



Debates en Newsbook



Las pymes, héroes de la economía española

En España hay 1.650.000 autónomos y casi 3 millones de pymes. Un ecosistema empresarial en el que la tecnología ya se ha asentado como motor para su productividad; siendo la digitalización un proceso esencial para asegurar su supervivencia y su competitividad. No han sido tiempos fáciles para estas empresas que siguen afrontando, con menores recursos, la complicada situación económica, con dificultades para acceder al crédito y el incremento de los precios, por la inflación. Iniciativas como el Kit Digital, que acaba de anunciar importantes novedades, pueden aliviar su situación y ayudarles a mantener sus negocios.

Marilés de Pedro





Panorama de mercado

El 99 % de las empresas en la Unión Europea son pymes. Así lo destaca la Comisión Europea que cifra en más de 23 millones el número de pequeñas y medianas empresas existentes en el territorio. De ellas dependen dos de cada tres empleos del sector privado y aportan más de la mitad del valor añadido generado por las empresas. En España el porcentaje es mayor al representar el 99,8 % del tejido empresarial, aportar más del 62 % del Valor Añadido Bruto (VAB) y el 66 % del empleo empresarial total, según cifras del Ministerio de Industria. "Las pymes se han visto obligadas a modificar su forma de trabajar", explica Susana Garrido, SMB sales manager de HP Iberia, que asegura que han elevado su inversión en tecnología e innovación. Según un estudio de Qonto sobre las pymes a nivel europeo, el 40 % de los directivos españoles estaba dispuesto a invertir en tecnología y en innovación este año. "Si quieren ser competitivas y transformarse, necesitan contar con la tecnología", remata.

El avance es notorio. Recuerda Ana Pamplona, B2B area manager de Esprinet, que España ocupa en Europa la quinta posición en el uso del comercio *online*. Alrededor del 32 % de las empresas vende de manera



online y cuentan con un *ecommerce*. Un punto importante que, sin embargo, puntualiza, no es el único elemento para medir el grado de digitalización. "Las pymes necesitan hacer más eficientes sus procesos y contar con una buena base tecnológica; hay que seguir avanzando, lo que señala muchas oportunidades al canal de distribución".

Un camino digitalizador en el que es muy importante el papel de la Administración pública. José María

Molero, responsable de ventas de canal en Wolters Kluwer Tax & Accounting, recuerda que el aparato público ha puesto en marcha iniciativas que han favorecido estos procesos digitales, como puede ser, en el área de la Seguridad Social, el desarrollo de la infraestructura *online* para acceder a SILTRA o al sistema RED; la digitalización de la Agencia Tributaria con el Suministro Inmediato de Información (SII) o el más reciente TicketBAI. "Las nuevas legislaciones, como es



el recientemente aprobado Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación (más conocido como Ley Antifraude) y la Ley Crea y Crece, aún pendiente de aprobación, van a ser aceleradores".

Alberto Pascual, director ejecutivo de Ingram Micro, corrobora la inversión que ha hecho la pyme, más desde el crítico momento de la pandemia, pero también observa que la guerra de Ucrania ha supuesto un freno. "Las pymes han invertido en el desarrollo de una estrategia omnicanal para ofrecer, en diferentes formatos, sus productos y servicios a sus clientes. Avanzaron mucho en la eficiencia y en la automatización de procesos. Pero con la guerra entre Rusia y Ucrania tuvieron que afrontar una subida de los precios energéticos y del coste de la financiación; lo que les ha restado recursos para seguir invirtiendo en sus procesos de transformación", explica. Una situación que han aliviado trasladando esos incrementos de costes a sus precios.

Pascual indica que hay grandes asignaturas pendientes. "Tienen que hacer un uso inteligente de los datos para convertirlos en inteligencia de negocio, crear propuestas más personalizadas para sus clientes y generar nuevas experiencias de usuario". Unos retos que, explica, "son una fuente de rentabilidad".

"Muchos autónomos y pymes demandaban la inclusión del dispositivo en el Kit Digital para alojar todas las aplicaciones que necesitan para sus negocios"

Ana Pamplona,
B2B area manager de Esprinet

Para Manuel de Dios, director de FXXOne en Flexxible, también ha habido un proceso de digitalización. "Incluso las pymes más reaccionarias a invertir en tecnología, como pueden ser los pequeños negocios de restauración, ya han informatizado áreas como la toma de comandas". Ahora bien, el grado de digitalización no es uniforme: varía dependiendo de los sectores y las zonas geográficas. "Hay sectores más proclives a invertir y a evolucionar para aprovechar el análisis inteligente del dato y el uso de la tecnología para incrementar la productividad y la rentabilidad".

Muchas pymes, y así lo ve el canal que se dirige a ellas, ve la tecnología como un gasto. "El reto principal es que seamos capaces de trasladar la tecnología con un conocimiento real de la misma. Nuestro reto sigue siendo traducir la visión tecnológica a la realidad diaria".

Las dificultades crediticias y la elevación del coste financiero han afectado mucho más a las pymes. "Muchas empresas han conseguido repercutirlo en el precio y han recuperado sus márgenes; lo que les ha permitido recuperar su capacidad de inversión en tecnología", explica Alberto Pascual.

Novedades en el Kit Digital

El programa Kit Digital señala la iniciativa, dentro de los fondos NextGenerationEU para el desarrollo y la recuperación de la pyme. Puesta en marcha hace dos años, contaba con un presupuesto de 3.067 millones de euros. A finales de 2023, según los datos aportados por Red.es, el organismo encargado de su gestión, se habían concedido más de 310.000 ayudas, que equivalían a más de 1.400 millones de euros. El Kit Digital, que se alargó hasta finales de este año, anunció el pasado mes de mayo importantes novedades. En el



segmento III, el formado por las empresas de entre 0 y menos de tres empleados, se ha creado la categoría "Puesto de trabajo seguro", que incluye un dispositivo de hardware que debe tener integrado en el producto y en el precio una licencia que cumpla con los requisitos establecidos para la categoría X de ciberseguridad, además de un encriptado/cifrado en reposo, que asegure la privacidad de los datos y documentos almacenados en el dispositivo. La cuantía máxima subvencionable para esta solución es de 1.000 euros.

Otras modificaciones son el aumento de la cuantía de la ayuda para estas empresas que pasa de 2.000 a 3.000 euros y la inclusión de las medianas empresas como beneficiarias de la ayuda. Este tamaño de compañía se repartirá entre el segmento IV, que incluye a empresas de entre 50 y menos de 100 empleados, cuya cuantía de la ayuda será de 25.000 euros; y el segmento V compuesto por empresas de entre 100 y menos de 250 empleados para las que el bono digital será de 29.000 euros.

Junto a estas novedades, el Gobierno también ha lanzado el Kit Consulting con el mismo objetivo de impulsar la digitalización de las pymes a través de la contratación de servicios de asesoramiento. Con ellos, las pymes obtendrán un itinerario para avanzar en la digitalización de su negocio para que den el salto de la transición digital a la transformación digital. Está dotado con un presupuesto de 300 millones de euros financiados también a través de los fondos NextGenerationEU.

En la valoración del Kit Digital, Alberto Pascual reconoce el valor de la figura del agente digitalizador. "Aunque deberíamos haber sido más restrictivos en su designación", puntualiza. Ahora bien, una vez nominados como tales, "deberíamos haberles dado completa libertad para que las pymes destinaran la cuantía del Kit Digital a lo que fuese más necesario". Valora muy positivamente el director ejecutivo de Ingram Micro la licitación dentro de los fondos europeos del capítulo dedicado a la capacitación digital. "Es esencial formar al primer nivel directivo de las pymes en la transformación digital. Necesitamos que sea consciente de cómo tiene que hacer las cosas para convertir la tecnología en una ventaja compe-



"La Administración pública tiene que cambiar determinadas culturas. Estamos en el siglo XXI y mantenemos trámites burocráticos del siglo XIX"

Manuel de Dios,
director de FXXOne en Flexible

titiva". También valora de manera muy positiva el Kit Consulting que establece una serie de categorías de consultoría "para hacer un diagnóstico serio, analizar exhaustivamente las diferentes áreas de la compañía y ver dónde están las oportunidades".

José María Molero señala que la formación y el conocimiento son esenciales para acelerar los procesos de transformación digital de las empresas. "El canal lleva a cabo una labor muy importante, acompañando a pymes y autónomos en este proceso de digitalización". Insiste en la necesidad que tienen las empresas más



pequeñas de invertir en áreas como la ciberseguridad, el *cloud*, la mejora de comunicación de sus productos y servicios o la relación con sus clientes. "Aunque todavía va lento", reconoce. Wolters Kluwer realiza, todos los años, un barómetro para pulsar la situación de los despachos profesionales, que desveló que el 46,6 % de los mismos solicitaron la ayuda del Kit Digital. Manuel de Dios hace una lectura positiva del Kit Digital pero recuerda las dificultades administrativas en estos procesos. Las pymes, denuncia, cuentan con un

tiempo, escaso, para los trámites burocráticos. "Su esfuerzo debe dedicarse al desarrollo de su negocio y la Administración pública, en múltiples ocasiones, les obliga a que retarden su negocio". A su juicio, el aparato público tiene que cambiar determinadas culturas. "Estamos en el siglo XXI y mantenemos trámites burocráticos del siglo XIX". Ana Pamplona ratifica el papel del canal en el asesoramiento a las pymes y celebra la inclusión del dispositivo. "Muchos autónomos lo demandaban para alojar



todas las aplicaciones que necesitan para su negocio y así nos lo indicaban los agentes digitalizadores", señala. Muchos *partners* ya se han mostrado interesados por este epígrafe. "Va a impulsar la venta de dispositivos", prevé.

Susana Garrido ratifica que, no solo los autónomos, muchas pymes demandaban la inclusión del dispositivo. "Es la base para poder escalar en otras ofertas que tiene el Kit Digital", reflexiona. El canal es la pieza clave. "El Kit Digital tiene que ser un programa de pymes para pymes". Es el ecosistema el que permite que todas las pymes de España puedan acceder a estas ayudas "ya que salva la dispersión geográfica y permite una cobertura completa. Acerca el Kit Digital a estas empresas de una forma sencilla y, sobre todo, acompañándolas en el proceso".

Pascual alerta de las barreras que siempre han tenido este tipo de iniciativas: el desconocimiento de las mismas y la dificultad en la gestión. Recuerda que algunos programas anteriores, como el Plan Avanza, contaron con una oficina de apoyo a la Sociedad de la Información, que promovieron los principales jugadores de la industria tecnológica de forma conjunta con actores del sector financiero; alineados con las cámaras de

El canal de la pyme

En un año 2023, complicado para el segmento de la distribución, el negocio de los distribuidores que se dirigen a este mercado sigue marcando el peso más grande en la facturación de los mayoristas. El año pasado creció un 2 % y generó el 39 % del negocio total, lo que supone dos puntos más que en 2022. En el primer tramo de 2024, destacó el crecimiento del 14 % del mes de abril (también creció un 2 % en febrero). Un canal que en el cómputo del primer trimestre cayó un 8 % y que en la suma de abril y los primeros 12 días de mayo ya arroja un crecimiento del 5 %.

Ana Pamplona cree que va a ser un buen segundo tramo del año. "En junio ya empezamos con la convocatoria de las novedades del Kit Digital", recuerda. Para Esprinet una de las principales categorías es el dispositivo, sea PC de sobremesa, tableta, *smartphone* o portátil. Un empuje que, aventura, seguirá también en 2025.

La previsión del director ejecutivo de Ingram Micro también es positiva para la segunda parte del año. "No solo veo brotes verdes, preveo un negocio muy frondoso", aventura. El mayor impulso, lógicamente, los fondos NextGenerationEU; sin olvidar palancas tecnológicas tan importantes como la inteligencia artificial. "Los grandes fabricantes de dispositivos ya han lanzado equipos orientados a optimizar el uso de esa inteligencia. En el mundo del software sucede lo mismo, donde se están empezando a comercializar soluciones basadas en ella".

comercio para dar a conocer la propuesta y facilitar la gestión. Una iniciativa que podría replicarse con los fondos NextGenerationEU y con otras ofertas similares. "Muchas pymes desconocen la existencia de progra-

mas, con una enorme calidad, con foco en la formación en torno a los procesos de transformación digital. Sería muy necesaria una oficina que actuara de altavoz, para facilitar los procesos y la posterior gestión".



Cercanía a la pyme

El canal es la vía esencial para acceder a la pyme. Un ecosistema que está integrado por pymes también. "También está llevando a cabo procesos de transformación digital", recuerda Manuel de Dios que pone el acento en la transferencia de conocimiento. "El mayor reto es cómo trasladarlo a la pyme". A su juicio, el distribuidor entiende muy bien a quién le está vendiendo; comprende el negocio de sus clientes. "Es clave para la transformación y para su propia evolución". Hay grandes oportunidades. "Hay distribuidores, también pymes, que están desarrollando un trabajo bárbaro, con un éxito masivo, con muchas empresas dependiendo de su capacidad de asesoría y ejecución".

"Las pymes tienen que hacer un uso inteligente de los datos para convertirlos en inteligencia de negocio"

Alberto Pascual,
director ejecutivo de Ingram Micro

Ana Pamplona se refiere al relevo generacional como un posible acelerador de los procesos de transformación. "Son generaciones digitales con muchos conocimientos en mercados como la nube o la ciberseguridad". La directiva de Esprinet recuerda, además, el enorme valor que tiene la especialización. "Hay distribuidores que cuentan con un enorme conocimiento en determinados sectores, en los que despliegan soluciones ajustadas a las necesidades de los mismos, que están haciendo un estupendo trabajo; lo que nos permite tener muchas oportunidades".

Susana Garrido recuerda los tres ejes, esenciales, para el desarrollo del negocio en una empresa: el equipamiento y las soluciones, la ciberseguridad y los recursos humanos. "Muchas pymes, por falta de recursos, han estado haciendo uso de un equipamiento obsoleto; lo que ha sido un obstáculo para dar ese salto tecnológico", valora. Un equipamiento, básico para "asegurar la productividad del equipo humano".

Otra área clave en el uso de la tecnología en las pymes es la explotación del dato y el consumo de la nube. "Vamos hacia un mundo en el que prima el *cloud*. Sin él no hay *big data*", alerta José María Molero. El *cloud*, que permite una mayor conectividad,

"El dispositivo es la base para poder escalar en otras ofertas que tiene el Kit Digital"

Susana Garrido,
SMB sales manager de HP Iberia

asegura el máximo desarrollo a tecnologías como la inteligencia artificial o el *machine learning*.

La experiencia del cliente es otro asunto que las pymes deben priorizar. Alberto Pascual explica que las empresas orientadas al mercado de consumo se han visto forzadas a construir todo lo necesario para ofrecer una experiencia, personalizada, vinculada con la inmediatez, en la que la explotación y el análisis de los datos juega un papel esencial. Es en el área B2B donde hay mucho espacio de mejora y, por tanto, una mayor oportunidad para el canal. "Puede mejorarse la experiencia de usuario". Pascual incide, además, en el despliegue de las fórmulas que favorezcan la adopción de la tecnología, como los modelos de suscripción y de pago por uso. "Han permitido la democra-



tización del uso de la tecnología. Gracias a ellos, las pymes tienen acceso al mismo tipo de tecnología que solo estaba reservada a las grandes corporaciones".

¿Internacionalización?

Solo el 10 % de las pymes españolas comercializa su oferta fuera de las fronteras de España. Un dato que, según desvela Ana Pamplona, no es muy inferior al de la media europea. "Hablamos de un mundo globalizado, pero son pocas las empresas que han desplegado procesos de internacionalización, incluso dentro de la Unión Europea", valora. Un proceso en el que pesan las barreras logísticas. "Hay un gran recorrido, con un gran mercado, en el que, lógicamente, habrá mucho más competencia". Pamplona recuerda que en el mercado de consumo hay "muchas empresas, autónomos incluso, que cuentan con una potente página web y están vendiendo productos en Francia, Alemania, Suiza, Estonia o Letonia".

A juicio de Susana Garrido, la digitalización concede a las pymes una mirada geográfica diferente, con nuevas y valiosas perspectivas. La Encuesta de Perspectivas Profesionales de 2024, publicada por la Cámara de Comercio, releva un esperanzador optimismo

Regulaciones

El cumplimiento de las regulaciones es esencial para las pymes. El pasado mes de diciembre se aprobó el Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación, más conocido como Reglamento de la Ley Antifraude. La nueva normativa, que en muchas ocasiones genera confusión con la Ley Crea y Crece, cuyo Reglamento de desarrollo está todavía pendiente de aprobación, busca evitar el fraude fiscal obligando a las organizaciones a disponer de un registro de facturación. Las empresas deberán tener adaptados sus sistemas informáticos antes del 1 de julio de 2025, mientras que los desarrolladores y comercializadores de dichos sistemas informáticos cuentan con nueve meses desde la aprobación de la Orden Ministerial. José María Molero explica que en Wolter Kluwers llevan mucho tiempo desarrollando acciones para que las pymes y los despachos profesionales conozcan esta normativa. "Estos cambios normativos

son más que un cambio legislativo: implica a las personas, a los procesos y al dato. Con lo cual, requiere un proceso de formación y de adaptación". La compañía ha organizado numerosos seminarios, en colaboración con la Agencia Tributaria. Molero recuerda que mientras el Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación implica un cambio importante en la forma de comunicar las facturas; la Ley Crea y Crece, que se aplicará en 2026 y que empezará con las empresas grandes, implicará que todas las compañías facturen con un modelo común que será la factura electrónica.

Molero insiste en que suponen un acelerador de los procesos de digitalización. "Junto al canal estamos desplegando muchas iniciativas dirigidas a los despachos profesionales que cuentan en su cartera de clientes con muchos autónomos y micropymes que necesitan adquirir software para cumplir con la legislación".



en que las pymes afronten esta exportación. "Es una gran oportunidad para llegar a otros mercados y para capturar nuevos clientes".

Manuel de Dios advierte uno de los grandes frenos que existe en España, no solo para la internacionalización de las pymes, también para la creación de nuevas empresas. "El coste administrativo que supone poner en marcha una empresa alcanza los 6.500 euros en tasas vinculadas con la notaría, el alta o los impuestos. En cambio, por ejemplo, en Inglaterra el coste es de una li-

bra. Y, además, solo se pagan impuestos si ganas; si no, no se abona nada". Una situación que, supone, compara de Dios, "salir en una carrera de maratón con 40 kilos en la mochila". Una situación que exige "una solución por parte de la Administración". En lo que se refiere, concretamente, a los procesos de internacionalización, de Dios recomienda que "España debe exportar conocimiento". Ha que apoyarlo porque, de lo contrario, las empresas que lo tienen se van: pymes españolas que están empezando a hacer negocios desde otros paí-

ses, muy exitosas. Por último, alerta del problema de la escasez y la falta de talento, que irá creciendo por la progresiva inversión de la pirámide de población. Un problema, sin duda, "más grave en la pyme".

La nota "discordante" la pone Alberto Pascual que habla de una tendencia contraria a la globalización. "El orden liberal global está siendo cada vez más cuestionado", asegura. El punto de inflexión lo marcó la pandemia cuando se percibió que los productos y servicios más básicos no estaban accesibles ya que los centros de fabricación estaban situados lejos, lo que ha provocado un análisis del modelo de gobernanza. Pascual asegura que las principales universidades y centros de conocimiento están trabajando en el diseño de un modelo muy diferente. "La internacionalización, que era un proceso que servía a las empresas para ganar tamaño y, por tanto, conseguir mayor eficiencia y competitividad se ha perdido. Ahora el juego es otro ya que esa internacionalización va a ser cada vez más difícil", conjetura. Muchos países están estableciendo barreras de entrada. "Ya no se trata de ganar tamaño para conseguir economías de escala. Ahora están empezando a desplegarse modelos colaborativos, mucho más eficientes para dar servicio al cliente, que ha conducido



"Las nuevas legislaciones, como el Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación, o la Ley Crea y Crece, van a ser aceleradores de la digitalización"

José María Molero,
responsable de ventas de canal en
Wolters Kluwer Tax & Accounting

a la constitución de ecosistemas, basados en plataformas, que permiten compartir recursos, con economías de escala que aseguran una mayor competitividad".

El despliegue de los modelos de trabajo híbrido

El despliegue de los modelos de trabajo híbrido es una de principales tendencias que se han instalado en el mercado tecnológico. Una fórmula que también aplica a la pyme. Susana Garrido recuerda que, para estas empresas, no fue tan fácil desplegar estos mo-



delos. "Durante la pandemia se encontraron con menos ingresos, en una situación muy complicada, pero teniendo la necesidad de desarrollar este modelo". Es un modelo que ha venido para quedarse, muy vinculado con la búsqueda y la retención del talento. "Una pyme necesita ofrecer a sus plantillas la flexibilidad necesaria para compatibilizar la vida personal y la profesional; sin reducir la productividad".

Manuel de Dios cree que hay muchas pymes que están desplegando estos modelos. E incluso antes de la pandemia, identificados con los profesionales nómadas, con perfiles comerciales o vinculados con profesiones liberales. "Lo que permitió la pandemia fue dar un impulso enorme a un cambio de cultura y deste-

rrar muchos mitos. Se rompieron tabúes vinculados a que, si no es en la oficina, la plantilla no trabaja". Muchas de las pymes, asegura, no subsistirían si el trabajo híbrido no existiera. "Hay pymes que, antes, estaban obligadas a mantener sedes, y que ahora han visto que no son necesarias, lo que reduce sus costes". Unos espacios en los que debe primar una excelente experiencia del empleado que le permita acceder a sus dispositivos, con garantías de calidad. "La pyme compra el dispositivo con "conocimiento", lo que incluye seguridad gestionada, mantenimiento y soporte. Se trata de ofrecerle un modelo resiliente que le permita trabajar incluso cuando hay un problema o se pierde el dispositivo".



Las pymes, héroes de la economía española

02' 40". El 99 % de las empresas en la Unión Europea son pymes. Así lo destaca la Comisión Europea que cifra en más de 23 millones el número de pequeñas y medianas empresas existentes en el territorio. En España el porcentaje es mayor al representar el 99,8 % del tejido empresarial, aportar más del 62 % del Valor Añadido Bruto (VAB) y el 66 % del empleo empresarial total, según cifras del Ministerio de Industria. ¿Las pymes españolas invierten más y mejor en sus valores tecnológicos?

15' 44". El programa Kit Digital acaba de anunciar importantes novedades, entre ellas, un aumento de la cuantía de la ayuda para las empresas de entre 0 y menos de 3 empleados, que pasa a ser de 3.000 euros; o la creación de la solución "Puesto de trabajo seguro". ¿Qué valoración hace de estas novedades?

34' 20". En este balance digitalizador, ¿dónde observan las mayores carencias de estas empresas en estos procesos de digitalización? ¿Equipamiento, procesos, competitividad...?

48' 30". En un mundo cada vez más globalizado y competitivo, ¿cómo observan a la pyme española? ¿El reto más importante es la internacionalización u observáis otros?

1 hora 3' 11". En un año 2023, complicado para el segmento de la distribución, el negocio de los distribuidores que se dirigen a este mercado sigue marcando el peso más grande en la facturación de los mayoristas. El año pasado creció, a pesar de todo, un 2 % y generó el 39 % del negocio total, lo que supone dos puntos más que en 2022. ¿Cómo observan este primer tramo de 2024?



1 hora 6' 44". Dos variables esenciales para este año: la Ley Crea y Crece, aún pendiente de aprobación; y la Ley Antifraude (aprobada como el Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación). ¿Cómo se observa tanto el negocio que generarán como la adaptación de las pymes a ambas?

1 hora 10' 05". ¿Qué valoración hace de la implantación de los modelos de trabajo híbrido en la pyme? ¿Diría que su equipamiento y transformación es uno de los entornos que más tira de la inversión?



"Hay que aprovechar las novedades introducidas en el Kit Digital"

En Esprinet tienen muy claro que las novedades introducidas el pasado mes de mayo en el Kit Digital señalan una enorme oportunidad de negocio. Ana Pamplona, B2B *area manager* de Esprinet, explica que han creado una solución 360 para ayudar a sus *partners* en la gestión del Kit Digital. "Va a dar un empujón muy grande a la venta de dispositivos". Entre las novedades, se ha creado la categoría "Puesto de trabajo seguro", que incluye un dispositivo de hardware que debe integrar en el producto y en el precio una licencia que cumpla con los requisitos establecidos para la categoría X de ciberseguridad. Una novedad que se incluye en el segmento formado por las empresas de entre 0 y menos de tres empleados.



VER VÍDEO



Ana Pamplona, B2B *area manager* de Esprinet



FXXOne: la gestión de la seguridad de la pyme en manos expertas

FXXOne es la solución de Flexible centrada en el entorno de la pyme. Unas empresas que, con muchos menos recursos, tienen que enfrentarse a las mismas situaciones que las grandes compañías. Permite un control y una visión 360 del uso de los dispositivos, lo que permite observar el comportamiento del usuario. "Los responsables observan el estado de los dispositivos y resuelven las incidencias que se pueden producir, sin que el usuario tenga que intervenir en el proceso". explica Manuel de Dios, responsable de FXXOne en Flexible. "Muchas veces el usuario no sabe que ha tenido un problema; ya que éste ha sido detectado y reparado en el momento". Con ello, bien los gestores TI que puede tener una pyme, bien el distribuidor especialista que se encarga de darle soporte, disfrutan de una gestión completa del dispositivo.

flexible®

VER VÍDEO



Manuel de Dios, responsable de FXXOne en Flexible



HP Impulsa: el canal como vía para llegar a la pyme

Recuerda Susana Garrido, *SMB sales manager* de HP Iberia, que las pymes no solo requieren equipamiento informático. También soluciones y servicios como, por ejemplo, una protección que, en el caso de HP, se identifica con su oferta The Wolf.

Para acercar esta propuesta a la pyme, la multinacional cuenta con HP Impulsa, un programa que sitúa al canal como el asesor para que las pymes se aprovechen de todos los beneficios de una oferta adaptada a ellas.



VER VÍDEO



Susana Garrido, *SMB sales manager* HP Iberia



"Sigue existiendo una enorme oportunidad con el Kit Digital"

Asegura Alberto Pascual, director ejecutivo de Ingram Micro, que el Kit Digital sigue marcando una enorme oportunidad para el canal. Las novedades introducidas en el mismo, junto al lanzamiento del Kit Consulting y a los fondos destinados a la capacitación digital en las pymes, son muy buenas noticias. "Hay dinero e inversión en tecnología para estas pequeñas y medianas empresas". El mayorista cuenta con el programa SMB Smart, que cuenta con facilidades específicas para aprovechar al máximo estas ventajas.



VER VÍDEO



Alberto Pascual, director ejecutivo de Ingram Micro



"Estamos ayudando a las pymes y a los despachos profesionales a adaptarse a la Ley Antifraude"

La Ley Antifraude se pondrá en marcha en julio del 2025. José María Molero, responsable de ventas de canal en Wolters Kluwer Tax & Accounting, explica que va a implicar "un cambio importante en los procesos de facturación de los autónomos y de las pymes". Para ayudarles a ambos colectivos, la multinacional está creando una *landing* específica para informar de todos los cambios normativos que se van produciendo. También está llevando a cabo seminarios y *webinars*, de la mano de la Agencia Tributaria; además de diseñar un plan específico, a la medida de pymes y despachos profesionales, "para que la transición a la ley sea un éxito".



Wolters Kluwer

VER VÍDEO



José María Molero, responsable de ventas de canal en
Wolters Kluwer Tax & Accounting