara para la migración a las redes 10 Gigabit por parte de la pyme. Confiamos en seguir creciendo en PoE (*Power over Ethernet*), en *wireless* empresarial (con un asentamiento de la tecnología 802.11ac), en videovigilancia IP (destacando las soluciones *cloud mydlink* y la familia de cámaras 180° Wide Eye), mientras esperamos el pistoletazo definitivo de salida a la domótica para el hogar inteligente, donde nuestra familia *mydlink home* tendrá mucho que decir. Además nos vamos a focalizar en dotar a nuestro canal de dos herramientas potentes y diferenciadas, para poder atacar, por un lado, el mercado corporativo y de la mediana empresa, y por otro, abordar el mercado de la pequeña. Estas herramientas se basarán en dos planes estratégicos que permitirán al *partner* conseguir condiciones especiales de venta y formación con *trainings* específicos, así como objetivos de venta marcados para el desarrollo de este mercado.

Para la pequeña empresa se han desarrollado *kits* de marketing y decoración de puntos de venta, reforzando la imagen de marca. Ayudaremos a través de materiales de venta, desarrollo de la venta cruzada y el aporte de nuevas tecnologías como la domótica de nuestra familia *mydlink Home*.

Ángel Victoria,

director general de G Data en España y Portugal

1.- En el caso concreto de la ciberseguridad, las perspectivas para 2017 son buenas. En realidad, estamos ante un área de las TIC que en los últimos años ha presentado en el mercado empresarial crecimientos razonables.

2.- Debería influir de forma directa y evidente. Es su objetivo principal, potenciar la economía digital, desarrollar las TIC y facilitar su acceso, tanto para particulares como para empresas, sin olvidarnos de la propia *eAdministración*. Una Agenda Digital que tendrá que velar (y concienciar) sobre la privacidad de los datos personales de los internautas y las organizaciones españolas. Debemos ser conscientes de que la consecución de los grandes objetivos de esta Agenda será a medio y largo plazo, pero es siempre bienvenido un proyecto tan enfocado a hacer crecer el sector TIC.

3.- El negocio empresarial será prioritario. De igual forma, volcaremos buena parte de nuestros esfuerzos en nuestro canal de valor, especializado en nuestras soluciones profesionales para que sigan haciendo negocio con G Data. Incorporaremos nuevos *partners* cuyo foco de negocio y especialización sean las pymes.



Juan Pablo Rossi,

presidente de GTI

1.- Tras dos años de fuertes crecimientos 2016 ha sido un año de transición con crecimientos más moderados. Se están reactivando proyectos en la Administración Pública que llevaban tiempo parados. Esperamos que 2017 sea un buen año.

2.- La Agenda Digital va a ayudar a la transformación digital de las administraciones públicas y de las empresas. Son objetivos que pueden impulsar fuertemente la inversión y mejorar la competitividad de la economía española.

3.- Nuestra prioridad va a ser el despliegue en el canal de distribución TI del modelo CSP (*Cloud Service Provider*), transformando el licenciamiento de software a un modelo de pago por uso y aprovechando las posibilidades que ofrece la infraestructura como servicio.



Ángeles Delgado,

directora general de Fujitsu en España, Portugal y Latinoamérica

1.- El año 2017 se vislumbra como un año de crecimiento moderado en cuestiones económicas y con una gran influencia de las tecnologías en cada uno de los órdenes del país. Desde Fujitsu, esperamos que se siga profundizando en la transformación digital; de hecho se empiezan a ver los primeros proyectos reales y se nota la aceleración de la transformación digital.

No se puede entender el impulso de un país sin las tecnologías ya que esta transformación no sólo es tecnología, que es el principal posibilitador, es mucho más profunda, hay que entender los retos de negocio y emprender un cambio cultural.

La mayoría de las organizaciones no existirán de igual manera tras esta disrupción digital. El impacto actual y futuro es incuestionable y supone un gran desafío para todos. En la tecnología radicarán las capacidades de las organizaciones y es el impulso de la innovación.

Apostamos por la co-creación, ya que este cambio digital exige una actitud diferente, con esta co-creación como centro, aportando recursos que sumen a los de los otros para innovar juntos.

2.- Desde que se aprobó la Agenda Digital hace ya casi 3 años se marcó la hoja de ruta de las TIC para España y Europa, con el claro objetivo de conseguir el desarrollo de una sociedad digital plena que nos permita competir con el resto de países que lideran la economía mundial. Es, sin lugar a dudas, un buen instrumento que lleva al crecimiento de las tecnologías de la información a todos los niveles. Impulsa el despliegue de nuevas redes que garanticen una plena conectividad, potencia la internacionalización de los países, mejora la administración pública, acerca las TIC a todos, maximiza el I+D público-privado y promueve la inclusión de todos los ciudadanos.

Pensando en nuestro país, la pyme saldrá enormemente beneficiada ya que

la Agenda Digital contempla la internacionalización de estas empresas, les transmite confianza, impulsa sus inversiones en I+D, apoya el desarrollo del trabajo de calidad y la empleabilidad en líneas generales, sin olvidarnos de las mejoras en cuanto al cuidado medioambiental y la eficiencia energética.

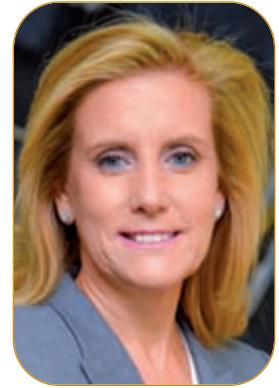
3.- Hemos comenzado en España el desarrollo de varios elementos importantes para nuestro futuro, como es el desarrollo de nuestra plataforma de servicios en la nube K5, para el sector público y privado, que tendremos en nuestro país el próximo mes de marzo. Asimismo, impulsaremos la ciberseguridad a partir de la creación de un centro de seguridad en nuestro país. Potenciaremos las capacidades de nuestros laboratorios, inaugurados hace poco más de un año, y también potenciaremos nuestro centro de excelencia de *big data*.

Continuaremos con nuestra apuesta por la innovación en una doble dirección: atrayendo inversiones a España y exportando a otros países todo lo desarrollado aquí.

El canal es un componente esencial. Trabajando juntos sabemos que daremos más valor al cliente, apoyándole en su transformación digital y con la capilaridad que requiere llegar allá donde esté. Queremos continuar con el crecimiento sostenido con nuestros *channel partners*, haciendo cada vez más foco en las soluciones que requieren sus clientes, como *cloud*, virtualización, movilidad o *big data*.



Marta Martínez, presidenta de IBM España, Portugal, Grecia e Israel



- 1.- La expectativa de cara a 2017 es buena. La estabilidad política genera certidumbre y anima a las empresas a invertir y a impulsar nuevos proyectos de innovación. También las previsiones de crecimiento de la economía ascienden al 2,5 % del PIB, lo cual lleva a pensar que el mercado TIC experimentará una evolución positiva.
- 2.- Es un indicador positivo del compromiso del nuevo Gobierno, aunque lo verdaderamente importante será el énfasis que se ponga en la ejecución de los diferentes planes, con acciones y medidas que incentiven la innovación en el ámbito de las TIC, tanto por parte de la Administración como de las organizaciones privadas. Sería fundamental fijar objetivos precisos que impulsen la transformación digital de las empresas españolas, clave para el futuro de nuestra economía.
El nuevo ministerio desempeñará una labor importante en la configuración de un Mercado Único Digital en Europa, la creación de las normas que lo regularán y la adaptación de dichas normas a la legislación española. Todo ello determinará la competitividad de la economía europea a muy corto plazo y de las empresas de nuestro país.
- 3.- Nuestra estrategia sigue muy centrada en potenciar las áreas tecnológicas con mayor expectativa de crecimiento, por su fuerte impacto en la transformación digital de las empresas y su gran aportación de competitividad. Estas áreas son los sistemas cognitivos, la computación en la nube, la ciberseguridad, las tecnologías de movilidad y el negocio social.

Jaime Soler,
executive director & chief executive
de Ingram Micro en España y Portugal



- 1.- A pesar de la inestabilidad política y de la baja inversión de las administraciones públicas, en 2016 las cifras globales para el canal han sido positivas y con crecimiento, El crecimiento se ha producido sobre todo en aquellas empresas que venden soluciones en la pyme. Ingram Micro ha invertido de manera decidida en el canal que se dirige a la pyme y, de forma específica, en la venta de soluciones. Este ha sido uno de los factores por los que hemos podido crecer claramente por encima del mercado.
Para el próximo año somos optimistas. Las previsiones de la economía española son positivas y éste es un factor que siempre ha favorecido de forma especial al sector IT. Si además pensamos que la administración pública puede reactivar sus inversiones, la evolución del mercado será positiva. Y desde luego Ingram continuará siendo una referencia para la distribución.
- 3.- La venta de soluciones donde se combinen productos y servicios será lo que mejor comportamiento tendrá. La especialización, el conocimiento y la calidad de servicio serán factores claves.

Carlos Clerencia, director general de Intel en España y Portugal



- 1.- 2016 ha sido un año errático. Mientras que en la primera mitad la empresa y el segmento público crecieron y que la pyme apenas se movió; en el segundo tramo ha sucedido al revés, con lo público paralizado. El segmento de consumo, por su parte, se ha mantenido estable. 2017 presenta buenas perspectivas económicas. El Gobierno tiene que volver a invertir; también las grandes corporaciones. Y también hay buenas perspectivas en consumo gracias a los nuevos tirones tecnológicos: los dos en uno están atrayendo inversión, la realidad virtual, el *gaming* y la séptima generación de procesadores Intel Core.
- 2.- La Agenda Digital ha formado parte de las competencias del Gobierno desde hace años. Incluye más de 100 actuaciones diferentes con áreas claves como la administración electrónica, la transformación digital de la pyme o el impulso del I+D+i, en la que la colaboración pública y privada es fundamental. En este apartado concreto tenemos un proyecto con Telefónica para desarrollar el tejido empresarial español. En 2016 vimos un proyecto para las pymes, "Súbete a la nube", que incentiva su renovación tecnológica.
La intervención del Gobierno es crítica. Los dos últimos capítulos que han lanzado en la agenda digital tienen que ver con las ciudades inteligentes y el impulso a las tecnologías del lenguaje.
- 3.- Nuestra visión de cómo se está transformando la industria reposa en el concepto del "círculo virtuoso del crecimiento", que procede de tres factores. El Internet de las cosas que implica que cuánto mayor número de dispositivos conectados, más necesidad de comunicación; y a mayor número de datos, mayor necesidad de computación en la nube. En este apartado estamos haciendo inversiones en la industria, el *retail* y en coches autónomos; colocando inteligencia en el punto final que sea capaz de tomar sus decisiones.
El *big data*, la analítica y la alta computación son segmentos muy importantes en los que Intel está invirtiendo. La inteligencia artificial se suma a este entorno y en 2017 vamos a lanzar una familia de procesadores Xeon con esta capacidad. También son claves las nuevas tecnologías de memoria y el desarrollo de las redes de comunicaciones. La comunicación es fundamental y la entrada del 5G va a ser clave. También aquí está invirtiendo Intel.

Helena Herrero,

presidenta y consejera delegada de HP Inc. en España y Portugal

1.- Lo vemos con claro optimismo. La estabilidad política es la base para cualquier economía y crecimiento, por lo que estamos convencidos de que este nuevo año superará a 2016, un año marcado por el crecimiento en nuestro sector.

2.- Valoramos muy positivamente esta decisión que esperamos que convierta lo digital realmente en una cuestión de Estado, tomando como absolutamente prioritaria la necesaria transformación digital que debe llevar a cabo nuestro país, nuestras administraciones, el tejido empresarial y la sociedad en general.



La digitalización debe ser uno de los ejes prioritarios de actuación del Gobierno para obtener una mejora en competitividad, en creación de empleo estable y de calidad y en crecimiento económico. Según numerosos estudios en las economías más avanzadas existe una correlación directa entre Economía Digital y PIB. Según el World Economic Forum, un aumento de un 10 % en el índice de digitalización de un país genera un incremento de un 0,75% en el PIB per cápita y un descenso del 1,02 % en la tasa de paro. La inclusión de la agenda digital en las prioridades del Gobierno esperamos que permita que haya una mayor inversión pública en I+D+i dentro del sector, lo que ayudará a la puesta en marcha y desarrollo de proyectos por parte de las empresas en el ámbito de las TIC, impulsando así el desarrollo y el lanzamiento de nuevos productos y servicios, contribuyendo a la generación de empleo y riqueza en un sector con alto potencial de crecimiento.

Asimismo, esperamos que facilite la colaboración entre empresas y organismos públicos mediante iniciativas que fortalezcan el conocimiento mutuo, permitiendo el desarrollo de proyectos en servicios públicos novedosos y al servicio de las nuevas necesidades de ciudadanos y empresas.

3.- 2017 será un año de oportunidades en el que ayudaremos a llevar a cabo la transformación digital que ya están realizando nuestros clientes. Tenemos un claro foco para pasar de un negocio transaccional a un negocio contractual. Con el modelo de negocio de proveedor de servicios gestionados (MPS) en la parte de impresión o de dispositivo como servicio (DaaS) en la parte de sistemas personales, los clientes pueden centrarse en su propio negocio sin tener que ocuparse de los dispositivos que utilizan en el mismo.

Otra área de foco es construir un fuerte canal contractual adentrándonos de lleno en el segmento de las copadoras. En HP queremos cambiar el *statu quo* con una nueva generación de impresoras multifunción A3 que mejoran la experiencia del cliente y del partner mientras que también sirva como un trampolín para el crecimiento en los servicios de impresión y documentos gestionados. Esto es lo que entendemos como reinventar la impresión.

Todo ello sin olvidar la gran innovación que continuaremos viendo en el área de sistemas personales, donde en 2016 ya se ha podido comprobar la gran apuesta por los equipos de *gaming* y todos los equipos *premium*, con diseños nunca vistos, así como con multitud de diferentes formatos.

El canal es otra de las áreas más importantes y prioritarias, donde estamos liderando la transformación. La innovación no sólo se refiere a los productos, sino también a la forma en la que vamos al mercado y a las capacidades que construimos para nuestros socios.

Alfonso Ramírez,

director general de Kaspersky Lab en España y Portugal

1.- Miramos con optimismo 2017 tras un año un tanto complejo. El mercado TIC seguirá creciendo ya que la tecnología se ha convertido en un aliado necesario a nivel em-



presarial gracias al impulso de la transformación digital. Las compañías se esfuerzan por estar al día, integrando tecnología de calidad, capaz de facilitar sus operaciones y ahorrarles tiempo y dinero.

La seguridad es un componente imprescindible en esta ecuación si las empresas quieren que toda esa infraestructura TI implementada funcione de forma continua, sin sobresaltos y que toda la información que manejen esté totalmente protegida.

Para crecer, es necesario invertir en TI y las empresas ya están en el buen camino, aunque hay que seguir trabajando en esta dirección.

2.- Por supuesto que influirá de forma muy positiva para conseguir que España sea un país pionero en TI: empresas a la vanguardia tecnológica, ciudades conectadas y con una población ciber-inteligente, capaz de conocer los pros y las contras de la tecnología, para sacarles el mayor partido posible. La ciberseguridad es fundamental en cada uno de estos avances.

3.- Es fundamental ayudar a las empresas y a los usuarios a que conozcan los riesgos de las ciberamenazas, cómo detectarlas y cómo hacerles frente. Llevamos años trabajando en este sentido, pero todavía queda mucho trabajo por hacer.

La ciberamenazas no se detienen y es necesario estar protegidos para evitar infecciones. Las empresas deben tener en cuenta cuatro ingredientes para que no exista ninguna vulnerabilidad y es, en este sentido, en el que todos debemos trabajar en 2017: prevención, detección, protección y respuesta.

Pedro Quiroga, CEO de MCR

- 1.- La estabilidad política ayudará bastante a nuestro sector. Los concursos públicos serán un motor muy importante y un apunte para la recuperación económica. Confiamos que todo ello hará que sin grandes crecimientos sea un año prometedor.
- 2.- Ayudará a las empresas y particulares a adoptar tecnología. Veremos poco a poco la eficiencia de la misma. No deja de ser un interrogante.
- 3.- Seguiremos por el mismo camino haciendo un trabajo profesional con los clientes y adaptándonos a sus necesidades, prescribiendo productos e innovando en la venta. El mercado está en una continua evolución y MCR es el mayorista más preparado para hacer llegar el conocimiento y el producto a la distribución. Seguiremos dando prioridad a los distribuidores que tienen orientado el negocio hacia la pyme que, con la recuperación de la economía, es el negocio que más lo necesita.



Alberto Ruano,

director general de **Lenovo** en España y Portugal

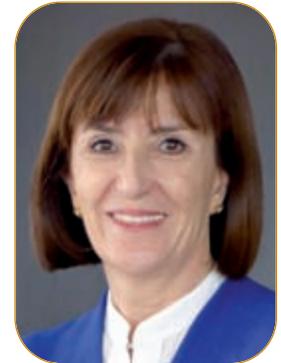
- 1.- Las perspectivas son tremendamente positivas, con crecimiento de la inversión tecnológica en la empresa española. Esto es algo fundamental para poder impulsar grandes proyectos y seguir trabajando en innovación.
- 2.- Cualquier avance en el ámbito digital es más que bienvenido, pues nos permite seguir focalizados en nuestra razón de ser: innovar constantemente. La formación del Ministerio de Agenda Digital favorecerá el desarrollo de una economía digital que reduzca los costes de gestión en la Administración y fortalezca el sector de las TIC, así como el I+D+i en las industrias de futuro. Es cuestión de tiempo que veamos cómo avanza esta iniciativa y podamos dar una visión real sobre su repercusión.
- 3.- Somos el único fabricante que durante los últimos 26 meses ha estado creciendo por encima del mercado. Nuestros objetivos son seguir haciendo foco tanto en el área de consumo como en la profesional, innovando en dispositivos que satisfagan las necesidades de nuestros usuarios y mejoren nuestra productividad. También en el sector del centro de datos continuaremos nuestras alianzas con *partners* para el desarrollo de más oferta en convergencia, seguridad y *big data*. Por último, una de nuestras grandes bazas es el canal de distribución: trabajamos para ampliar el número de *partners* para lograr una mayor capilaridad en nuestra red e invertimos en su formación para conseguir que su trabajo sea lo más efectivo posible.



María José Miranda,

directora general de **NetApp** en España y Portugal

- 1.- La previsión es que sea un año de recuperación donde se hagan no solo las inversiones no realizadas en el año anterior, sino todas las necesarias para participar en el gran movimiento global de la economía digital. Todas las organizaciones sin excepción, incluidas las públicas, tienen que poner el acelerador para no quedar atrás como país. Y esta transformación está basada en tecnología, donde el dato es el corazón de los nuevos modelos de negocio, tanto para compañías nuevas como para la transformación de las existentes.
- 2.- Cualquier iniciativa que tengamos en distintos Ministerios sobre Agenda Digital es buena para el desarrollo del país. Sin embargo en estos momentos la responsabilidad digital está bastante difuminada entre administraciones diferentes, e incluso entre ministerios diferentes. Creo que debiera haber un Ministerio que solo se dedicara a la Agenda Digital con múltiples competencias, para fomentar la conectividad de empresas y consumidores, para ayudar a las empresas en su transformación, especialmente a las pymes que no disponen de recursos propios para hacerlo, para consolidar centros de datos y homogeneizar servicios digitales para los ciudadanos en todo el país. Mientras las responsabilidades estén diluidas en múltiples organismos y por tanto sujetas a múltiples capítulos presupuestarios es muy difícil conseguir los objetivos necesarios para progresar. Otros países están mucho más avanzados que nosotros, corremos el peligro de quedarnos atrás.
- 3.- Nuestro foco está en servir a nuestros clientes en las necesidades que puedan tener en la gestión y protección de sus datos. Es el caso de la implantación de nubes híbridas, donde facilitamos, junto a la gestión y la protección, la transferencia bidireccional de los datos con transparencia, rapidez y flexibilidad. Por otra parte, el soporte físico del almacenamiento será cada vez más *flash*, ya sea en híbrido o en *"all flash"*, porque esta tecnología está dotada de eficiencia muy probada, que hacen que el coste en *flash* sea ya muy parecido al tradicional SAS. Por tanto tendremos mucha más velocidad de uso en las aplicaciones con un coste similar.



Carlos Sousa,

director general de Oki en España y Portugal



1.- En este año, y en los sucesivos, observaremos una demanda en los servicios inteligentes de todas aquellas soluciones encaminadas a mejorar la experiencia del usuario final y satisfacer las necesidades empresariales.

En el segmento de los servicios de impresión, estamos ante la integración de los procesos de gestión documental con las nuevas tendencias tecnológicas como el *cloud computing* y, por ende, con la posibilidad de disponer de la información empresarial por parte de los empleados en cualquier lugar y en cualquier momento.

Con la estabilización política y económica del país, además, la Administración Pública será el abanderado para consolidar los procesos de transformación digital en sus instituciones. Y en este sentido, las herramientas de digitalización y de gestión de documentos se están posicionando como una solución clave para mejorar los resultados de las empresas ya que ayudan a ahorrar tiempo y dinero. Ante este nuevo escenario, el mercado crecerá y se abrirán nuevas oportunidades en el sector de los servicios profesionales de impresión; donde estaremos con nuestra oferta de productos y soluciones.

2.- Uno de los objetivos prioritarios de este ministerio será modernizar e impulsar la transformación digital entre la ciudadanía y en todo el entramado de la Administración Pública, por lo que además de generar negocio para un importante número de compañías, dictará las directrices para que el tejido empresarial español también se digitalice.

La economía digital reducirá los costes asociados a la gestión de la propia Administración, lo que llevará a mejorar los servicios a los ciudadanos. Además una mayor inversión en innovación y desarrollo, no solo del ente público sino también de la empresa privada, traerá como resultado más empleo y desarrollo.

3.- Las soluciones orientadas a la gestión de la impresión y los documentos para mejorar la productividad y los resultados económicos de las organizaciones. Apostamos de una manera decidida por la innovación y nuestros equipos MFP inteligentes permiten una selección de herramientas para mejorar la gestión de los documentos y ayudar a aumentar su eficacia, automatizando procesos mientras garantizan una impresión segura desde cualquier tipo de dispositivo móvil.

Queremos ser el socio que facilite a nuestros clientes la mejor gestión de su impresión y sus documentos, tanto desde el punto de vista del coste como de la eficiencia, y seguiremos desarrollando productos y soluciones que respondan a las necesidades que el mercado demanda.

Rafael Sanz,

director de la división de empresas y *partners* de Microsoft Ibérica



1.- 2017 continuará marcado por las enormes oportunidades que plantea la transformación digital de las empresas, con la tecnología de inteligencia artificial como motor de esta transformación. Estamos anticipando crecimientos importantes en áreas como *IoT*, *big data*, *machine learning* o los servicios cognitivos. Y, por supuesto, en todo lo relacionado con la nube inteligente y la inteligencia de negocio.

2.- Contar con un ministerio enfocado al desarrollo de la Agenda Digital es muy positivo. Siempre hemos defendido la necesidad de un impulso político y de un planteamiento de estado para aprovechar la oportunidad que representa la transformación digital de la economía y la sociedad. Estamos colaborando en diversas iniciativas de colaboración público-privada para el impulso de la Agenda Digital en nuestro país y el nuevo gobierno debería profundizar en proyectos en esta línea.

3.- Nuestra prioridad de negocio es muy clara. Queremos, junto con nuestro ecosistema de *partners*, ser los socios estratégicos de nuestros clientes en sus procesos de transformación digital. Esta prioridad la articulamos a través de tres ejes: nuestra plataforma *cloud* inteligente Azure, nuestras herramientas de productividad y gestión empresarial avanzadas Office 365 y Dynamics 365 y, por supuesto, Windows 10 y toda nuestra propuesta de seguridad.



Xavier Fernández,

director de marketing, comunicación y canal de Ricoh España



- 1.- El mayor impacto en la economía en 2016 ha venido marcado por la inestabilidad política, lo que ha paralizado muchos proyectos en la Administración Pública que, sin embargo, se han podido compensar con un crecimiento en la inversión privada. El futuro es mucho más positivo ya que las estimaciones de crecimiento para el sector TIC rondan el 7 %. Crecimiento que estará impulsado por la tecnología y por los servicios asociados. Tan sólo el área del software parece tener un crecimiento más moderado, impulsado por soluciones en *cloud* e incluso gratuitas. Está claro que tanto la empresa privada como la Administración Pública buscan una mejor gestión de los recursos para optimizar las inversiones y poner en marcha proyectos relacionados con el puesto de trabajo digital, los entornos colaborativos, las aplicaciones; y todo ello en entornos *cloud* seguros.
- 2.- Es algo que las empresas TIC hemos venido solicitando desde hace mucho tiempo. Es una noticia muy positiva pues la Administración tiene un papel fundamental en el impulso de la economía digital y el desarrollo tecnológico. Hay dos grandes áreas de trabajo donde Ricoh quiere jugar un papel relevante. Por un lado, la necesidad de digitalización de la pyme española. Durante los últimos años hemos visto cómo las empresas de servicios TIC se centran en las grandes corporaciones y en los próximos años veremos cómo gran parte de los esfuerzos de empresas de servicios y administración se enfocarán en la pyme. Por otro lado, para mejorar la competitividad y la internacionalización de nuestras empresas, debemos trabajar en capacitarlas para competir en un entorno cada vez más internacional.
- 3.- Durante los últimos años hemos consolidado nuevas líneas de negocio como los servicios asociados a la transformación digital de las empresas con resultados muy positivos y que seguiremos potenciando en los próximos años.
Nuestro foco principal va a seguir siendo la pyme, queremos ser su *partner* tecnológico en la transformación digital. No sólo con nuestros equipos —dotados de un panel Android con *apps* que ayudan a optimizar y mejorar su trabajo diario—, también con nuestros servicios y soporte. Ponemos a su disposición la figura de un asesor que le acompaña en su transformación digital.
Somos ya referentes en el comercio electrónico, apostando por propuestas omnicanal, pero no dejamos de analizar las nuevas oportunidades que ponen ante nosotros tecnologías como IoT o la inteligencia cognitiva, por ejemplo.

Luis Pardo,

CEO de Sage España



- 1.- A principios de este año, la Radiografía de la Pyme de Sage revelaba que el 70 % de las pymes españolas creía que el país aún no había salido de la crisis. No obstante, la mayoría anunciaba tímidos movimientos para hacer crecer el negocio porque confiaba en que 2016 fuera un año de crecimiento. Y lo ha sido, a pesar de los altibajos que la inestabilidad política interna ha generado.
El Banco de España ha anunciado que la economía ha crecido más del 3 %. Y, aunque advierte de una ligera desaceleración para 2017, ha situado su previsión de crecimiento dos décimas por encima de la que predijo el pasado mes de septiembre. El mensaje es claro: habrá que mantener una actitud mezcla de optimismo y cautela. Seguiremos creciendo pero al ritmo que sea necesario para evitar que los sobresaltos que pueda generar el nuevo panorama político internacional, con variables como el Brexit o la llegada de Donald Trump, supongan un descalabro.
- 2.- La decisión es un soplo de esperanza para todos aquellos que llevamos tanto tiempo esperando un gesto similar por parte de las administraciones. Las pymes y los autónomos están haciendo grandes esfuerzos para aplicar la transformación digital. El Estado tiene que apoyar estas iniciativas, ayudar a los rezagados y, cómo no, ponerse a la tarea de convertirse en administraciones 2.0 que puedan dar respuesta a las demandas de la sociedad. Sería una gran noticia que el Ejecutivo decidiera apostar de forma decidida por el desarrollo de las TIC, por utilizar los conocimientos y la experiencia de las empresas tecnológicas para sacar adelante la transformación digital en España, hacer crecer a la economía y de paso, reducir el paro. En Estados Unidos se ha conseguido y ha generado grandes beneficios.
- 3.- Vamos a continuar con el desarrollo de nuestra estrategia para ayudar a los autónomos, emprendedores y pequeñas y medianas empresas en su transformación digital.
En 2016 hemos dado importantes pasos, como el reciente lanzamiento del nuevo *portfolio* de productos (Sage 50c, Sage 200c y Sage Despachos for Life). Seguiremos avanzando con paso firme en el *cloud* y en los modelos de suscripción continuaremos reforzando nuestro ecosistema de *partners* e ISV.

Celestino García, vicepresidente corporativo de Samsung España

1.- Nuestra obligación es afrontar 2017 con optimismo. La estabilidad de las políticas económicas es fundamental para generar confianza tanto entre las empresas como entre los consumidores. Sigue siendo fundamental la apuesta por la innovación como motor de crecimiento y generación de empleo.



Respecto al mercado TIC en particular, las perspectivas son aún más positivas, ya que la tecnología es ya un elemento fundamental en todos los ámbitos de nuestra vida y en todos los sectores económicos. Existen grandes oportunidades de creación de empleo cualificado en esta industria, además de segmentos en pleno auge como el Internet de las Cosas, los dispositivos *wearables*, el hogar inteligente o los coches conectados.

2.- Las expectativas, en principio, son altas. Más allá de una u otra denominación, detrás del concepto de "Agenda Digital" debe estar un fuerte compromiso con la economía digital en la que estamos inmersos, con el impulso de las TIC y con la creación de un mercado laboral e industrial orientado a la innovación. Una de las cuestiones clave es reforzar la confianza de los ciudadanos respecto a la privacidad de las comunicaciones en el nuevo entorno online.

3.- La amplitud y alcance de las líneas de negocio de Samsung nos permiten afrontar distintos y ambiciosos objetivos de desarrollo. El denominador común es crear nuevas experiencias de uso de la tecnología.

La realidad virtual es una de las áreas que mayor potencial tiene y en la que más está innovando Samsung. Ya no solo desde el punto de vista del entretenimiento, sino también con importantes beneficios en campos como la educación o el entorno empresarial.

Merecen una mención especial los pagos móviles, en los que hemos sido uno de los pioneros con el servicio Samsung Pay, y la nanotecnología aplicada a los televisores SUHD con las partículas Quantum dot.

Miguel del Moral,
director de distribución de APC
by Schneider Electric

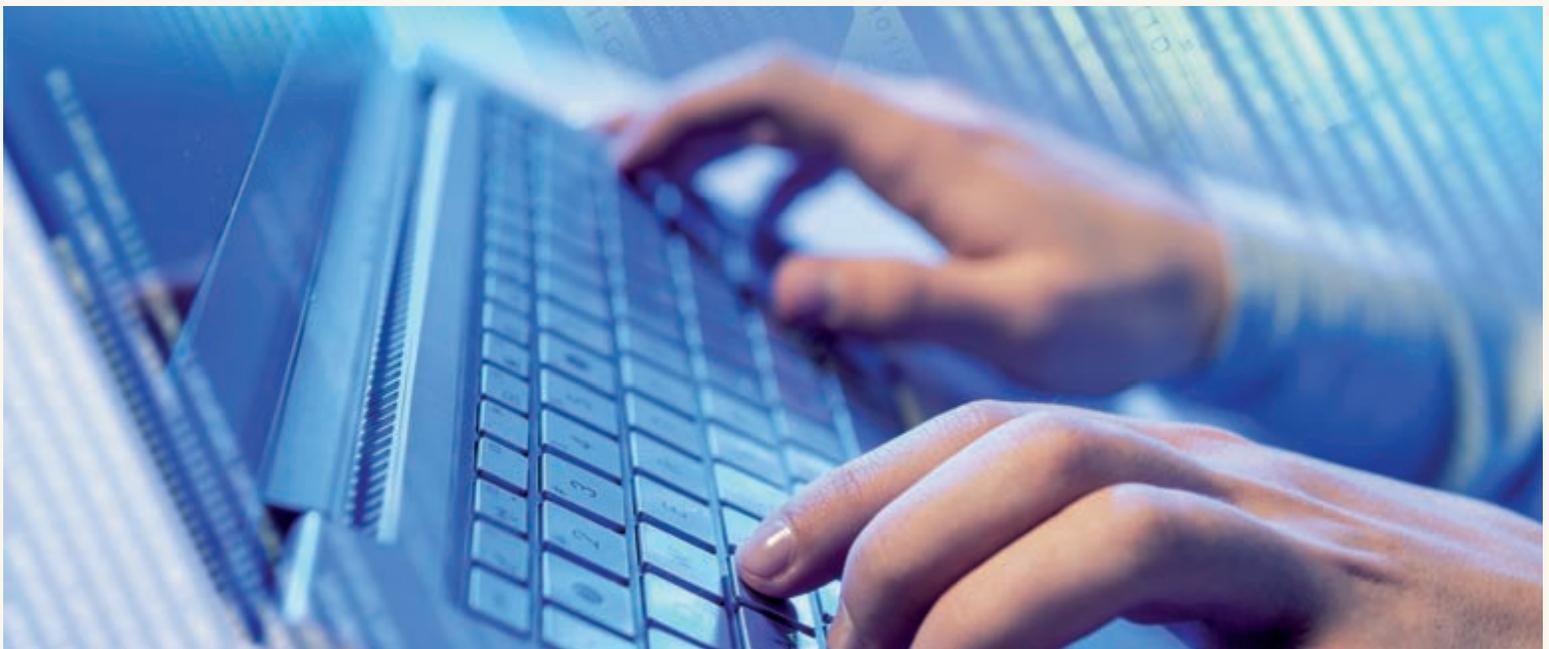
1.- La inestabilidad política originó un freno generalizado en el mercado que afectó muy negativamente a ciertos sectores y muy especialmente a la Administración Pública, por lo tanto, durante 2017 éste



puede ser un eje de crecimiento. Por otro lado, las nuevas tendencias tecnológicas (*edge computing*, IoT, ...) empezarán a forzar el crecimiento del mercado TIC.

2.- Esperamos que pueda influir de manera muy positiva dado que hay muchos aspectos a mejorar alrededor de esta iniciativa. La mejora de la gestión en las Administraciones Públicas, gracias a las TI, un nuevo impulso al I+D+i en nuestra industria o el impulso del comercio electrónico deberían ser piezas claves.

3.- Las áreas principales girarán en torno al centro de datos, especialmente apoyándonos en las nuevas tendencias tecnológicas gracias al *edge computing*, al IoT y, por supuesto, al software y los servicios asociados. Pondremos especial foco en continuar desarrollando el canal, adaptándolo a las nuevas particularidades y necesidades del sector y por último nos focalizaremos en el *ecommerce* como otro eje de crecimiento fundamental.



Paulí Amat, director general de Tech Data en España



- 1.- Un reciente informe de Penteo asegura que la inversión tecnológica en la empresa española crecerá un 10,2 % en 2017. Sí, parece que podría ser un buen año. Asimismo, recientemente el Consejo de Ministros anunciaba nuevas ayudas a las empresas españolas para proyectos internacionales de alto impacto tecnológico, dentro del plan de Sociedad Digital del Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital. Eso muestra el interés que hay por repuntar este sector que podría volver a crecer con fuerza.
- 2.- Obviamente, el colectivo empresarial siempre pensará que la inversión es poca, pero lo que cuenta es que el mercado se mueva. Las empresas van percibiendo la necesidad de abordar la transformación digital para mejorar su agilidad y lo están situando cada vez más entre sus prioridades, con tendencias vinculadas al *cloud* o a los modelos SaaS, que progresivamente se van asentando. Eso, junto con los incentivos aprobados

por el gobierno, debería contribuir a una progresiva mejora del sector.

- 3.- La nube seguirá siendo un foco de esfuerzo e inversión. Tras crear el año pasado una división dedicada específicamente a este área, ahora trabajamos para ofrecer al *partner* una plataforma realmente global. También hemos reforzado nuestra organización con nuevas divisiones dedicadas a segmentos claves como la seguridad o el Internet de las cosas. A todo ello, que marcará el nuevo año, hay que sumar el resto de divisiones, que seguirán trabajando en segmentos como la movilidad, la gestión de datos o la multimedia.

Emilio Dumas, director de Toshiba Iberia



- 1.- 2016 ha sido un año de transición para el mercado informático empresarial que ha permanecido plano. La recuperación, tras la crisis económica, se ha visto de alguna manera frenada por la inestabilidad política y, frente a las previsiones que resultaban más halagüeñas, todo se ha visto un poco ralentizado. Para Toshiba la segunda mitad del año fue francamente buena, lo que marca tendencia de cara a 2017 en el que seguiremos reforzando nuestra cuota de mercado en los segmentos de máxima rentabilidad. Frente a nuestras previsiones de crecimiento, que fijamos por encima de dos dígitos, el mercado de la informática portátil seguirá plano o mostrará un ligero crecimiento, en torno al 5 %.
 - 2.- Está claro que las políticas públicas, si llevan aparejadas importantes inversiones, suponen un acicate para el mercado. Esperamos que esta apuesta por la Agenda Digital del nuevo Gobierno se deje ver pronto en acciones y proyectos concretos. Después de casi un año y medio en el que las inversiones TIC se han casi paralizado y donde, cómo mucho, se han llevado a cabo procesos de renovación del parque, el Gobierno y el resto de las administraciones públicas tienen algunos deberes atrasados. Esperamos ver grandes proyectos de digitalización y optimización de la administración y los servicios públicos. Sanidad, educación o justicia, por poner tres ejemplos, son entornos donde la informática portátil de última generación tiene mucho recorrido y un impacto inmediato sobre los costes, la mejora de los servicios y la modernización.
 - 3.- 2016 ha sido un año de transición para Toshiba, así como para el mercado informático empresarial en general. Toshiba se ha enfocado totalmente en el entorno profesional, tras la reorganización interna que supuso la salida del mercado de consumo. Esto se ha traducido en una franca mejoría de nuestros números. El mercado ha valorado estos cambios y en la segunda parte del año hemos conseguido reforzar nuestra cuota de mercado en segmentos claves para la rentabilidad del negocio como las grandes cuentas y la educación, con cuotas en torno al 30 %. En las grandes cuentas hemos conseguido mejorar nuestra participación en sectores claves, como la sanidad, en el que prevemos aumentar nuestra penetración en 2017.
- A pesar del que el mercado mantendrá sus cifras de venta, en Toshiba esperamos crecer, al menos, un 10 %. Como oportunidades de negocio, destacamos el ámbito de la seguridad y el *cloud* o la eclosión de proyectos IoT. Los portátiles van a aportar novedades importantes en todos estos ámbitos, tal y como demuestra el lanzamiento de Toshiba Mobile Zero Client.
- Los ámbitos de inversión preferente de los CIO son la seguridad y el *cloud*. En un estudio realizado por Toshiba, más del 60% de los directores de TI señalaban ambas como ejes de su inversión. Cobrarán protagonismo los equipos de máxima seguridad para la virtualización y los desarrollos específicos y sectoriales relacionados con el despliegue de soluciones IoT empresariales.

María José Talavera,
directora general de VMware Iberia

1.- Tras más de dos años progresando a muy buen ritmo, esperamos mejorar y consolidar este crecimiento en un momento de cambio que implica flexibilidad en la estrategia de TI. La principal tendencia y mayor bastión será, una vez más, la capacidad de proporcionar libertad de elección a nuestros clientes con un especial foco en facilitar la ejecución de cualquier estrategia *cloud* mientras garantizamos la seguridad y la reversibilidad.



España es una de las regiones del mundo que mejor está sabiendo aprovechar la oportunidad que tenemos, demostrándolo trimestre a trimestre, no sólo en volumen de negocio, sino también en la implicación en los proyectos de transformación de todas las empresas.

2.- La inclusión de la Agenda Digital como materia clave de un ministerio es algo muy positivo. Esperamos que suponga un marco de referencia para establecer una hoja de ruta en materia TIC y de administración electrónica, así como establecer la estrategia de España para alcanzar los objetivos de la Agenda Digital para Europa, maximizar el impacto de las políticas públicas en TIC para mejorar la productividad y la competitividad, y transformar y modernizar la economía y la sociedad española mediante un uso eficaz e intensivo de las TIC.

3.- El incremento de la digitalización ha cambiado las reglas del juego para los CIO. Ahora necesitan más que nunca nuevas maneras de innovar para lidiar con la disrupción digital y reformular sus estrategias. Además de continuar poniendo a los clientes en el centro de sus planes, deben asegurarse de que las infraestructuras sobre las que se apoyan están preparadas para que la decisión de negocio, sea cual sea, se pueda llevar a cabo con un "time-to-market" competitivo.

La nube híbrida ofrece la agilidad y flexibilidad ideal para soportar la experiencia digital. Por eso hemos actualizado nuestra cartera de soluciones de gestión, almacenamiento y computación para ayudar a los clientes a sacar el máximo provecho de sus entornos de nube híbrida y lograr la flexibilidad que les permita ser más competitivos, ya sea a través de aplicaciones modernas o tradicionales, o corriendo dentro o fuera de su centro de datos.

Josep Aragonés,
director general Wolters Kluwer tax & accounting España

1.- 2016 ha sido un año muy positivo en nuestro caso con un crecimiento que duplica el del 2015. La inestabilidad o incertidumbre política no ha tenido un impacto real en la evolución de la economía, aunque, si se hubiera prolongado, probablemente sí lo hubiera tenido. En el sector TIC estamos en un momento excepcional según nuestra situación y esperamos un año 2017 en línea con el 2016 o incluso mejor.



2.- Esperamos que influya de forma muy positiva. Si se define una hoja de ruta para reforzar y mejorar la transformación digital, especialmente de las pequeñas y medianas empresas, contribuirá en gran medida a generar una tendencia de transformación y mejora competitiva muy importante del tejido empresarial.

3.- Seguiremos con las directrices fijadas en nuestro Plan Estratégico 2020, fundamentalmente centrado en aportar soluciones de gestión en el ecosistema asesor-pyme: gestión operativa (facturación, contabilidad, impuestos, etc.), mejora en los procesos financiero-contables, gestión del dato compartido, modelo colaborativo en la nube y movilidad son nuestras principales áreas de desarrollo.

