



facebook



twitter



newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tar
editorial

Año XXIV N° 245 Enero 2018

0,01 Euros

Tendencias y oportunidades de negocio en

2018

Los principales actores del sector
TIC anticipan su visión del negocio

Fabricantes y mayoristas adelantan sus previsiones de cara a 2018

Oteando un buen 2018

¿Cómo será 2018? ¿Se consolidará el crecimiento que ha caracterizado a 2017? Arranca un nuevo año, un ejercicio que la mayoría de los actores TIC en España contempla con optimismo y con oportunidades de mercado. Algunos de los más representativos proveedores y mayoristas vaticinan cómo será 2018 respondiendo a estas dos cuestiones:

- 1.- Tras un complicado 2016, en 2017 retornó el crecimiento a la economía española y, por ende, al segmento tecnológico. ¿Cómo se vislumbra 2018? ¿Qué factores marcarán el paso de las TIC en el próximo ejercicio?
- 2.- En el caso concreto de su compañía, ¿cuáles son las áreas dónde observa una mayor oportunidad de negocio?

Marilés de Pedro

APC BY SCHNEIDER ELECTRIC



Jorge Jiménez,
product manager Iberia IT division
de Schneider Electric

1.- 2018 va a ser el año de la consolidación del *cloud*. Tras varios años de emergencia de diferentes tecnologías nos encontramos, posiblemente, en el momento en el que la madurez de los usuarios ha alcanzado el nivel adecuado para escoger la mejor forma de consumir sus datos. Este mismo consumo de datos determinará las arquitecturas informáticas donde los micro *data centers* emergerán para dotar de cómputo fiable, seguro y gestionado cerca del usuario, sea éste persona o máquina; lo que conduce a otra de las tendencias para 2018: el Internet of Things. Los ecosistemas necesarios para el IoT también están empezando a coger forma y eso generará nuevos proyectos. En este escenario del *edge*, la estandarización seguirá las dos grandes tendencias

del momento: los micro *data centers* y la hiperconvergencia.

2.- 2018 puede ser el año en que nuestra solución modular HyperPod para *data centers* y las baterías de Li-ion para UPS den el gran despegue. Los *data centers* optarán cada vez más por una mayor flexibilidad y modularidad, por lo que será tendencia el diseño con estandarización de *pods* con módulos prácticamente independientes que compartan la mínima infraestructura física y que, por tanto, permita a los usuarios crecer en base a ello. El trabajo de fabricantes como Schneider Electric con gigantes de Internet, así como iniciativas como Open Compute o Open19, está posibilitando soluciones de infraestructura Facility e IT disponibles a nivel empresarial que empezarán a validarse especialmente en las principales empresas del país como una opción rentable a medio plazo.

Adicionalmente, para poder dotar de cómputo cerca de la generación de los datos en las nuevas aplicaciones derivadas del Internet of Things, existe una gran oportunidad de negocio en pequeñas soluciones de centros de datos (*micro data centers*) que permitan desplegar soluciones seguras, fiables y gestionadas en multitud de ubicaciones y de forma estandarizada.

ARROW ECS



Iñaki López, country manager
para España de Arrow ECS

1.- 2017 ha sido un gran año en el sector tecnológico. En nuestro caso particular, todas nuestras líneas estratégicas han tenido un importante crecimiento: las soluciones de seguridad, *networking*, *data center* o education, destacando especialmente nuestra línea *cloud*, que ha sido la de mayor crecimiento.

Nuestras predicciones para 2018 son muy positivas. La transformación digital continuará siendo un elemento principal. Ya es una realidad y más que nunca el canal será un socio fundamental. Concretamente, la seguridad vivirá un año intenso y emocionante, en parte debido al impacto que provocará la adaptación que las empresas deben hacer frente al GDPR, que comenzará su aplicación el próximo mes de mayo. Otras líneas que presentan buenas expectativas y oportunidades son la *cloud* híbrida y, en especial, el IoT.

2.- Además de la consolidación y crecimiento de los distintos mercados en las líneas de seguridad, *networking*, *data center* y *cloud*, el área que nos ofrece mayores oportunidades será el IoT ya que engloba todas nuestras capacidades. Nuestra bandera es "From the sensor to the sunset" que representa todas las capacidades que Arrow ECS puede ofrecer: desde el sensor, pasando por las aplicaciones, la seguridad y la conectividad con las soluciones *cloud* hasta el *recovery* de las soluciones, todo bajo un mismo programa integral.

BROTHER

1.- 2018 llega con muy buenas perspectivas. Para nuestra compañía 2017 ha sido un año muy exitoso que hemos cerrado de manera muy satisfactoria ya que, probablemente, uno de nuestros mayores logros haya sido conseguir aumentar el porcentaje nacional de ventas de impresión y liderar el mercado multifuncional láser. Lo que se espera del mercado español en este nuevo ejercicio es seguir impulsando la revolución digital de las empresas y llevarla un paso más allá. Si esto se consigue, las perspectivas del TIC en nuestro país pueden conseguir dos hitos: estar a la vanguardia de la tecnología y, a la vez, seguir apostando por el desarrollo económico que necesitamos para mantener un crecimiento sólido.

Afrontaremos también nuevos retos en los entornos tecnológicos. La seguridad será uno de los pilares claves a los que las compañías españolas internacionales tendrán que hacer frente. Ya no basta con contar con una infraestructura clara, sino que debemos ser capaces de garantizar a nuestros empleados y clientes la mayor confianza, y eso será a través de la seguridad. Un entorno seguro y libre de riesgos será el reto de este 2018.

2.- En el año 2018 observaremos dos pilares fundamentales: los servicios gestionados y la importancia de la seguridad. Respecto a los servicios gestionados, veremos cómo las compañías empiezan a confiar más en éstos, independientemente de su tamaño y recursos. Nosotros po-



José Ramón Sanz,
responsable de marketing de
producto de **Brother**

demostramos aportar un buen ejemplo: los Easy Packs, una fórmula en la que el cliente final obtiene, en modo de *renting*, un equipo profesional, junto con la instalación, el servicio postventa de Brother y los consumibles, por una cuota fija mensual muy asequible.

La seguridad también será un tema clave para las empresas ya que buscarán lograr un entorno libre de posibles pérdidas de material confidencial. Para ello, en Brother contamos con SecurePrint+, una solución que permite controlar el uso de las funciones de la impresora por cada usuario, a través de una sencilla interfaz y sin la necesidad de contar con un servidor de impresión.

SecurePrint+, ha sido desarrollada para empresas u organizaciones donde se trabaja con datos sensibles y es necesario garantizar la privacidad: conseguimos preservar la confidencialidad de los documentos mediante la

tecnología NFC (tecnología inalámbrica de corto alcance). Durante el proceso, los archivos se envían a la impresora y quedan en espera hasta que el usuario propietario los libera por medio de una tarjeta de identificación. Para ello, cuentan con un lector interno NFC. La solución contribuye al ahorro, limitando el número de trabajos de impresión que normalmente quedan abandonados en las impresoras.

Ninguna oficina debería sacrificar su seguridad invirtiendo grandes cantidades de dinero ni renunciando a la calidad de sus documentos.

CHECK POINT

1.- Durante 2018, las empresas del sector TIC seguirán creciendo e implementando soluciones de seguridad cada vez más avanzadas ya que todo indica que la economía mejorará para ellas.

Avances como el Internet de las Cosas o las plataformas *cloud* tendrán cada vez más importancia en el entorno empresarial español, por lo que las compañías que se dediquen a esto verán cómo en 2018 su facturación crece. Además, los negocios que antes se adaptan a la nueva regulación europea GDPR aumentarán su número de clientes, al contrario que aquellas que no sean capaces de actualizarse para cumplir con la ley de la Unión Europea.

En 2018 esperamos más ciberamenazas globales. El pasado año vimos una muestra y este año seguirán llenando titulares en los medios de comunicación.

2.- En Check Point tenemos tres grandes segmentos de desarrollo de negocio: el primero es seguir innovando con el afán de mejorar nuestros productos y ofrecer la mejor seguridad avanzada a nuestros clientes. El segundo, proveer de soluciones de seguridad capaces de proteger contra los ciberamenazas que aparecen día a día. Es el caso, por ejemplo, de las *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, el tercer segmento de desarrollo de negocio es llevar nuestra tecnología a nuevos clientes.



Mario García,
director general de **Check Point**
para España y Portugal

CANON



José Manuel Echanove,
marketing country director
de **Canon** España y Portugal

1.- Aprovecharemos las nuevas oportunidades de inversión que se presentarán durante este año puesto que la inversión en tecnología y el camino a la digitalización de las empresas es necesario e irreversible.

2.- En Canon, el fortalecimiento de nuestro

canal indirecto y su desarrollo, así como los proyectos de digitalización y gestión documental que elaboramos con nuestros clientes serán la palanca sobre la cual se cimentará el crecimiento de la compañía.

CITRIX



Santiago Campuzano,
director general de Citrix en
España y Portugal

1.- La tendencia positiva de los últimos años se va a mantener en 2018 con ciertos factores que, si bien han sido parte de nuestro presente, también lo van a ser de nuestro futuro cercano. Tanto la evolución hacia la transformación digital con impacto directo en proyectos de transformación del puesto, de movilidad, *cloud*, IoT o inteligencia artificial, como la preocupación por la seguridad y la protección de los datos y el acceso van a ser determinantes dentro de las prioridades de las organizaciones. Al final no hacemos si no ayudar al negocio y proteger la información como uno de los principales activos de la organización.

2.- Hace años que nosotros venimos hablando de un nuevo concepto de CIO como *Chief Interpretation Officer*, que ahora parece asentarse. Por fin, la tecnología vuelve a su papel clave de elemento transformador en el camino hacia un fin último, completamente asociado a negocio y donde el CIO es el intérprete o traductor del negocio en tecnología. Es en este aspecto de transformación y traducción donde nosotros nos desenvolvemos especialmente bien y donde la transformación es una oportunidad y una realidad. *Cloud*, movilidad y seguridad no dejan de ser componentes de los Secure Workspaces, que es donde nos encontramos cómodos y donde las empresas solicitan nuestra ayuda.

ESPRINET



José María García,
country manager de Esprinet
Ibérica y director general de
Esprinet Portugal

1.- Para contar con una visión de lo que ha pasado en el mercado mayorista en los últimos años, habría que recordar que la facturación del año 2007 fue de 8.033 millones de euros, sumando el mercado IT más la telefonía que era objetivo de negocio de los mayoristas. Desde entonces y hasta 2013 se produjo un decrecimiento muy importante (en 2013 la facturación fue de 5.913 millones). En 2014 se produjo un repunte del 9 %, en 2015 de un 7 % y en 2016 la cifra volvió a caer un 5 %, facturándose 6.540 millones. Con respecto a 2017, y después de tener los datos de crecimiento hasta el tercer trimestre, el crecimiento se ha cifrado en un 9 %; ahora bien,

deberíamos analizar con profundidad dónde se han producido esas subidas. Como dato más significativo, los *smartphones* han crecido un 31 % y representan más de un tercio de ese crecimiento. Tenemos que pensar que la telefonía libre no lleva muchos años en este país; por tanto el número que ahora ayuda, antes no lo hacía ya que todo se vendía a través de los operadores. También es cierto que otras líneas maduras están aumentando, a un buen ritmo aunque inferior. Es el caso, por ejemplo, de los portátiles, que crecen más de un 3 %, los sobremesas, con un 10 % y otros negocios como monitores o memorias.

De cara a 2018, seguiremos apostando por los negocios que están tirando con más fuerza, pero nos arroparemos con nuevas tipologías de producto que ya empiezan a generar importantes ingresos.

Los negocios unidos al coste por uso seguirán siendo parte de nuestra inversión ya que están dejando de ser el futuro y se están convirtiendo en negocios de presente.

Los mercados se seguirán concentrando y, dependiendo de la velocidad a la que lo hagan, determinarán los factores principales que marcarán 2018.

2.- Además de los negocios habituales e, incluso, algunos maduros que todavía podemos explotar muchísimo por las distintas especializaciones que estamos trabajando dentro de la compañía y todos los negocios que lleven implícito un servicio añadido. El secreto de este año serán la especialización y el servicio.

EPSON



Óscar Visuña,
director de la división
Business de Epson Ibérica

1 y 2.- 2018 va a ser el año de la incorporación responsable de tecnología.

Las compras de tecnología, tanto en entorno público como en el ámbito corporativo, van a incluir más criterios de responsabilidad social corporativa (RSC) como aspectos medioambientales y sociales, permitiendo que el proceso de compra sea mucho más abierto, colaborativo y que permita alcanzar los objetivos medioambientales a nivel global. El diseño ecológico y el rendimiento medioambiental de las soluciones tecnológicas van a resultar factores determinantes en las adjudicaciones, tanto en el sector público como en el privado. Los próximos 18 meses van a mostrar un importante incremento de compras en pymes basadas en criterios de RSC.

En ese contexto, la inyección de tinta va a resultar clave. Sumado a los extraordinarios resultados medioambientales en comparación con el láser, como la reducción de un 96 % de consumo energético o la reducción de un 92 % de emisiones de CO₂; los estudios de mercado apuntan hacia valores de 34.000 millones de euros e importantes crecimientos (desde 2015 ya ha crecido un 15 % alcanzando una cuota del 40 %). Una apuesta a seguro, como hemos evidenciado con nuestro empeño por esta tecnología más amigable con el medio ambiente, con la que estamos convencidos de que nuestros colaboradores de canal van a aumentar de forma exponencial sus beneficios.

De cara a este 2018 vamos a seguir al lado de nuestros distribuidores, como empresa 100 % canal, con nuevos programas, novedades en tecnología y grandes alianzas que aportarán innovadoras soluciones a sus clientes.

Vamos a seguir siendo una empresa dedicada a la innovación, con tecnología propia y apostando firmemente por la reducción del impacto medioambiental, posicionándonos como el mejor socio de las empresas y el sector público para alcanzar sus objetivos de compromiso medioambiental. Por eso invertimos casi 500 millones de euros en el desarrollo de nuestra tecnología *business inkjet* y seguimos destinando 1,4 millones de dólares diarios al I+D. De la mano de nuestro canal vamos a conseguir un mundo mejor.

CISCO



José Manuel Petisco,
director general de Cisco España

1.- Efectivamente, el sector TIC en España en 2017 creció un 7 % hasta los 88.000 millones de euros (incluyendo telecomunicaciones) según los datos preliminares de Red.es (octubre 2017). Un buen resultado alentado por la recuperación económica, la apuesta por la digitalización, la renovación del parque tecnológico y la mejora en los procesos tecnológicos de las pymes y de los sectores verticales. En 2018 los procesos de transformación digital seguirán siendo los principales impulsores de la actividad del sector TIC, que esperamos mantenga la senda del crecimiento. Las empresas y Administraciones españolas invertirán principalmente en la adopción de la plataforma digital, basada en cuatro componentes

claves: redes capaces de aprender y auto-adaptarse a las necesidades del negocio, de forma automatizada y segura; con capacidades de gestión *multi-cloud*; que aporte analítica de datos contextualizados y relevantes para las TI y para el negocio; y con seguridad integral de extremo a extremo alimentándose de una inteligencia frente a amenazas y riesgos.

Redes intuitivas (basadas en inteligencia artificial y *machine learning*), automatización (para convertir los procesos manuales en automatizados), analítica (para convertir los datos en valor de negocio y optimizar el rendimiento de las aplicaciones); conocimiento predictivo (basado en el contexto) y seguridad de extremo a extremo serán así las funcionalidades tecnológicas más demandadas en 2018.

2.- Cisco tiene la innovación tecnológica necesaria para ayudar a las organizaciones a adoptar la plataforma segura y conectada necesaria para la era digital, resolviendo los retos cada vez más complejos de las TI con una aproximación basada en arquitectura, y con avanzadas capacidades de automatización, gestión, analítica, inteligencia artificial y *machine learning* desde el *cloud* hasta las aplicaciones y la red. Identificamos cinco principales áreas de crecimiento para 2018.

Las redes digitales (*switching* y *routing*), tanto para empresas como para proveedores de servicios, señalan una de ellas. Tras el lanzamiento el pasado mes de junio de las soluciones de "La red intuitiva" o redes auto-adaptables a las necesidades de negocio (*intent-based networking*), las redes nunca han sido tan importantes como ahora. Según IDC, en los próximos dos años el 45 % de las organizaciones adoptará una red más automatizada y "autónoma" que responda mejor a las necesidades digitales. Más de 1.100 clientes han adoptado ya la red intuitiva de Cisco.

La ciberseguridad es otra área, con soluciones efectivas, integradas y automatizadas, una capacidad única para detectar amenazas ocultas en el tráfico cifrado conservando la privacidad y la ciberinteligencia de Cisco Talos, que bloquea cada día 19.700 millones de amenazas y detecta nuevas amenazas en 3,5 horas.

El *multicloud/data center*, con una oferta *multicloud* combinando los despliegues *on-premise* de *data centers* o nubes privadas con nubes públicas como la de Google, redes SDN y sistemas hiperconvergentes es otro segmento de oportunidad. También el IoT para múltiples sectores, con la mayor oferta de conectividad, seguridad y modelos suscripcionales, adaptándonos a la nueva forma de consumir la tecnología por parte de nuestros clientes, gestión de aplicaciones en la nube (Cisco Jasper) y plataforma de unificación de servicios y cuadro de mandos (Cisco Kinetic).

Por último, los servicios profesionales de TI, con la primera oferta de servicios predictivos del mercado basada en inteligencia artificial y *machine learning*. Los servicios ya representan el 25 % de nuestros ingresos globales.

D-LINK



Antonio Navarro,
director general de D-Link en
España y Portugal

1.- Las primeras previsiones de las principales consultoras hablan de un crecimiento del entorno de un 5%, aunque en lo que a *networking* se refiere, creemos que esa cifra va a ser bastante superior. 2018 debería de ser una continuación de 2017 en muchas de las tendencias positivas de este año: consolidación del negocio basado en *cloud*, implantación de servicios gestionados, continuidad en la transformación digital tanto de la empresa privada como del entorno de la Administración Pública, la Industria 4.0, la democratización de los 10 GB para infraestructuras de red, la domótica doméstica, etc. . .

2.- Apuntamos a un gran 2018 en *switching* a nivel global, tanto en familias de *switches* gestionables donde destaca nuestra familia DGS-3630, como en *smart* con las familias DGS-1210 y DGS-1510 como puntas de lanza, y *switches* sin gestión. No puedo dejar de subrayar el potencial de los 10G y su integración cada vez más importante en el día a día de la pyme y, por supuesto, del PoE al que consideramos hilo conductor y factor determinante del crecimiento de los próximos años, no sólo por la integración convergente de otras tecnologías como la videovigilancia IP, la telefonía IP o el *wireless*, sino por el futuro del estándar que nos llevará a poder alimentar televisores o portátiles directamente a través del cable de red, o el auge de los proyectos que ya llevan la iluminación a través de PoE.

Otro de los impulsores de negocio será la videovigilancia IP, tanto en la parte profesional con nuestra gama Vigilance, como en la parte doméstica y SMB con todas las nuevas incorporaciones de modelos *mydlink cloud* que venimos anunciando desde finales del pasado año, destacando la DCS-8000LH, así como los dos modelos de 180° que vienen a completar nuestra familia Wide Eye: la DCS-8100LH y la recién anunciada DCS-2670L de exterior.

En cuanto al *wireless* profesional, esperamos seguir creciendo en nuestras soluciones basadas en la plataforma software de *wireless* centralizada CWM (*Central WiFi Manager*), así como en todo lo que conlleve tecnología AC Wave 2, que será la protagonista de los próximos años.

Por lo que respecta al hogar digital, uno de los catalizadores será el Wifi Mesh que cubriremos con tres diferentes familias, incluyendo soluciones de Wifi Mesh puro y soluciones híbridas que incorporan tecnología Powerline para optimizar el rendimiento y cobertura en cualquier situación. El segundo pilar debería de ser la explosión de la domótica.

FUJITSU

1.- 2018 significa el año del cambio, equiparable a lo que fue la revolución industrial en la segunda mitad del siglo XVIII, como proceso de transformación económico, social y tecnológico. En Fujitsu hemos trabajado mucho confeccionando estudios para conocer esta realidad en nuestro país. Según uno realizado con empresas españolas, más del 90 % de las compañías es consciente de que su negocio tiene que evolucionar para prosperar. El impacto digital ya es de gran alcance y trae consigo un enorme potencial, así como beneficios. La disrupción digital es una cuestión estratégica, ligada al éxito del futuro de los negocios. La evolución de los negocios se vislumbra como clave y encontrar al socio adecuado es básico para tomar las mejores decisiones que ayuden a realizar este cambio, conseguir una mayor agilidad empresarial, acertar en una mejor toma de decisiones y desarrollar nuevas habilidades. De hecho, el 70 % de las empresas afirma que es clave tener un *partner* tecnológico para lograr la transformación digital. Debemos enfrentarnos a esta transformación sin miedo, pensando que la tecnología es el camino para conseguir el éxito y el crecimiento de los negocios. El futuro debe llevarnos a innovar rápido, para mantenernos relevantes y conseguir nuevas oportunidades.

2.- Sinceramente, en todas. No existe para Fujitsu áreas específicas. Si nos fijamos en las tecnologías emergentes que se han puesto de forma relevante en el World Economic Forum, vemos que se buscan tecnologías que tienen un enorme potencial para mejorar vi-



Ángeles Delgado,
presidenta de Fujitsu en España,
Portugal y Latinoamérica

das, transformar industrias, conseguir mejoras en la salud y, cómo no, proteger el planeta.

El lema de Fujitsu, "*Human Centric Innovation: Digital Co-Creation*", lo define todo. La clave está en co-crear digitalmente e impulsar la transformación de los negocios, mezclando la experiencia empresarial con las tecnologías innovadoras.

Nuestras áreas claves son *cloud*, IoT, inteligencia artificial y la seguridad. Dentro del *cloud*, nuestra apuesta son TI híbridas y la implantación de Cloud K5 que recientemente hemos traído a España. En IoT proporcionamos niveles de inteligencia en la red perimetral y en inteligencia artificial abrimos nuevas fórmulas de interpretar la información que generan las empresas. Hay un enorme potencial en este momento con ella y trabajamos para que nuestros clientes capten nuevas oportunidades de mercado. Y, cómo no, nuestra apuesta por la se-

guridad ya que desarrollamos sofisticados servicios de ciberseguridad en muchos casos respaldados por la inteligencia artificial.

Aunque estas áreas son prioritarias para el desarrollo de nuestros negocios, en nuestro ADN está permitir y ayudar a construir una sociedad excelente. Trabajamos desde nuestros laboratorios en soluciones de aprendizaje para tareas visuales, en la construcción de ciudades mejores, en la lucha contra el cáncer y en la confección del atlas de las células humanas con nuestros supercomputadores, en la agricultura de precisión, etc. En definitiva, nuestra tecnología está destinada a construir un futuro mejor.

IBM

1.- En 2017 hemos visto que la innovación tecnológica ha continuado incrementándose en todas las industrias y nos encontramos en un momento con una potente confluencia de capacidades tecnológicas. El futuro inmediato pasa por integrar y orquestar todas esas capacidades construyendo una arquitectura nueva que debe ser robusta, segura, escalable y basada en *cloud*; tiene que servir para desarrollar todas las nuevas aplicaciones que den respuesta a las necesidades de negocio. Además esta arquitectura debe ser segura, robusta y estar construida alrededor del dato y preparada para incorporar de manera nativa las capacidades cognitivas.

2.- Una gran mayoría de las empresas está abordando proyectos de digitalización, pero eso no significa que acometan una verdadera transformación digital. Ese es el gran reto para el que IBM ha venido preparándose intensamente a lo largo de los últimos años. Hay dos grandes áreas de oportunidad: por un lado, *cloud computing*, como base de la plataforma tecnológica que necesitan hoy las empresas y, por otro, todas las capacidades que se debe añadir a esa plataforma para convertir los datos en valor, eficiencia y diferenciación para el negocio; desde las capacidades analíticas y cognitivas y el Internet de las Cosas, al emergente mundo de *blockchain* o el decisivo desafío de la seguridad. IBM, en colaboración con nuestro ecosistema de socios comerciales, está preparada (con propuestas como IBM Cloud y la plataforma Watson de inteligencia artificial) para dar las mejores respuestas a los clientes en todos los retos claves de transformación tecnológica y de negocio que deben abordar ahora.



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

HP

1.- Todo indica que en 2018 se va a acelerar el despegue de la IV Revolución Industrial, impulsada por tecnologías que transformarán las empresas como la robótica avanzada, la nanotecnología, la inteligencia artificial, la realidad virtual o la impresión 3D. Más allá del Internet de las Cosas se están desarrollando nuevos sistemas e interfaces de comunicación entre máquinas y personas basados en el aprendizaje automático y en el aprovechamiento de los *big data* en un nuevo concepto para HP de "computación inmersiva".

Un factor decisivo para este despegue tecnológico es el talento creativo generado a través de los demandados perfiles STEAM por parte de las empresas que no se está cubriendo, mientras las matriculaciones en estas disciplinas técnicas y científicas han descendido un 40 % en España. Es un problema urgente al que debemos dar respuesta, fomentando las vocaciones por las ingenierías y la ciencia desde la etapa escolar.

2.- Para HP, en 2018 comenzaremos el tercer año desde nuestra separación, un movimiento con el que hemos ganado en agilidad y eficiencia y que nos ha permitido liderar el mer-



Helena Herrero,
presidenta de HP en
España y Portugal

cado tecnológico. Hemos apostado por nuevos modelos en nuestra oferta de servicios, además de una apuesta clara dentro de nuestra gama de equipos *premium*, tanto para nuestra gama profesional como para el mercado de consumo, así como la propuesta de HP *gaming* a través de la marca OMEN, que representa un referente absoluto en el entorno de los *eSports*.

La apuesta de HP por la impresión es clara y la compra del área de impresión de Samsung ha significado un claro indicativo de esta apuesta. También la impresión en el hogar ha tenido su particular eclosión con dispositivos como HP Sprocket y Envy Photo, que han puesto nuevamente de moda la impresión de los recuerdos en papel.

Las perspectivas de negocio para el nuevo año son muy optimistas, incrementando los niveles de innovación en todas las áreas y trayendo novedades en tecnologías incluidas dentro de la impresión en 3D y en gran

formato como piedras angulares de crecimiento para este año, que se siguen desarrollando en nuestro centro de I+D en San Cugat.

G DATA



Ángel Victoria,
country manager G Data
Software Iberia

los CIO. En este terreno, los servicios marcarán de nuevo la tendencia y ahí los *partners* resultan vitales para fabricantes y pymes que, estas últimas más que nunca, necesitan apoyarse en un compañero tecnológico.

1.- En 2018 crecerá el gasto global en servicios TIC, entre otras razones como consecuencia de los procesos de transformación digital en los que, en mayor o menor medida, se encuentran inmersas las pymes de nuestro país. Uno de los papeles destacados lo jugará sin duda la ciberseguridad, que hace tiempo que dejó de ser una opción y es esencial para garantizar la productividad y la viabilidad de las organizaciones. Los ataques protagonizados por *ransomwares* de efecto global como Wannacry y Petya, y la entrada en vigor del GDPR, cuya implementación en las empresas más pequeñas puede ser complicada, los ha colocado en la agenda de todos

2.- El negocio se encuentra en el amplio segmento de las pymes que, frente a una sobreoferta abrumadora (entre otras circunstancias), necesitan fabricantes que además de tecnología, sean honestos y se adapten a sus necesidades con soluciones globales y vocación de servicio. Son cada vez más numerosas las empresas que buscan *partners* que les ayuden a definir sus estrategias de seguridad y les guíen en un proceso que evoluciona de apilar productos a golpe de coyunturas a integrar soluciones como parte de una estrategia global. Si la tendencia del último tercio del pasado año se mantiene seguiremos creciendo en torno a la movilidad (cada vez más empresas buscan proteger su parque de dispositivos móviles) y el parcheo de las redes empresariales.

En 2017 las vulnerabilidades del software han provocado muchos quebraderos de cabeza a los responsables de sistemas y en este nuevo año parece que las organizaciones apuestan por desplegar esta capa de seguridad en sus infraestructuras. Además, la necesidad de cumplir con el nuevo GDPR dinamizará la adopción de medidas adicionales de seguridad, por ejemplo aquellas que facilitan el cumplimiento de las políticas de seguridad empresarial. Y, de nuevo, en 2018 nuestra estrategia pasa por el canal de distribución, donde seguiremos creciendo y al que seguiremos ofreciendo el 100 % de nuestro negocio empresarial.

INGRAM MICRO



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

1.- 2017 fue un buen año en el sector TIC con crecimientos en prácticamente todas las tecnologías pero fundamentalmente en las basadas en soluciones y en entornos profesionales. En 2018 continuará esta tendencia de crecimiento donde la tecnología irá acompañada cada vez más del concepto servicio/opex en lugar de la tradicional propiedad/capex. Así se consolidarán modelos como el del hardware como servicio o las infraestructuras como servicios. Este modelo permite que todo el canal aporte más valor y, por tanto, las posibilidades de mejora de rentabilidades sean una realidad.

Por otro lado, las soluciones basadas en realidad virtual, IoT y seguridad (tanto física como informática) continuarán teniendo un desarrollo claro y rotundo.

2.- Ingram Micro ha tenido un 2017 sobresaliente con lo que la fórmula a seguir será la misma con la que nos hemos ganado la confianza del canal; esto es flexibilidad, aportación de valor y mentalidad orientada al cliente.

Las inversiones las centraremos en aquellas tecnologías que aporten valor o bien que sean susceptibles de añadir servicios. Será fundamental continuar con nuestro apoyo decidido a la venta del hardware y las infraestructuras como servicios, estos últimos sobre todo poniendo foco en mercados verticales.

En definitiva en 2017 hemos marcado el paso del canal y este año queremos continuar haciéndolo.

KASPERSKY LAB

1.- El cibercrimen no se detiene y en 2018 seguiremos viendo importantes ataques con un gran alcance. Las infraestructuras críticas y las organizaciones financieras serán el centro de la diana de los ciberdelincuentes.

Muchas infraestructuras críticas están conectadas a Internet y no siempre con la protección necesaria. Asimismo, están aumentando el *ransomware*, el ciberterrorismo y el ciberespionaje dirigido a móviles e IoT. También está creciendo la "mercantilización" de los ciberataques financieros con recursos especializados.

Con respecto a la información a la que pueden acceder los ciberdelincuentes, van desde los datos bancarios de la empresa hasta su cartera de clientes, las nóminas de los empleados, documentos confidenciales o cualquier fichero que exista en sus redes, así como las comunicaciones con otras compañías o con particulares. El aumento de ciberataques a dispositivos móviles a empleados y directivos también pone en peligro sus archivos personales, como sus fotografía o contactos.

Los bancos y los servicios financieros continuarán estando en el punto de mira de los cibercriminales. Los defraudadores redirigirán su interés hacia los pagos *online* para hacerse con el control de las cuentas. Asimismo, se instaurarán tecnologías maliciosas para cajeros automáticos, servidores internos y otras estaciones dentro de la red corporativa de las entidades financieras.

El incremento del valor de la criptomoneda ha generado un gran interés entre los ciberdelincuentes y ya se han puesto a trabajar para crear un *malware* específico para su robo. De hecho, existen páginas web creadas para este fin o que han sido comprometidas con el fin de instalar mineros de criptomonedas. Estas amenazas, indetectables en la mayoría de los casos, podrían convertirse en algo mucho más lucrativo que el *ransomware*.

Las infecciones móviles continuarán incrementándose con la instalación de diferentes tipos de *malware* en Android, como troyanos bancarios —para hacerse con los datos privados de las cuentas bancarias de los usuarios— y *ransomware/lockers*, que exigen dinero a través de los sistemas de pago convencionales u *online*. La ingeniería social será el principal sistema empleado por los cibercriminales para infectar los dispositivos móviles.

2.- En 2017, la ciberseguridad se convirtió en un aliado imprescindible en las empresas tras sonados incidentes, como Wannacry, y hemos visto que el tamaño de una empresa no exime del riesgo: el cibercrimen acecha a todas. Lo realmente importante, ya sea grande o pequeña, es contar con una protección compleja multinivel en cada elemento de la infraestructura TI. Es necesario saber que la seguridad no es un estado, sino un proceso que debe ser continuamente revisado y mejorado. Para ello, hay que contar con una plataforma de seguridad basada en estos cuatro pilares: predicción, detección, prevención y respuesta. Aquí es donde prevemos que habrá una mayor oportunidad de negocio.

Desde Kaspersky Lab insistimos a las compañías a que formen a sus empleados en materia de ciberseguridad. Suelen ser el eslabón más débil de la cadena y la puerta de entrada para las actividades delictivas de los cibercriminales. Por ello, unos conocimientos profundos de las amenazas existentes pueden evitar brechas de seguridad internas.

Junto a la formación, es indispensable que las empresas cuenten con varias capas de protección, implementar el cifrado en las comunicaciones de datos sensibles, proteger todos los elementos de la infraestructura (*gateways*, correo electrónico, etc.) y parchear las vulnerabilidades de forma rápida y automatizar el proceso.



Alfonso Ramírez,
director general de Kaspersky
Lab en España y Portugal

MCR



Pedro Quiroga,
CEO de MCR

1.- En 2017, en efecto, hemos visto una reactivación del negocio, con una recuperación de la confianza de los consumidores y cierta normalización de los proyectos de la administración. Es de esperar que en 2018 se consolide el crecimiento y que los problemas, tanto estructurales como coyunturales que ha vivido nuestro sector, y la economía en general, vayan remitiendo. Estamos convencidos de que 2018 será un año mejor, y en esa línea estamos elaborando nuestras previsiones, que pasan por crecer por encima del mercado.

En cuanto a las áreas de mayor crecimiento, en consumo veremos sobre todo un auge aún mayor de segmentos como el *gaming*. Pero también en otros apartados como el segmento multimedia, el almacenamiento o la movilidad.

2.- El *gaming* es un mercado en el que hemos puesto un enorme esfuerzo, construyendo un amplísimo *portfolio* de productos de todo tipo y que, de seguir la tendencia, en 2018 será uno de los protagonistas. Más allá del segmento del *gaming*, la movilidad seguirá siendo uno de los motores del mercado, en especial los *smartphones*. También los productos híbridos, que durante 2017 han sido uno de los pocos segmentos que crecieron con fuerza, en un mercado, el del PC, que venía decreciendo pronunciadamente. Sin olvidar los segmentos multimedia, el almacenamiento, el *networking* o el ocio digital... las oportunidades son numerosas.

NETAPP



María José Miranda,
directora general de NetApp
en España y Portugal

1.- La evolución de la economía española seguirá influyendo en la evolución de las TIC y confiamos que en 2018 sea también positiva, pero esto solo significa el crecimiento en el modelo tradicional de IT. Las TIC deberían llevar un paso propio, dado que son la base de la economía digital. 2018 será el año donde muchos proyectos iniciados en 2017 tomen forma y se desplieguen en las organizaciones utilizando tecnologías innovadoras y cambiando los procesos internos de las compañías.

2.- NetApp desarrolla su actividad alrededor de los datos y nuestras oportunidades están relacionadas con las necesidades de gestión diferente de los mismos. Hay muchos proyectos piloto de IoT y proyectos de transformación de infraestructura como servicio: y también hay muchos proveedores de servicio nacionales y locales que compiten o complementan a los hiperescalares; en definitiva, hay muchas iniciativas de nuevos proyectos donde el dato es el rey. Nosotros ayudamos a modernizar los centros de datos de nuestros clientes con tecnologías más rápidas (*flash*), más automatizadas (0 Touch) y más escalables (*multicloud*, con movimientos de datos entre nubes) y, en definitiva, más acordes con la realidad de la economía digital.

LENOVO

1.- 2017 ha sido un año de recuperación en el que la tecnología ha demostrado que cada día es más imprescindible en nuestras vidas y, por eso, en Lenovo seguimos trabajando para adaptarnos a la evolución de las necesidades tecnológicas de nuestros usuarios.

Nuestro principal objetivo es seguir ganando posiciones en el mercado y llegar a ser líderes como somos en sectores como la educación y las cuentas globales. Pero como hemos hecho siempre, queremos crecer con consistencia, no a base de comprar mercado. El equipo de Lenovo se ha multiplicado por tres en los últimos años y queremos seguir creciendo en base a las necesidades de nuestro negocio. Seguiremos invirtiendo en innovación, como hemos hecho hasta ahora (un 6 % de nuestra facturación) para conseguir todos los retos que nos proponemos. El éxito de Lenovo se basa en cubrir todas las necesidades tecnológicas de empresas y usuarios particulares, desde móviles a tabletas, PCs, convertibles, sobremesa y hasta servidores. Queremos

seguir dando a las empresas el servicio más completo y trabajaremos para conseguirlo.

2.- El mercado TIC es muy cambiante y evoluciona muchas veces por donde no imaginamos. Actualmente somos número uno en el mercado de convertibles en España y queremos seguir trabajando en este mercado que va a marcar la tendencia en los próximos años y nos va a ayudar a seguir creciendo.

El 60 % de nuestras ventas las genera el consumo, pero nuestro objetivo es equipar al máximo nuestra cuota de consumo con la profesional. Para ello, no sólo vemos oportunidad de negocio con nuestros PC y convertibles, sino también con nuestra amplia gama de productos de almacenamiento que se engloba



Alberto Ruano,
director general de Lenovo en
España y Portugal

en el área de Data Center Group (DCG). Nuestro *portfolio* de soluciones de DCG nos ayuda a fidelizar a nuestros clientes y a ofrecer un servicio completo para cumplir con todas sus necesidades. Tenemos proyectos de supercomputación que nos permiten seguir creciendo como marca, como el premiado Barcelona Supercomputing Center, que es sólo un ejemplo de hasta dónde es capaz de llegar Lenovo.

En 2018 queremos asentar nuestra oferta en realidad virtual, en la que estamos avanzando y queremos ser la marca que lidere el mercado. Es una gran oportunidad para nosotros y trabajaremos a fondo para conseguir una posición importante en el mercado.

RICOH



Xavier Moreno,
marketing and sales operations
director Ricoh España y Portugal

1.- 2018 se presenta como un año de leve crecimiento en el sector TIC. Los presupuestos de TIC en las empresas finales se están incrementando pues ya se ve correlación directa entre la transformación digital y el crecimiento de negocio.

Entre las prioridades de los CIO para 2018 destaca la ciberseguridad —recordemos la aplicación de la normativa GDPR para mayo de 2018—, aspectos de BI/Analytics, el *workplace*

y la colaboración, y servicios en la nube. En estos últimos aspectos, se busca cada vez más el uso de infraestructuras escalables en modo de pago por uso. Además, cada vez se requiere más talento en el ámbito tecnológico y este es un aspecto donde las empresas de servicios IT como Ricoh tenemos un reto para seguir aportando valor a nuestros clientes.

2.- En Ricoh estamos apostando por el mercado de la colaboración empresarial con la adquisición en julio de 2017 de Techno Trends en el ámbito de la tecnología de comunicación a distancia y el partenariado con 3G Smart Group en el terreno de la adaptación de espacios de trabajo a las necesidades que conlleva el trabajo colaborativo.

En 2018 seguiremos trabajando para seguir expandiendo nuestro negocio en este mercado y nuestros productos relacionados de Communication Services, tales como pantallas cognitivas y sistemas de videoconferencias. Hay que tener en cuenta que el mercado de la colaboración en España está creciendo del orden del 30 % anualmente y se espera que siga así hasta 2020. En cuanto al mercado de la impresión, queremos seguir creciendo en color, especialmente en A3, donde vemos un repunte de actividad.

PANDA SECURITY



Rosa Díaz,
directora general de
Panda Security Iberia

1.- Venimos de un año marcado por el crecimiento y no sólo en el aspecto económico. 2017 se ha caracterizado por ser el año con mayor número de ejemplares de *malware* de la historia, con una media de más de 200.000 muestras diarias. Si hablamos de la ciberdelincuencia, hay más atracos y extorsiones que nunca, posibilitado por las “nuevas modalidades” del cibercrimen, que permiten a los *black hat* acceder con herramientas administrativas a un *endpoint* y con movimientos laterales desplazarse por la red hasta dar con la información de interés o con el sistema a sabotear.

Este notable crecimiento no sólo se presenta como una evidente amenaza, sino como la oportunidad de ofrecer servicios que puedan enfrentarse no sólo a un incremento constante de ciberataques, sino a otros que aprovechen vulnerabilidades desconocidas hasta ahora. De hecho, hablando sólo de los *malware* que no habíamos visto antes, este año ha habido más de 15 millones de ficheros de este tipo.

2018 se vislumbra como un año en el que los ciberataques no harán sino aumentar, manteniendo la tendencia de los últimos años, hasta tal punto de que estos se incrementarán en un 50 % en comparación con los de 2017. La aparición de elementos como las criptomonedas, el aumento de vulnerabilidades de interés en dispositivos móviles, los *malwareless*, el IoT o la intrusión en redes sociales con propaganda son algunos de los factores que van a definir este nuevo año.

Por otro lado, en mayo de 2018 comenzará a funcionar con toda su fuerza de ley el nuevo Reglamento General de Protección de Datos (GDPR por sus siglas en inglés), que supondrá un notable cambio en la respuesta al incremento de los ciberataques y a la necesidad de colaboración entre entidades públicas y privadas para remediarlo. Así, este proceso ha iniciado una carrera a contrarreloj para las diferentes empresas, que han de preparar su acogida, la cual se manifestará en los primeros meses de 2018 con más intensidad.

En definitiva, nos enfrentamos a un año lleno de retos, pero también de oportunidades en un sector TIC que promete seguir creciendo.

2.- La constante evolución de los ciberataques pone en jaque los sistemas de ciberseguridad de forma continua, lo que supone un reto para el que debemos estar preparados. Al margen de la protección más “tradicional” es necesario añadir capas adicionales de protección al antivirus tradicional del puesto de trabajo. Todos somos conscientes de que el objetivo de los ciberdelincuentes es conseguir los datos y la información del *endpoint* y, hasta ahora, las inversiones en seguridad en este entorno eran muy reducidas, pero, debido a la importancia de la información que reside en estos dispositivos el presupuesto asignado se va a incrementar y soluciones de nueva generación como nuestro EDR, Adaptive Defense de Panda Security, por ejemplo, permiten no sólo protegerse frente a estos ataques, sino adelantarse a posibles movimientos sospechosos con una visibilidad continua sobre lo que ocurre en el puesto de trabajo, sin necesidad de sustituir el antivirus.

Otra oportunidad de negocio es la aplicación del GDPR, para el cual muchas empresas necesitan contar con el apoyo de una solución que les ofrezca protección para sus datos, evitando cualquier posible violación de seguridad. Hemos lanzado Data Control, un módulo de seguridad integrado en la plataforma de Panda Adaptive Defense, diseñado para ayudar en el cumplimiento del GDPR y dar visibilidad sobre los datos de carácter personal desestructurados en los *endpoints*, tanto en tiempo real como durante todo su ciclo de vida cuando estos residen en los servidores y en los puestos de trabajo.

SAGE

1.- Según los últimos datos del FMI, la OCDE, el Gobierno de España o la CEOE, entre otros organismos, la previsión de crecimiento de la economía española para el 2018 se estima en un 2,5 % o 2,7 %, acompañado de un crecimiento en el empleo de unas 428.000 personas.

En cuanto al sector TIC, las previsiones son también optimistas: IDC estima en 41.000 millones de euros la inversión para 2018. Con estos datos, el próximo año será clave para que las empresas den el paso definitivo en su viaje hacia la digitalización, muy especialmente las pymes y los autónomos, y no quedarse atrás y perder competitividad. En este sentido tecnologías como el *cloud*, la adopción de Blockchain, *bots* o la inteligencia artificial tendrán un peso cada vez más importante en el panorama empresarial, siendo esta última un factor clave de la productividad.

2.- Sage Iberia ha sido en 2017 uno de los países del grupo que más ha incrementado sus ingresos, un 10 % concretamente. En 2018 nuestro objetivo es seguir creciendo y acompañando a las empresas en su proceso de transformación digital. Por una parte, ayudando y asesorando a las empresas en todos sus procesos, adaptándonos a sus niveles de digitalización y confianza en el nuevo panorama.

Desde el punto de vista tecnológico, y gracias a la plataforma Sage Business Cloud, apostamos por la nube como plataforma única desde la que las empresas puedan gestionar todos los aspectos de sus negocios. Este camino, que ya en 2017 nos permitió lanzar al mercado seis nuevas soluciones de gestión que revolucionaron el mercado del software, continuará en 2018 con la puesta en marcha de nuevas e innovadoras iniciativas que verán la luz en los próximos meses y que volverán a revolucionar el mercado.



Luis Pardo,
consejero delegado de
Sage Iberia

SOPHOS

1.- Desde el punto de vista económico las perspectivas son positivas para España y, por lo tanto, para el sector TIC, en el que en 2017 hemos vivido un buen año con un crecimiento considerable. En 2018 se espera que el sector TIC siga creciendo, especialmente impulsado por la transformación digital, la adopción del *cloud* y la ciberseguridad. Si nos centramos en la ciberseguridad, España está registrando un crecimiento por encima de la media mundial y se espera que siga así en 2018, más aún si tenemos en cuenta que se tiene que reducir la brecha de seguridad que existe entre las pymes españolas con respecto a las de otros países.

2.- La ciberseguridad se ha convertido en un elemento clave a la hora de tomar decisiones estratégicas, tanto dentro de las compañías como de la Administración Pública. Tras el aumento de los ciberataques, que se han vuelto cada vez más sofisticados y constantes, es de vital importancia contar con soluciones altamente efectivas y fáciles de gestionar e implantar.

El aumento de estos ataques hace prever que habrá una mayor demanda de protección en el puesto de trabajo y un replanteamiento de la estrategia de seguridad, que llevará a las empresas a usar cada vez más soluciones de *next generation endpoint* para que la protección sea integral.

Las soluciones de seguridad como servicio van a tener un papel relevante ya que para muchas pymes poderse dotar de los productos, el conocimiento o los recursos para protegerse es muy difícil, y compañías expertas en ciberseguridad van a poder aportar todo ello de manera efectiva y económica. Además la protección de los dispositivos móviles tendrá mayor protagonismo ya que es la asignatura pendiente de las empresas. Pero, sobre todo, la entrada en vigor del GDPR (Reglamento General de Protección de Datos) aumentará la demanda del cifrado de la información ya que la pérdida de datos confidenciales supondrá graves sanciones. Para ello, hemos desarrollado Sophos SafeGuard Encryption 8, una solución de cifrado sincronizado que protege contra el robo de datos y resguarda la información a la que se accede desde móviles, portátiles, ordenadores, redes y aplicaciones para compartir archivos en la nube.



Ricardo Maté,
director general de
Sophos en Iberia

TECH DATA


Paulí Amat,
country manager de
Tech Data España

1.- 2017 ha sido un año de recuperación del crecimiento para el mercado y nuestras previsiones pasan por crecer por encima del mismo. Tras un 2016 sumamente complejo, 2017 ha sido un año mucho mejor y dará paso a un año 2018 en el que, según todos los indicadores, el mercado en general gozará de mejor salud. En cuanto a los factores que marcarán el paso, en primer lugar, la estabilidad económica y política, que debería llegar y reactivar un mercado como el de la Administración, y también los presupuestos de las empresas. En el ámbito del consumo, esperamos que la demanda se reactive también.

2.- Trabajamos más que nunca para ser un mayorista global. A nuestra división de volumen (Endpoint Solutions), se une otra división, reforzada por la adquisición de Avnet Technology Solutions, dedicada a las soluciones de nueva generación (Advanced Solutions). La nube, la seguridad, el *big data*, la virtualización, la movilidad o el área multimedia... son todos factores que ofrecerán interesantes oportunidades y Tech Data estará ahí para apoyar al canal en todos estos ámbitos.

TOSHIBA



Emilio Dumas,
director de Toshiba Iberia

1.- En el segmento de la movilidad empresarial y el mercado portátil para empresas se han empezado a ver importantes avances durante este 2017 y significativos cambios de tendencias que hemos sabido aprovechar. Esta es una situación que se irá profundizando en 2018. Tres tendencias tecnológicas van a marcar el desarrollo de las TIC en el entorno profesional: la protección de la información mediante criptografía cuántica, la llegada y extensión de las infraestructuras *edge computing* y la generalización de las infraestructuras de escritorio virtual VDI en la nube a partir de soluciones móviles. Estas tendencias obedecerán a cambios en materia de protección de datos en la UE, la necesidad de las organizaciones de hacer frente a

un incremento exponencial del número y complejidad de los ciberataques y las nuevas formas de trabajo móvil y en remoto, que van a ir convirtiéndose en un estándar en función de la incorporación al mercado laboral de nuevas generaciones de nativos digitales.

2.- En 2018 veremos intensificarse situaciones y demandas que nos han hecho fuertes en el sector profesional y que han sido claves para crecer por encima del mercado: el impulso de la ultraportabilidad en el entorno profesional y la demanda de soluciones más seguras y robustas. En este contexto estamos mejor preparados que otros competidores.

VMWARE

1.- En 2017 hemos mantenido un crecimiento que se sitúa por encima de la media a nivel global. Esto ha sido posible gracias al interés de los clientes en virtualizar todo aquello que va más allá de la computación en los centros de datos.

La transformación digital va mucho más lenta de lo que dicen los gurús. Debemos concienciarnos de que no podemos centrarnos únicamente en la tecnología, sino también en personas y en cambiar la mentalidad. Ha llegado el momento de echar abajo los silos. Es algo que estamos percibiendo a nivel global.

El departamento de tecnología ya no será nunca más una función de apoyo sino un pilar de la transformación y de la sostenibilidad de cualquier negocio. Por tanto, ha llegado el momento de que la figura del CIO cobre la importancia que merece.



María José Talavera,
directora general de VMware
en España y Portugal

2.- Muchas personas del sector están de acuerdo en que estamos en medio de una nueva revolución industrial, pero para llegar a un momento en que la automatización, la realidad

aumentada y el análisis impulsado por la inteligencia artificial se vuelvan dominantes, se requiere una convergencia de tecnologías.

A medida que entramos en 2018, la convergencia que se requería está llegando. Los servicios *cloud* no están limitados a los centros de datos en la nube y tienen la libertad de operar en casi cualquier lugar. Lo que veremos este año sentará las bases para la próxima década. 2018 marca el comienzo de una nueva revolución industrial. Contamos con lo necesario para crear nuevas soluciones increíbles que alterarán significativamente la forma en que vivimos y trabajamos.

Desde VMware, seguiremos basando nuestra estrategia de cara al futuro en cuatro pilares fundamentales: el espacio de trabajo digital, la modernización del centro de datos, la transformación de la seguridad y la integración de la nube pública. En concreto, en referencia a esto último, consideramos que debemos centrarnos en ayudar al cliente a emprender

el viaje hacia la modernización del *legacy* aportando el capital intelectual necesario alrededor de la tecnología.

WOLTERS KLUWER



Josep Aragonés,
director general de Wolters Kluwer
Tax & Accounting en España

1.- Esperamos un 2018 en línea con el comportamiento del 2017. Las líneas que posiblemente marcarán el sector de los profesionales y las pymes serán la transformación digital en los procesos, especialmente en los relacionados con la experiencia de usuario/cliente. Todos los aspectos que giran alrededor de lo que llevamos llamando desde hace tiempo "el modelo colaborativo" en un ecosistema de diferentes actores (profesional, pyme, entidad financiera y la Administración). Por otro lado, el incremento de la gestión del dato como valor fundamental en las empresas. Llamémosle "*big data*" o "*business intelligence*", en definitiva, el incremento de procesos focalizados en la gestión y el valor del dato. También la regulación en torno al concepto anterior. No olvidemos que en Europa entra en vigor la nueva legislación que regula la protección de datos

La consolidación de procesos y servicios en la nube compartidos con modelos híbridos de gestión y la creciente incorporación de soluciones de inteligencia artificial aplicada a la gestión de la experiencia de usuario.

2.- En Wolters Kluwer seguimos trabajando y teniendo oportunidades sobre todo en el acompañamiento a nuestros clientes: los despachos profesionales, las pymes y los profesionales en algunos segmentos regulados de grandes corporaciones, en los aspectos relacionados con la transformación digital, la mejora de los procesos y la orientación en la experiencia de usuario.

Esperamos un 2018 en la misma línea positiva de crecimiento que el 2017 y los años anteriores.