

PROGRESANDO EN LA DIGITALIZACIÓN DE LA PYME ESPAÑOLA

Las pequeñas y medianas empresas españolas continúan dando pasos hacia la digitalización para adaptarse a los nuevos modelos de trabajo y de negocio. Pero en el contexto de incertidumbre económica y política actual se enfrentan a desafíos relacionados con la tecnología y la financiación que deben abordar. Analizamos cómo está desarrollándose este proceso con algunos de los principales proveedores de la industria.

Para conocer cómo está progresando la transformación digital del ecosistema de pymes españolas debatimos con Anselmo Trejo, director de Marketing y Comunicación en D-Link España, Carmen Félix, sales manager de Grenke España y Javier Montes, area sales manager en WatchGuard España. El primer tema que abordamos es cómo lo perciben los miembros de la mesa la incertidumbre económica que enfrentan las pymes, y si la digitalización seguirá representando una oportunidad para mitigar este problema.



APOYO A LA TRANSFORMACIÓN DE LAS PYMES

Desde D-Link, como proveedores de infraestructura de red, Anselmo Trejo señala que están viendo un buen progreso en el mercado asociado a las pymes, especialmente en el segmento de Switching Smart, “por el equilibrio que dan estos conmutadores entre rendimiento, coste y capacidad de gestión”. Destaca que la pandemia supuso un freno para las ventas, pero las cifras están remontando. Carmen Félix apunta que en el contexto de incertidumbre política y financiera hay que seguir innovando, y en Grenke apuestan por el renting para ayudar a las empresas a superar las dificultades sin limitar su capacidad de inversión.

En opinión de Javier Montes, las pymes son conscientes de que “más tarde o más temprano tiene que llegar a la digitalización”, pero este proceso conlleva riesgos y dice que “cuando inviertes en digitalización, también estás más expuesto a las ciberamenazas”. En WatchGuard, como fabricantes de ciberseguridad, se plantean la misión de “ayudar a concienciar a la pyme de que tiene que estar en la digitalización para estar en el mercado, pero eso tiene que ir acompañado con una mayor

protección, porque estás más expuesto”. Javier considera que “las pymes son cada vez más conscientes de que deben tomar medidas, ya sea protección de datos, en el endpoint, en el perímetro, o todo en conjunto”, y destaca el papel que juegan los fabricantes como WatchGuard o D-Link, cuyo core de negocios está en la pyme, que tratan de “dotar de esa tecnología que tienen las grandes multinacionales y trasladarla a la pyme. Obviamente con su casuística y su idiosincrasia”.

Lo mismo opinan en D-Link, que ven un gran número de empresas que no tienen una buena gestión de la red, ya que carecen de un departamento informático y de otros recursos que sí tienen las grandes empresas. Desde el punto de vista de Grenke, para muchas pymes la digitalización es un proceso de “learning by doing” y que a nivel de seguridad intentan protegerse, pero necesitan asesoramiento para todo el proceso de digitalización. En este sentido, su labor es “ayudar

a las pymes a que tengan la posibilidad de adquirir lo que ofrecen los fabricantes a través del renting, de manera que no se endeuden”. Y considera que, colaborando desde sus respectivas posiciones, pueden ayudar a las pymes a seguir progresando en la transformación digital en el complicado contexto actual, caracterizado por esa incertidumbre económica y política.

KIT DIGITAL: ¿AYUDA O FRENO A LA DIGITALIZACIÓN?

Con la llegada de los fondos europeos se han habilitado ayudas para la digitalización de las pymes españolas, como el Kit Digital, pero surgen dudas sobre si realmente estas medidas están siendo eficaces y si se están administrando correctamente. Javier Montes opina que “es un éxito entre comillas”, ya que se podía haber gestionado de mejor forma desde las autoridades. Lo mismo cree Anselmo Trejo, quien señala que el Kit Digital ha dejado un sabor agri dulce, ya que desde su anuncio inicial se han paralizado muchos proyectos que estaban en marcha entre las pymes, a la espera de poder aprovechar esa financiación. En su opinión, la implicación



ENCUENTRO ITDM >> Debatimos con D-Link, Grenke y WatchGuard sobre cómo está avanzando la digitalización de las pymes españolas y los retos que enfrentan en 2023.

de los distribuidores y de los agentes digitalizadores no se ha visto entre la administración, y coincide con WatchGuard en que los planes de la administración no contemplaban elementos fundamentales, como el switching, las redes WiFi o la seguridad.

Los tres opinan que los fallos relacionados con el Kit Digital han causado problemas a las pymes y al canal, por ejemplo, con el retraso del cobro de las ayudas y la denegación de financiación para proyectos por cuestiones administrativas mal gestionadas, lo que podía dejar a ciertas partes sin cobrar. Para el representante de WatchGuard el lanzamiento del Kit Digital “ha generado concienciación de las cosas que se tendrían que implementar a corto, medio o largo plazo, para avanzar en la digitalización”, pero “hubo más prisa en comunicarlo y venderlo, electoralmente y políticamente, que en articularlo bien para que ese dinero llegase a las pymes”.

Carmen, de Grenke, se muestra más optimista y dice que el retraso de los fondos ha obligado “tanto a los distribuidores con los que trabajamos, que venden su equipamiento a través de nuestro renting, como al



cliente final, a solicitar otras ayudas para digitalizar su empresa”. Y destaca que, a raíz de estos problemas, “a nosotros, como empresa que da una financiación alternativa, también nos ha valido para entrar en ese momento y ayudar”. En su opinión, la publicidad ha sido positiva, aunque no todas las empresas han

“ ¿CÓMO VAS A DIGITALIZAR UNA EMPRESA SIN ACTUALIZAR LA PARTE DE SWITCHING, LA PARTE DE WIFI, LA PARTE DE SEGURIDAD? ”

ANSELMO TREJO,
Director de Marketing y Comunicación en **D-Link** España

podido o sabido aprovechar las ayudas al mismo nivel.

PRIORIDADES TECNOLÓGICAS DE LAS PYMES EN 2023

Tras la avalancha de inversiones en 2020 y 2021, las empresas maduraron su estrategia de gasto en tecnología en 2022, pero 2023 se presenta como un año más complicado para las pymes. Javier Montes señala que la principal prioridad de las pequeñas y medianas empresas ha sido la infraestructura. Con el cambio al teletrabajo y, posterior-

mente, a modelos híbridos, “todo el mundo tuvo que coger ese entorno productivo y volcarlo directamente a un entorno que no estaba preparado para serlo, que eran los domicilios de los empleados”. Una vez que el entorno productivo está funcionando, la siguientes prioridades son las telecomunicaciones y después la ciberseguridad, “es decir, los mismos protocolos, las mismas medidas que teníamos en las oficinas, intentar trasladarlas de la mejor manera posible a un entorno remoto que es el de los domicilios de los empleados”.

Lo mismo opina Anselmo Trejo, pero apunta a que muchos de estos cambios se realizaron a la fuerza, ya que a comienzos de la pandemia no se empleaba la suficiente seguridad para conectarse en remoto, por ejemplo, con VPN. Comenta que “por suerte, se reaccionó a nivel de seguridad de software, a nivel de routing también, de firewalls, y por suerte había stock”. Ahora, en un entorno híbrido, una vez que la infraestructura y las comunicaciones se han modernizado, la prioridad es securizar la red corporativa.

En WatchGuard perciben que otra de las preocupaciones es el ahorro de costes, dada la incertidumbre

económica, y ponen el foco en la búsqueda de una mayor eficiencia. Se busca “producir bien, producir barato, además de forma segura, con el menor coste posible”, lo que resulta muy complicado para las pymes. En opinión de Carmen Félix, en la situación actual el renting se presenta “como una financiación alternativa, porque el cliente final que hace su digitalización a través del renting no se descapitaliza, tiene unas ventajas fiscales bastante acordes y bastante buenas”. En Grenke ven cómo el modelo de renting se está expandiendo del hardware al software, proporcionando a los clientes las herramientas necesarias para digitalizarse.

NUEVOS MODELOS DE CONSUMO EN EL CANAL

En los últimos tiempos se está demostrando que el modelo de tecnología como servicio resulta beneficioso tanto para el cliente final como para el canal, y ha ido ganando peso en un mercado dominado por la venta tradicional de tecnología. Anselmo Trejo dice que las pymes españolas están dándose cuenta de que deben invertir en digitalización si quieren sobrevivir, y que “puede ser una inversión a



corto, medio o largo plazo, pero va a ser una inversión ganadora”. Del mismo modo, los fabricantes y otros miembros del canal deben asegurarse de que el paquete de soluciones que ofrecen proporcione la confianza que necesitan los clientes.

Desde su posición como fabricantes de ciberseguridad, WatchGuard

“ EL CLIENTE FINAL QUE HACE SU DIGITALIZACIÓN A TRAVÉS DEL RENTING NO SE DESCAPITALIZA ”

CARMEN FÉLIX,
Sales Manager
de **Grenke** España

percibe un aumento de la demanda de soluciones de securización empresarial integral. Javier opina que “cuanto más homogénea sea esa solución que proteja a esa empresa tan heterogénea, con ecosistemas tan heterogéneos, muchísimo mejor”, y cree que todos los fabricantes están tendiendo hacia este modelo porque es más eficiente. Opina que la profesionalización es lo que va a salvar el canal, cree que hay que tender hacia el formato de servicios y que, “cuantas más soluciones demos, de una forma única, el part-

ner va a ser más capaz de dar todos esos servicios de una manera más eficiente”.

Desde D-Link, Anselmo Trejo dice que este modelo también puede incrementar las ventajas que tiene el partner, permitiendo que aquellas que no tienen departamento informático interno puedan subcontratarlo para llevar a cabo una gestión y securización eficaz de la red. Carmen Félix apoya esta visión y destaca que en Grenke no solo ofrecen renting de hardware y software, sino que incluyen el servicio al cliente a través de su modelo de renting, y se lo dan al partner.

FORMACIÓN PARA PARTNERS Y CLIENTES

Para garantizar la calidad del servicio a los clientes finales es necesario que los partners estén bien formados y especializados para asesorar correctamente a los clientes finales y dotarles de las soluciones y servicios que necesitan. En WatchGuard consideran vital dar a los partners las herramientas y la formación que necesitan para especializarse y transmitir confianza al cliente en pro de un mejor servicio “para que solo tenga que preocuparse de su nego-

“ NUESTRA LABOR COMO FABRICANTES ES CONCIENCIAR Y FORMAR A LOS PARTNERS PARA QUE DEN UN MEJOR SOPORTE AL CLIENTE ”

JAVIER MONTES,
Area Sales Manager en
WatchGuard España

su opinión, “el partner es el que tiene que dar siempre la primera línea de soporte” aunque siempre están como backup para ese porcentaje marginal de situaciones que no puede cubrir el partner.

En cambio, en D-Link apuestan sobre todo por la formación y asistencia al cliente, que para ellos es el decisor de compra final, aunque después lo derivan al partner, que es quien le atenderá finalmente. Por ello, también apuestan por la formación y especialización de los partners a través de su Academy, en la que

ofrecen formación y certificaciones para que conozcan a fondo sus soluciones y puedan transmitir confianza a sus clientes. Asegura que “dedicar recursos humanos, como hace D-Link, como hacen otras empresas, a ese cliente final y no solo a su canal, es clave para mitigar ese desconocimiento técnico entre los clientes”. Cree que es necesario que las pymes tengan conocimientos de informática y de administración de la red y la seguridad a nivel interno, pero si no tienen esa capacidad, ahora pueden obtenerla a través de su partner, su integrador o su especialista en informática de confianza.

Como en el caso de WatchGuard, en Grenke también opinan que es fundamental que los partners estén bien formados porque, como comenta Carmen Félix, “si tú no estás formado y si tú no sabes el producto que estás vendiendo junto con tu equipo, no vas a transmitir a la pyme lo que necesita”. Por ello, en su compañía se esfuerzan por formar al partner, explicándoles con detalle cómo funciona el renting de tecnología, qué ventajas ofrecen y cómo trabaja Grenke, aunque también disponen de un servicio de backup para el partner.



Clica en la imagen para ver la galería completa

ción”. Aunque coincide con el resto de miembros del debate en que es importante que las pymes tengan ciertos conocimientos tecnológicos. En su caso, como fabricante 100% canal, su labor de concienciación, formación y también de soporte a otros niveles se centra exclusivamente en el partner, no en el cliente final. En

LA TECNOLOGÍA, CLAVE PARA LA SUPERVIVENCIA DE LAS PYMES

Según un [estudio](#) publicado recientemente por GoDaddy, un alto porcentaje de las pymes españolas iniciaron su andadura hace menos de 10 años, y sus primeros pasos han estado vinculados con la tecnología. Por ejemplo, con la creación de una web, perfiles en redes sociales y otras plataformas online. Actualmente, una tercera parte de estas empresas genera más del 50% de sus ingresos a través de Internet, lo que pone de relieve el importante papel que juega la tecnología para el futuro del negocio.

SOLUCIONES PARA IMPULSAR LA DIGITALIZACIÓN DE LAS PYMES

En esta etapa de la digitalización empresarial estas tres empresas ofrecen soluciones a sus clientes y canales que pueden aportar mucho valor a las pymes. En D-Link destacan Switching global, que Trejo define como una solución que se adapta a la amplia variedad de necesidades del heterogéneo ecosistema de pymes. Y explica que están haciendo una transición tecnológica de todas sus soluciones de conmutación hacia multi-gigabit. También están trabajando en soluciones para las pymes industriales, puntos de acceso, routers 4G, machine-to-machine para flotas de vehículos y todo tipo de soluciones wireless y switching, entre ellas la herramienta de gestión de red Nuclias Connect y Nuclias Cloud, basada 100% en la nube.

Carmen Félix destaca que en Grenke tienen el producto All-In, que “da la ventaja al cliente final de pagar el renting y el servicio con una sola cuota, lo cual es una ventaja bastante grande para nuestros partners, porque puede vender el servicio junto con el renting, el alquiler de su equipamiento, de su activo y se evita toda la gestión administra-

tiva que supone perseguir el cobro del servicio, o cómo lo quiera trasladar al cliente”. Y explica que este producto consiste en una cuota por el renting, más el mantenimiento, más el servicio, y que se enfocan en todos los partners.

Javier Montes explica que en WatchGuard tienen cuatro líneas de negocio: La primera es UTM, tanto la gama más pequeña (4 o 5 usuarios) como la más grande (2.000 a 3.000). Después está la gama de securización de endpoint, con tecnología EDR, soluciones WiFi con USP, y, por último, MFA para la gestión de identidades, accesos, etc. Montes destaca que



Clica en la imagen para ver la galería completa

todas sus soluciones se gestionan de forma unificada desde su plataforma WatchGuard Cloud, lo que permite visualizar y administrar lo que sucede en el ecosistema del cliente final para mejorar la seguridad” ■

MÁS APOYO DE LA ADMINISTRACIÓN A LA DIGITALIZACIÓN DE LAS PYMES

El pasado mes de mayo el Consejo de Ministros aprobó un **real decreto** según el cual se destinarán 40 millones de euros de fondos Netx Generation EU del Plan de Recuperación a la Cámara de Comercio de España. El objetivo es reforzar la red de Oficinas Acelera Pyme con la creación de hasta 85 nuevas sedes, para apoyar a las pequeñas y medianas empresas en el proceso de digitalización.

MÁS INFO +

» [Progresando en la digitalización de la pyme española](#)



COMPARTIR EN REDES SOCIALES