

Tendencias 2023

Proyectos, empresas y
soluciones esenciales

Con la participación de:

Wolters Kluwer, Dynatos,

Zucchetti, Konica Minolta,

Sarenet, Isaca, Arrowsphere,

Ausape, Brother, Kaspersky,

Compusof y MMD

a3factura

La solución de facturación online para pymes y autónomos



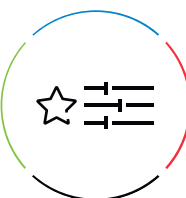
Fácil de utilizar

a3factura es una solución muy fácil de utilizar que te permite hacer facturas y gestionar tu negocio de forma ágil y sencilla.



Tu negocio bajo control

Sigue la evolución de tu negocio en tiempo real con una visión global de los principales indicadores.



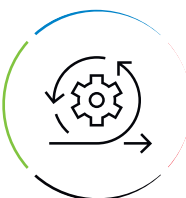
Profesional y personalizable

Con múltiples plantillas para personalizar las facturas, presupuestos, albaranes y pedidos.



Siempre disponible

Al ser una solución cloud, garantiza la seguridad de los datos y accesibilidad en cualquier momento y lugar.



Gestión ágil

Crea las facturas y envíalas al momento desde **a3factura** y controla su recepción y descarga tanto en PDF como en formato electrónico.



Trabaja con tu asesor

Con **a3factura** puedes compartir datos con tu asesor de forma automatizada. Olvídate de enviar papeles, evita errores y agiliza vuestra comunicación.

SUMARIO

Wolters Kluwer	2
Dynatos	4
Zucchetti	5
Konica Minolta	6
Sarenet	7
Isaca	8
Arrowsphere	9
Agencias de PR	10
Ausape	12
Brother	13
Kaspersky	14
Compusof	15
MMD	16

N.º 310 • ÉPOCA IV

Managing director
Nacho Sáez
(nachosaez@mkm-pi.com)

Director
Manuel Navarro
(mnavarro@mkm-pi.com)

Redacción
Vanesa García
(vgarcia@revsitabyte.es)

Coordinador Técnico
Javier Palazon

Colaboradores
S. Velasco, R.de Miguel, I. Pajuelo, O. González, D. Rodríguez, F. Jofre, J.L. Valbuena, MªJ. Recio, MA. Gombáu, J. Hermoso, J.C. Hernández, C. Hernández, M. Barceló, A.Barba.

Fotógrafos
E. Fidalgo, S. Cogolludo, Vilma Tonda

Ilustración de portada
Javier López Sáez

Diseño y maquetación
El Palíndromo Comunicación S.L.

WebMaster
NEXICA
www.nexica.es

REDACCIÓN
Avda. Adolfo Suárez, 14 – 2º B
28660 Boadilla del Monte
Madrid
Tel.: 91 632 38 27 / 91 633 39 53
Fax: 91 633 25 64
e-mail: byte@mkm-pi.com

PUBLICIDAD
Directora comercial: Isabel Gallego
(igallego@mkm-pi.com)
Tel.: 91 632 38 27

DEPARTAMENTO DE SUSCRIPCIONES
Tel. 91 632 38 27
Fax.: 91 633 25 64
e-mail: suscripciones@mkm-pi.com
Precio de este ejemplar: 5,75 euros
Precio para Canarias, Ceuta y Melilla:
5,75 euros (incluye transporte)

Impresión
Gráficas Monterreina

Distribución
DISPAÑA
Revista mensual de informática
ISSN: 1135-0407

Depósito legal
B-6875/95
© Reservados todos los derechos
Se prohíbe la reproducción total o parcial por ningún medio, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, grabados o cualquier otro sistema, de los artículos aparecidos en este número sin la autorizació expresa por escrito del titular del Copyright. La cabecera de esta revista es Copyright de MKM Publicaciones. Todos los derechos reservados. La reproducción de cualquier forma, en cualquier idioma, en todo o parte sin el consentimiento escrito de Publicaciones Informáticas MKM, queda terminantemente prohibida. Byte TI es una marca registrada de MKM Publicaciones.

DICIEMBRE de 2021
Printed in Spain



EDITA
Publicaciones Informáticas MKM

Automatización digital de facturas

Antonio García, VP South Europe de Dynatos, nos comenta que en el escenario actual un CFO debe buscar una transformación digital completa en su organización. Dentro de esta transformación Dynatos ofrece soluciones muy completas, mencionando por ejemplo el tratamiento de las facturas.

No podemos quedarnos simplemente en los habituales procesos basados en pdf's o procesos OCR para documentos en papel, actualmente el proceso de facturas electrónicas en un sistema financiero se pueden tratar de forma automática y siempre adaptándonos a la normativa legal establecida. Si tiene una excelente plataforma "e-invoicing" podrá automatizar su proceso para recibir, enviar, validar todas las facturas en su organización.

VALIDACIÓN DE LAS FACTURAS

¿Cuántos de sus proveedores manejan sus facturas de forma digital?

¿Existen "pedidos" previamente aprobados internamente?

Si existen esos "pedidos", se podría automatizar la recepción de facturas validadas contra el sistema financiero, llegando a la contabilización y al pago final, todo en un proceso previamente definido.

Podemos tener una comunicación e intercambio de facturas de forma digital, sin pasos intermedios. Un proveedor puede enviar sus facturas en el formato establecido, como por ejemplo XML, EDI utilizando canales como Peppol, o Tungsten o llegando a temas mas locales como por ejemplo SDI en Italia.

REALICE UN ESTUDIO

Cuántos de sus proveedores pertenecen a alguna de las plataformas mencionadas anteriormente. En un corto periodo de plazo es posible obtener esa información y dimensionar cuantas facturas podrían ser tratadas electrónicamente. La plataforma "Routty" de Dynatos que hemos puesto en el mercado, tiene un panel informativo, donde este tipo de información es compartida. De esta forma se puede determinar la red, canal o plataforma mas adecuada para el proceso digital de sus facturas.



PROCESO DE COMPRAS

El siguiente paso es automatizar el proceso de compras, desde el pedido, la recepción de nuestros productos, la validación de lo recibido, llegando a incluir por lo tanto mas valor a nuestra plataforma de gestión digital. Dynatos es una partner de primer nivel de "Coupa". "Coupa" es la plataforma en al nube que unifica la gestión de los gastos empresariales. Esta plataforma permite acceso a cualquier nivel dado que la solución es cloud. Coupa transforma la manera en que los negocios gestionan y visualizan sus gastos.

Dynatos es un asesor de confianza y un socio estratégico para la optimización de procesos financieros. Nos esforzamos por lograr una perfección continua reuniendo experiencia, ideas inspiradoras y tecnologías innovadoras. Dynatos se caracteriza por una cultura eficiente en la que el compromiso y la experiencia del cliente son la clave.



Web: www.dynatos.es

e-mail: info@dynatos.es

Teléfono: +34 91 613 88 22

ZUCCHETTI

SPAIN.

TU PARTNER
TECNOLÓGICO
PARA LA
TRANSFORMACIÓN
DIGITAL



INNOVACIÓN. SOLUCIONES VANGUARDISTAS

- ✔ Centros I+D+i propios
- ✔ 15% facturación destinada al I+D+i
- ✔ "Premio Innovación" XXXIII Premios Dirigentes a la Excelencia Empresarial (2022)
- ✔ "Premio Innovación en el Desarrollo de Software, 2021". Aedeec

SERVICIO CERCANO, DE CALIDAD

- ✔ + 300 profesionales expertos
- ✔ Sólida red de partners en toda España:
- ✔ + 300 profesionales certificados

LA MAYOR OFERTA TI DEL MERCADO

- ✔ Software ERP-CRM (10 verticales), gestión RRHH, nóminas y movilidad, BI, MES, software TPV para HORECA y comercio, software para Asesorías y despachos, Gestión inteligente de espacios de trabajo, Planificación de la producción, Ciberseguridad, y soluciones de Control de Accesos y Seguridad

SOLVENCIA DEMOSTRADA

- ✔ Casi 40 años desarrollando software
- ✔ + 4.000 clientes
- ✔ Grupo Zucchetti, uno de los líderes europeos TI



Aumenta la productividad en casa con los equipos de impresión ligeros y compactos de Konica Minolta



Tras la pandemia de la Covid-19 son muchas las organizaciones que se sumaron al cambio de mentalidad y que han optado por ofrecer un modelo de trabajo mucho más flexible a sus trabajadores. El trabajo híbrido surgió de una necesidad y llegó para quedarse. La transformación digital y la tecnología han jugado un papel muy importante en esta adaptación que sin duda ha sido acelerada.

Esta nueva situación ha traído consigo unos trabajadores más comprometidos y eficaces, con unas rutinas más flexibles que les permiten conciliar mejor su vida laboral y familiar, pero todavía queda trabajo por hacer, y es necesario equipar a los empleados con las mejores soluciones para que, aunque trabajen desde casa, sientan que tienen todas las herramientas necesarias a su alcance para desarrollar su labor de manera óptima y cómoda.

En este sentido, y atendiendo a las demandas de impresión de sus clientes, Konica Minolta ha lanzado sus nuevas impresoras A4 a todo color, asequibles, compactas, fáciles de usar y altamente conectadas, bizhub C3120i y bizhub C3100i, ideales para impulsar la productividad en las oficinas domésticas.

Estas impresoras láser de color y multifuncionales imprimen en formato A4 y se presentan como la solución perfecta a la expectativa de precio que tienen muchos clientes a la hora de buscar equipos económicos y compactos, característica fundamental para lugares de trabajo con poco espacio. Su tamaño es de casi un 40% menos respecto a dispositivos de su clase y velocidad.

Disponen de la máxima conectividad y compatibilidad permitiendo imprimir o escanear documentos mediante dispositivos móviles u ordenadores, son compatibles con los sistemas operativos Windows o Mac y además incluyen amplias funciones de seguridad con un coste de impresión mínimo. Ambos modelos incluyen conexión de red y WiFi de serie. En concreto el modelo multifuncional bizhub C3120i incluye conexión NFC para facilitar la impresión o el escaneo tocando simplemente el área de detección. Además, permite enviar o recibir faxes, puesto que incluye el módulo de fax sin coste adicional.

Ambos dispositivos cuentan con la más alta seguridad de impresión, incluyendo características de equipos mucho más caros y complejos, como el control de usuarios con hasta 50 cuentas. Estos equipos cumplen con la normativa RGDP, permitiendo la impresión de documentos confidenciales. Para garantizar la seguridad de la información confidencial o delicada, los trabajos de impresión pueden protegerse con una contraseña y guardarse temporalmente (cada equipo tiene una memoria de 512 MB) y sólo se imprimirán cuando se introduzca la contraseña correcta en el panel táctil.

Gracias a la impresión desde memoria USB es posible visualizar en la pantalla de la bizhub C3120i las páginas de los documentos antes de su impresión, lo que evita el derroche de papel. Sus cartuchos de tóner y tambor de alta capacidad ofrecen un coste de impresión muy bajo y un ahorro de costes y tiempo.

“HAY UNA REVOLUCIÓN EN EL PLANTEAMIENTO DE LAS MEDIDAS DE PROTECCIÓN DE LAS EMPRESAS”



Sarenet ve positiva la evolución que está teniendo el mercado sobre todo en la ciberseguridad. Hablamos con **Aitor Jerez**, director comercial de Sarenet, sobre las tendencias de cara a 2023.

¿Cómo valora la evolución del año en Sarenet?

En las áreas de negocio tradicionales, conectividad, servicios de voz y de Data Center, la evolución ha sido positiva en general, y muy positiva en el área de negocio que desarrolla nuestro departamento de ciberseguridad e ingeniería de clientes (CIC) desde donde se acometen proyectos de digitalización y ciberseguridad en las empresas. Durante años hemos dicho que somos una “telco con alma de integrador” y actualmente es extraño encontrarse a tu proveedor de comunicaciones realizando proyectos de integración en sus clientes con personal técnico propio. Esto último es muy importante y lo están valorando muy positivamente nuestros clientes. Es habitual encontrarse con figuras de telcos u otro tipo de agentes que venden proyectos de digitalización a las empresas pero que al final subcontratan prácticamente todo a terceros. En esa cadena de subcontrataciones siempre se pierde algo, de entrada, la cercanía al cliente, que es uno de nuestros principales atributos.

¿Dónde están centrándose más los clientes? ¿Por qué cree que es?

Sin duda en la ciberseguridad a la que pondría el calificativo de “gestionada”. Distinguiría dos tipos de clientes. El primero serían los que ya han adquirido un cierto grado de complejidad en sus sistemas y redes, con personal propio de IT. A es-

te grupo le ofrecemos un amplio portfolio de servicios y medidas para proteger su empresa. Lo que nos encontramos en este colectivo es que tienen carencias de conocimiento sobre estas tecnologías. Necesitan que alguien les gestione las medidas de seguridad para poder centrarse en temas más cercanos a su negocio.

El otro grupo de empresas son aquellas que por su tamaño no cuentan con recursos propios de IT. Estas quieren comprar servicios muy sencillos de gestionar sin renunciar a su protección, así que deben ser seguros de serie. Para estas empresas hemos diseñado el servicio de Fibra Segura +, una conectividad con respaldo para garantizar su continuidad y con un cortafuegos en la nube preconfigurado para poder hacer frente a las amenazas más comunes.

Han puesto en marcha el Security Operation Center, ¿qué va a proporcionar a los clientes? ¿En qué consiste?

Con nuestro S.O.C cubrimos tres necesidades para las empresas. La primera es la de vigilancia, nos convertimos en los ojos de la empresa. Lo que hacemos es recopilar todos los eventos de las soluciones de seguridad o de los activos de la empresa. En ocasiones estos eventos son alertas que ya nos indican que algo está sucediendo, en otras ocasiones los comparamos en un SIEM (Security Information and Event Management). Este tiene la finalidad de centralizar en tiempo real los eventos de seguridad de diversas fuentes, y de detectar patrones de comportamiento fuera de lo habitual para alertarnos de que algo está sucediendo. El S.O.C puede limitarse a avisar al cliente de que tiene un problema y darle una recomendación de actuación, o cubrir la segunda necesidad de las empresas. La tercera necesidad es la de informar de las novedades, estar a la última sobre lo que está sucediendo y cuáles son los riesgos más activos en ese momento.

¿Cuáles serán las tendencias TIC que marcarán 2023?

Sin duda estarán en el área de la ciberseguridad. Creo que hay una pequeña revolución en el planteamiento de las medidas de protección ya que los escenarios a defender han cambiado mucho. Por este motivo, los sistemas de control de acceso a la red (NACs) serán cada vez más populares, así como todos los sistemas y soluciones que permitan a los usuarios conectarse de forma segura desde cualquier ubicación, y que a la vez protejan los datos y aplicaciones.

COMO SUPERAR LAS BARRERAS DE LA CONFIANZA DIGITAL



Por **Chris Dimitriadis**,
Director de Estrategia Global de ISACA

Las empresas se enfrentan a la ambiciosa tarea de obtener la confianza de los clientes y de mantenerla. Ante las reiteradas brechas de seguridad, el escepticismo sobre la protección efectiva de los datos personales y la creciente desconfianza generalizada que existe hacia muchas organizaciones, la consolidación

de una relación de confianza digital (Digital Trust por su acepción anglosajona) con los clientes es más difícil que nunca.

A pesar del grado de dificultad, el modo más efectivo para que las organizaciones alcancen la confianza digital -definida por ISACA como "la confianza en la integridad de las relaciones, interacciones y transacciones entre proveedores y consumidores dentro de un ecosistema digital asociado"- es priorizar esta tarea y trabajar estratégicamente para superar todos los obstáculos que puedan impedirlo.

Según el informe de la encuesta State of Digital Trust 2022 de ISACA estos son los principales obstáculos:

FALTA DE CUALIFICACIÓN Y FORMACIÓN DEL PERSONAL

Muchos de los campos de la confianza digital -áreas como la ciberseguridad, la privacidad, la auditoría de TI, la gestión de riesgos y la gobernanza de TI- se enfrentan con importantes carencias de personal, pues la oferta laboral existente no sigue el ritmo de crecimiento de la demanda de las empresas. No obstante, es posible que las organizaciones encuentren a los profesionales que necesitan siendo menos rígidas en cuanto a los criterios para cubrir las distintas funciones. Asimismo, las organizaciones deben promover con firmeza una cultura de colaboración entre estos profesionales. La confianza digital no puede lograrse con un enfoque aislado.

DESCONEXIÓN ENTRE LA CONFIANZA DIGITAL Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA

La confianza digital es tan importante para el éxito de las empresas que debe incorporarse al mismo tiempo de establecer los objetivos, y no una vez establecidos los mismos. Cuando los objetivos existentes relacionados con el lanzamiento de productos o los objetivos de rentabilidad no son compatibles con la priorización de la confianza digital, deben recalibrarse.

FALTA DE PRESUPUESTO

A menudo, el presupuesto y el liderazgo van de la mano: si se tiene uno, es muy probable que se tenga el otro. Aunque dar prioridad a la confianza digital requiere una importante inversión presupuestaria hay que considerar cuidadosamente la alternativa de no realizar esas inversiones. Las probabilidades de perder clientes o de recibir importantes sanciones legales o reglamentarias y la necesidad de gastar mucho en marketing para tratar de atraer a los clientes desencantados deberían ayudar a convencer a los directivos de la importancia de proporcionar de forma proactiva los recursos necesarios para lograr la confianza digital.

FALTA DE IMPLICACIÓN DE LOS DIRECTIVOS

Es posible que los directivos de las empresas no comprendan todas las complejidades que plantea la normativa sobre protección o privacidad de los datos, pero deberían entender que la creación y el mantenimiento de la confianza de los clientes son necesarios para alcanzar los objetivos empresariales. Los expertos en confianza digital deberán implicar a los líderes ejecutivos comunicándoles los riesgos que conlleva no dar prioridad a la confianza digital.

SUPERAR LOS OBSTÁCULOS

Aunque queda mucho por hacer, cada uno de los obstáculos mencionados puede abordarse mediante el compromiso de los líderes empresariales y una renovada apuesta por la colaboración interfuncional.

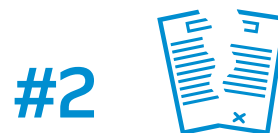
Si no se gana y preserva la confianza de los clientes y otras partes interesadas, ninguna innovación digital será suficiente para que las empresas modernas sigan siendo competitivas.

ARROW

5 Razones por las que ArrowSphere te ayuda a vender más:



Aporta **simplicidad** sobre la complejidad de la gestión Cloud, para que te centres en lo que de verdad importa y necesita tu cliente.



Facturación a mes vencido, siempre. Te ayudamos mejorando la gestión de tu tesorería.



Excelencia en el servicio a tus clientes: My Cloud Portal. Disponibilidad 24 x 7.



Facilita el acceso de los clientes a tus servicios: My Cloud Portal permite **añadir** tus propias soluciones y servicios.



Herramientas para **aumentar tu eficiencia**: Integración API con tus sistemas de gestión (ERP, CRM, etc).

Arrow
Avenida de Europa, 21
Parque Empresarial La Moraleja
28108 Alcobendas, Madrid
Tel. + 34 91 761 21 21
arrow.com/ecs/es
cloudteam.ecs.es@arrow.com

ArrowSphere

Queremos agradecer el apoyo de las agencias de prensa, comunicación y marketing en 2022



www.121pr.com



www.atyasociados.com



www.alephcom.es



www.agencia-sim.com



www.archetype.co/es



www.artmarketing.es



www.canelapr.com/es/



www.coonic.com



www.comboca.es



www.edelman.com.es



www.esencialcomunicacion.com/



www.evercom.es



www.atrevia.com



www.comunicacionrrpp.com



www.everythinkpr.com



www.grayling.com/es



www.axcomunicacion.com



www.axicom.es



www.grupoalbion.net



www.lfchannel.com



www.bcw-global.com/locations/spain



www.bdicomunicacion.com



www.linkedin.com/in/jesuspeces/



www.noizzemedia.com



www.prismacomunicacion.com

Esperamos seguir contando con ellas mucho más tiempo
¡Gracias por vuestra colaboración!

AUSAPE, una comunidad influyente que crea valor para ti y para tu empresa



¿Quiénes somos? Somos la Asociación de Usuarios de SAP España (AUSAPE), pero lo más importante, somos clientes, partners de SAP y proveedores de soluciones, que compartimos una misión: promover la transferencia de conocimiento entre la comunidad SAP y trasladar la perspectiva y visión de las necesidades de los clientes al proveedor.

NUESTRA MISIÓN

Nuestra misión es contribuir al crecimiento y la competitividad de nuestras empresas creando un entorno de colaboración influyente.

Con más de 566 empresas tanto públicas como privadas, de todos los sectores de actividad, hemos sabido aglutinar intereses de los distintos miembros que conforman el ecosistema SAP. Y en esa diversidad está nuestra fortaleza.

NUESTROS OBJETIVOS:

- Promover el intercambio de información de interés mutuo en relación con los productos SAP.
- Establecer relaciones con otras asociaciones y grupos profesionales.
- Comunicar a SAP las necesidades y experiencias de los miembros de la asociación para sugerir y obtener mejoras en la calidad de sus productos.
- Fomentar las mejores prácticas en la implantación y uso de las soluciones SAP.
- Influir en el desarrollo de software SAP
- Promover cursos de formación entre asociados.

RECURSOS AUSAPE:

- Revista AUSAPE bimensual: Actualidad, opinión, artículos técnicos, entrevistas y novedades en tecnología.
- Boletín mensual: Noticias AUSAPE y mundo SAP, a solo un clic.
- Boletín de convocatorias semanal: Eventos y reuniones organizadas por AUSAPE, sus grupos de trabajo, nuevos grupos de interés, los Asociados Especiales y SAP.
- Redes Sociales: IN/TW/IG/YT
- Quién es Quién: Revista anual que reúne a las empresas asociadas todos los datos relevantes sobre los socios de SAP que pertenecen a AUSAPE.
- Nuestra web (www.ausape.com)
- Memoria Anual: Resumen anual de nuestras actividades.

SERVICIOS:

Conocimiento y Networking: Grupos de Trabajo/Delegaciones/Sesiones temáticas/Sesiones temáticas/Descuentos en formación homologada SAP. Fórum Ausape es el evento anual que reúne a toda la comunidad SAP.

AUSAPE

www.ausape.com

La impresión a color, llevada al siguiente nivel

Nueva gama profesional láser color A4

Diseñada para desarrollar tu negocio contractual, sin complicaciones, con rentabilidad y 3 años de garantía

brother.es



Las ciberamenazas que marcarán el año 2023



En un sector como es el de la ciberseguridad, saber lo que depara el futuro puede ser clave para ayudar a prepararse mejor para los próximos acontecimientos, ya sean desarrollos positivos o amenazas emergentes. A punto de acabar este 2022, muchos expertos coinciden en que una de las mayores preocupaciones será por la **escasez mundial de semiconductores**, que afectará a la ciberseguridad de las compañías. Aunque muchas empresas necesitan cada vez más potencia informática -servidores, estaciones de trabajo, hardware de red, etc.-, el precio de los equipos sigue aumentando.

También es probable que **aumenten los ataques a los sectores de la educación y la sanidad**, así como las campañas dirigidas contra los líderes de la industria, especialmente los que poseen información crítica como datos sensibles, conocimientos especializados de alto nivel y tecnologías avanzadas. Asimismo, seguiremos viendo ataques dirigidos a la infraestructura de diferentes países y organizaciones. Los ataques de phishing se volverán aún más sofisticados, ya que este año ya se probaron muchas tácticas básicas y las empresas aprendieron a repelerlas.

Por su parte, **el ransomware seguirá siendo una de las mayores amenazas** para las empresas durante el año que viene. Y, por consiguiente, una de las principales preocupaciones no será sólo protegerse de estos ataques, sino también hacer que las soluciones de seguridad sean asequibles. En este sentido, tener instalados programas anti-ransomware puede evitar una situación

en la que el usuario afectado tenga que pagar una gran suma de dinero para intentar liberar sus datos tras el ataque. Sabemos que estas infecciones pueden producirse de varias formas, como a través de sitios web no seguros y fraudulentos, de descargas de software o a través de spam, y que puede dirigirse tanto a personas como a empresas de todos los tamaños. Como expertos en ciberseguridad, en Kaspersky disponemos de Total Security. Este software puede bloquear los archivos infectados cuando se realiza una descarga o cuando se hace streaming brindando, de ese modo, protección en tiempo real. Esto evita que el ransomware infecte un ordenador manteniendo alejados a los ciberdelincuentes.

Por otro lado, la **situación geopolítica actual**, especialmente los conflictos armados, tendrá un efecto importante en la ciberseguridad. Los datos, dispositivos y redes públicos -como los servicios gubernamentales, las infraestructuras críticas o las empresas- corren el riesgo de ser interrumpidos o dañados deliberadamente, a menudo infringiendo las leyes bélicas. Por ello, las empresas y los usuarios finales deben tener en cuenta el panorama actual mientras protegen sus datos, su información personal o sus finanzas.

Todo esto pone de manifiesto la complejidad de la ciberseguridad moderna y la gran necesidad de cooperación entre las distintas organizaciones para combatir las ciberamenazas a las que estarán expuestos sectores, individuos o incluso países enteros durante 2023.

VIRANDO HACIA EL NEGOCIO DIGITAL



Por Moisés Camarero Aguilar
CEO Grupo Compu Sof

El proceso de digitalización de las organizaciones tanto públicas como privadas, está en marcha. Se trata de un fenómeno irreversible generado por la adaptación al nuevo puesto de trabajo, sin lugar fijo, así como a la necesidad de ajustarse a los nuevos modelos de negocio. El aumento de la inversión en tecnología dirigido hacia equipos de cliente, ya sean portátiles, PC o tablets, continúa en la línea de crecimiento que hemos ido observando en los últimos meses en el entorno público, pero también en el privado, y todo ello a pesar de las trabas surgidas por las demoras en la entrega.

Esta tendencia viene asociada a la necesidad de reforzar la ciberseguridad, un ámbito que, desde la pandemia, están potenciando las organizaciones con una inversión mayor y con herramientas cada vez más avanzadas. La necesidad es enorme por el trabajo híbrido, la movilidad y una conectividad permanente. De hecho, se espera que en los próximos años muchos de los ingresos de las compañías llegarán a través de experiencias digitales y no físicas.

Estos factores conllevan la creación de nuevos canales de comercialización, así como una mayor apuesta por la economía circular, la sostenibilidad y otros modelos que repuntan como el pago por uso, el pago

por resultados o los precios dinámicos, cada vez más presentes. Estos factores continuarán en auge durante los próximos doce meses junto con una mayor consolidación de la analítica de los datos como palanca de creación de negocio en un entorno cada vez más sofisticado. No hay que olvidar que la inversión en tecnología va a crecer mucho más que la economía en los próximos años. Se estima que un 8% frente al 1% del entorno general.

POTENCIANDO LAS HABILIDADES

Las organizaciones requieren cada vez más de talento y habilidades digitales, una cuestión que urge abordar por la carencia de personal especializado en algunas áreas vitales como la ciberseguridad, las redes, la nube e incluso la inteligencia artificial. Nuestra unidad de negocio de Talento es una de las más favorecidas y continuará proporcionando las personas y herramientas esenciales para los proyectos de transformación digital, un aspecto clave para el desarrollo económico del país.

La inyección de capital europeo favorecerá igualmente la adopción tecnológica a pesar de la dificultad de la gestión de dichos fondos. Además, las multinacionales seguirán implementando nuestras estrategias basadas en modelos digitales que impulsarán la venta de tecnología, si bien las pequeñas empresas moderarán su inversión ante la incertidumbre económica. Es evidente que la digitalización impulsa todos los sectores, pero también incide en la estructura de los mercados e incluso de los estados.

Así pues, asistimos a un nuevo período de bastos horizontes para nuestra compañía, cuando ya van quedando atrás los problemas generados por la falta de chips, impulsados por la inversión de Europa y la pujanza de las grandes organizaciones de nuestro país y de sus ciudadanos.



PHILIPS

Monitores

Domina cada tarea

con una vista panorámica nítida

innovation  you

Brilliance 34" 21:9 UltraWide pantalla curva
346P1CRH

