

El programa del Kit Digital es una de las primeras oportunidades para los distribuidores

El canal mayorista, nexa de unión entre las empresas y los distribuidores para aprovechar el impulso de los fondos NextGenerationEU

La llegada de los fondos NextGenerationEU para financiar la recuperación económica y las acciones contempladas en el "Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia" está abriendo nuevas oportunidades de negocio al canal de distribución ya que la digitalización de la economía y del tejido empresarial es una de las prioridades del plan. Los principales mayoristas han puesto en marcha diferentes iniciativas para afrontar este desafío y dar respuesta a las necesidades de los distribuidores para que puedan aprovechar esta oportunidad.

Rosa Martín

El plan de recuperación para Europa se aprobó el 21 de junio de 2020 con el fin de impulsar la recuperación de la economía europea afectada por la pandemia de la covid-19. El plan, denominado NextGenerationEU, tiene una dotación económica de 750.000 millones de euros y dentro de esta iniciativa se han creado dos instrumentos financieros. Uno de ellos es el "Mecanismo Europeo de Recuperación y Resiliencia (MRR), que facilita a los 27 Estados miembros apoyo a través de transferencias directas y préstamos para incrementar las inversiones públicas y acometer las reformas para contribuir a la recuperación de la economía y el empleo. Este plan está dotado con 672.500 millones de euros y para acceder a él los Estados miembros debían presentar planes nacionales de recuperación y resiliencia.

El otro mecanismo de financiación es la "Ayuda a la recuperación para la cohesión y los territorios de Europa (REACT-UE)", que cuenta con 47.500 millones de euros y que continúa y

"Todos los *partners* están ajustando sus capacidades y su oferta para poder maximizar esta oportunidad"

amplía las medidas de respuesta y reparación de la crisis.

La Unión Europea exigía que los planes nacionales que elaboraran los Estados miembros para acceder a los fondos incluyeran las estrategias detalladas para afrontar los retos específicos de cada Estado y cumplieran con una serie de condiciones entre las que se encontraba dedicar un mínimo del 20 % del gasto para apoyar la transición digital.

España aprobó su "Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia" en abril de 2021 para llevar a cabo 212 inversiones y reformas, dedicando uno de los ejes de actuación a la digitalización, lo que abre nuevas oportunidades a los actores del sector TIC que tienen en la ejecución de estas reformas e inversiones una ocasión única para contribuir a la digitali-

zación del tejido productivo y, al mismo tiempo, reactivar sus propios negocios.

Este plan de recuperación fue aprobado por la Comisión Europea en junio de 2021, comenzando su ejecución a partir de esa fecha. Se espera que nuestro país pueda acceder a un total de 140.000 millones de euros entre 2021 y 2026 y que dentro de este presupuesto se reciban 70.000 millones en forma de transferencias.

Entre los programas que se han puesto en marcha en este periodo destaca el "Plan de Digitalización de Pymes 2021-2025", con un presupuesto de partida de 4.656 millones de euros con un impacto directo en forma de ayudas a la digitalización de 4.459 millones. Dentro de este plan el pasado mes de noviembre el Gobierno lanzó el programa Kit Di-

gital que cuenta con un presupuesto de 3.067 millones de euros procedentes de los fondos NextGenerationEU y que tiene por objetivo la digitalización de las pymes y autónomos en todo el territorio nacional. Este plan es uno de los primeros en los que el canal de distribución debe tener un papel protagonista.

Iniciativas del canal mayorista

Los principales mayoristas que operan en nuestro país se han preparado para ayudar a sus *partners* a aprovechar esta oportunidad poniendo en marcha planes e iniciativas para acercar los requisitos y procedimientos necesarios para llevar a cabo los proyectos de transformación digital en las empresas.

Tech Data ha lanzado el programa DigitalizaTech con el fin de apoyar al canal en este apartado. Este programa, que se basa en informar, orquestar y facilitar, se articula en un portal que ofrece información permanentemente actualizada, recursos y formación para que puedan presentar y tramitar los proyectos.



Santiago Méndez, director de Advanced Solutions de Tech Data Iberia, señala que los pilares de Digitalizatech son dos consultoras con las que se ha aliado. Una de ellas es Kalaman, experta en las Administraciones Públicas españolas y la otra es Partner Global Funding, especialista en los fondos europeos. "Para facilitar toda la información y conocimiento del portal, desde la vuelta del verano pasado hemos organizado 5 seminarios web a los que

se han conectado más de 1.000 *partners* diferentes, muchos de ellos que hasta ahora no trabajaban con nosotros", subraya.

En la parte de orquestar está poniendo en contacto a sus *partners* con las entidades públicas y consultoras para que sean más fáciles los procesos y en el apartado de facilitar delega la gestión en el servicio de Partner Global Funding, que realiza la consultoría sin coste para el *partner* ya que lo asume Tech Data. Di-

Agente digitalizador

Infortisa, a través de su división InfortisaLABS, se ha convertido en agente digitalizador, una figura que es clave para llevar a las pymes, microempresas y autónomos las soluciones que contempla el Kit Digital. "Nuestro principal objetivo es ayudar a estos negocios a adaptarse y enfrentarse a los nuevos retos de un paradigma digital que evoluciona a pasos agigantados", detalla Andrés Pastor, director adjunto y director financiero de Infortisa.

La oferta de InfortisaLABS contempla diferentes soluciones y servicios para la digitalización de las empresas. En su catálogo figuran soluciones para la gestión como Dynamics 365 Business Central, Microsoft 365 y otras herramientas y servicios para el desarrollo del e-commerce o la gestión de redes sociales. "Toda empresa que quiera seguir creciendo y evolucionando a nivel digital va a poder contratar nuestros servicios haciendo uso de su bono y convertirnos en su *partner* tecnológico de confianza en este proceso. Nuestro catálogo ofrece un amplio abanico de soluciones que facilitan a las pymes el uso de estos fondos para cubrir sus necesidades de digitalización", añade Pastor.

digitalizaTech incluye un formulario *online* específico y, una vez que el *partner* lo cumplimenta con su propuesta de proyecto, la consultora lo analiza para ver si puede beneficiarse de las ayudas y si es así, se pone en contacto con él para avanzar en la tramitación. "En ese caso, Partner Global Funding presentaría al *partner* una propuesta de acciones y costes que se-

rían pagados solo si finalmente el proyecto es aprobado por la Administración", recalca.

Ingram Micro es otro de los mayoristas que está apostando por guiar a sus *partners* mediante una batería de herramientas y recursos entre los que figuran un *microsite* dedicado a los fondos NextGenerationEU, una plataforma para la búsqueda activa de subvenciones,

consultoría tanto sobre la digitalización como para la evaluación de los proyectos, soluciones financieras y acuerdos preferenciales con los proveedores de soluciones.

Vinzeo, a través de V-Valley, ha preparado una serie de herramientas para la gestión de los fondos europeos con el fin de proporcionar a sus *partners* toda la información sobre las convocatorias y orientarles a la hora de presentar los proyectos o convertirse en agentes digitalizadores. Roberto Alonso, responsable del programa Kit Digital en V-Valley, comenta que en colaboración con diferentes consultoras especializadas en I+D+i y en subvenciones europeas están centrados en ofrecer valor añadido al canal. "Queremos convertirnos en su compañero de viaje ofreciendo soluciones y herramientas que faciliten el acceso a las ayudas y subvenciones". Su intención es prestarles toda la ayuda para la realización tanto de proyectos orientados a la pymes con el Kit Digital como de proyectos de mayor envergadura.

Valorista, por su parte, está enfocado en la

El canal demanda ayuda para aprovechar esta oportunidad

parte del Kit Digital a través de un plan que se basa en ayudar tanto a los *partners* como a las empresas beneficiarias. Javier Condor, responsable de la división de valor de Valorista, comenta que este plan pretende "ayudar a los *partners* a conseguir la certificación de "agente digitalizador", primer paso para poder ofrecer los servicios que van a ser subvencionables en el Kit Digital, ayudar a los clientes finales, "empresas beneficiarias", para obtener la subvención cuando salgan las diferentes convocatorias y ofrecer nuestro *portfolio* de soluciones a nuestros *partners*, específicamente alineado con las categorías de las soluciones del Kit Digital".

La ayuda a sus socios también es el objetivo de MCR. Este mayorista, como explica Pedro



Quiroga, su CEO, quiere "ayudar en la gestión de estos fondos porque queremos que nuestros *partners* estén al día y dispongan de la mejor información para que conozcan todos los beneficios que puede reportarles a su negocio. Con nuestra labor de asesoramiento, queremos ponérselo lo más fácil posible".

Esta misma vocación de servicio y de facilitar al canal su trabajo ha sido la razón para que Esprinet lanzará YourTechExperience, un portal

para ayudar a las pymes a digitalizarse, aprovechando el impulso de los fondos europeos de recuperación NextGenerationEU. El mayorista ha reunido en este *site* todos los recursos para incentivar la transformación digital de las pymes y generar, a la vez, nuevo negocio a sus *partners*. Su propósito con esta iniciativa es contribuir a la recuperación económica de nuestro país, según indica José María García, director general de Esprinet Ibérica.

Demanda del canal

Los mayoristas están poniendo a disposición de su red de *partners* todos los recursos a su alcance para responder a toda la demanda de información y de ayuda que requieren para aprovechar esta oportunidad. Josep Hilari, *senior manager* del Next Generation Resources Center de Ingram Micro, confirma que la llegada de los fondos ha generado un alto nivel de expectativas en el sector TI y en los *partners*. "Se observa cómo todos los *partners* están ajustando sus capacidades y su oferta para poder maximizar esta oportunidad. En Ingram Micro recibimos decenas de consultas diarias que atendemos de manera personalizada desde nuestro centro de recursos dedicado exclusivamente a los fondos NextGenerationEU". García, de Esprinet, confirma que desde el primer momento ha habido mucho interés y actividad por parte de los *partners* para conocer el funcionamiento de los fondos. "Las dos principales demandas a la que estamos dando respuesta son información sobre los



tramites con la Administración y ajustar o complementar su oferta tecnológica a los requerimientos de los fondos".

"Hay una movilización muy importante del canal en todo lo referente a los fondos", recalca Roberto Alonso, de V-Valley. Este directivo indica que primero se busca información y en segundo lugar ayuda en la configuración de

soluciones y de sus propuestas para que cumplan con los requisitos establecidos. Y finalmente requieren "ayuda y gestión en todo lo relacionado con la Administración".

Méndez, de Tech Data, resalta que el canal se está preparando, pero "la realidad es que hay mucha confusión, mucha desinformación". El mayorista reconoce que el lenguaje político

y administrativo del BOE dificulta conocer los requisitos para acceder a los fondos y su principal labor es traducir esto al lenguaje empresarial, facilitando toda la información de manera clara y en el tiempo correspondiente. Esta misma opinión la comparte Javier Condor, de Valorista, quien apunta que el asesoramiento es fundamental porque la información existente admite interpretaciones.

Kit Digital

El lanzamiento del programa Kit Digital, que está diseñado para la digitalización de las pymes y autónomos, ha sido uno de los primeros pasos para comenzar a trabajar con los fondos NextGenerationEU. Los mayoristas confirman que el canal tiene un papel relevante porque está llamado a ser un agente digitalizador. En este sentido, Hilari, de Ingram Micro, señala que "cualquier distribuidor IT de este país es susceptible de serlo. Es por ello que estos deben asumir su rol central preparando su mejor oferta". Una visión similar tiene Quiroga,

"El mayorista debe asegurar que estos fondos de recuperación se materialicen"

de MCR, quien cree que es un desafío que las ayudas lleguen a la pyme española y el papel del canal es clave para ello, aunque también señala que "el mayorista debe asegurar que estos fondos de recuperación se materialicen, por lo que somos ese "nexo de unión" entre nuestros *partners* y las pymes".

Tech Data está trabajando a través de DigitalizaTech para facilitar este labor al canal definiendo con sus fabricantes las soluciones que encajan en los 10 *kits* digitales definidos por la entidad Red.es. Un ejemplo de este trabajo es el que ha efectuado con Microsoft para definir soluciones para 9 de los 10 *kits* digitales, aunque las facilidades van más allá. Méndez resalta que "un *partner* de Tech Data que quiere ser agente digitalizador, puede entrar en nuestro portal DigitalizaTech y, accedien-

do al *kit* definido por la Administración, encontrar la oferta de los fabricantes que sirven para ese *kit* concreto. Si quiere, solo tiene que copiar y pegar en su web la información que le mostramos, ya que uno de los requerimientos definidos por red.es es que el agente digitalizador disponga de una web donde ofertar las soluciones a las pymes".

El responsable del programa Kit Digital en V-Valley añade que la respuesta del canal en este primer paso para darse de alta como agente digitalizador está "siendo extraordinaria". Y gracias a su labor está "ayudando a multitud de ellos a cumplir con éxito este proceso. Esperamos que la ayuda impacte en miles de pymes. Nuestro canal está preparado para la gestión y nosotros tenemos todo el soporte para ayudarle".