

INFORTISA



Andrés Pastor,
director general de Infortisa

1 - Este nuevo año viene cargado de nuevas leyes antifraude fiscal, que tanto las empresas como los autónomos van a tener que implantar. Esto va a exigir de nuevo un esfuerzo en inversión para estas empresas y autónomos en sus sistemas contables y de facturación en el que la transmisión de información a la agencia tributaria de las operaciones va a ser rigurosa y en muy breve espacio de tiempo. Todas estas nuevas medidas fiscales, que

muchas de ellas ya estaban implementadas en las grandes empresas, se están imponiendo y debido a su compleja implantación y gestión para las pymes hacen que sean en el año 2024 parte del motor del sector de las TIC y que empujen a estas empresas a su digitalización.

Desde nuestro punto de vista la digitalización del sector empresarial debería de estar ligada a la innovación y al desarrollo de las capacidades competitivas de nuestras empresas, pero nos encontramos que los recursos de los que disponen las empresas para estas inversiones se ven mermados por la necesidad de adecuación a nuevas imposiciones fiscales o legales. Estamos todos de acuerdo que sigue siendo necesario que estas inversiones en el sector se sigan subvencionando, para no mermar la competitividad de nuestras empresas. El siguiente paso estamos convencidos que apuntará a las inversiones en ciberseguridad.

2 - Nuestro principal objetivo para 2024 es continuar nuestro foco al "customer service". Es primordial que todos nuestros clientes estén contentos con nuestros servicios de implantación y asesoramiento, estamos convencidos que este es el mejor modo de asentar nuestra cartera: fidelizarles con la mejor atención que podamos dar. Por otra parte, además de nuestros servicios digitales, durante 2023 ofrecimos a nuestros clientes más de 13.000 diferentes referencias relacionadas con las tecnologías de la información. Entendemos que este amplio catálogo de productos en conjunto con la oferta de nuestros servicios digitales hace a Infortisa uno de los mejores "partners" tecnológicos que las pymes puedan encontrar en estos momentos. Así que estamos convencidos de que 2024 será un gran año para nosotros.

INGRAM MICRO



Jaime Soler,
vicepresidente y country
chief executive Iberia
en Ingram Micro

1 - Durante 2024 el sector TIC se posiciona como un pilar fundamental para el impulso en la digitalización de las pymes y los servicios públicos de España. Es esencial que este sector continúe proporcionando soluciones innovadoras y accesibles que faciliten la transición digital de las pequeñas y medianas empresas, nuestro principal motor económico. Para ello, se deben fortalecer las asociaciones entre proveedores de tecnología, distribuidores como Ingram Micro, revendedores de tecnología y las pymes, enfocándose en la democratización de la tecnología mediante modelos de consumo basados en el pago por uso y la suscripción. Asimismo, es crucial la implementación de programas de formación y capacitación para asegurar que las pymes y los empleados del sector público estén equipados con las habilidades digitales necesarias. Desde Ingram Micro, vemos un gran potencial en el fomento de la alfabetización digital, lo que no solo mejorará los indicadores, sino que también potenciará la innovación y la competitividad en el mercado global.

En cuanto a los servicios públicos, la colaboración público-privada debe intensificarse, aprovechando las tecnologías emergentes como la IA y el *big data* para mejorar la eficiencia y la accesibilidad de los servicios. Estas acciones conjuntas serán claves para avanzar en la digitalización integral del país.

2 - Nuestro objetivo para este 2024 es consolidar nuestro rol como líderes en la distribución de soluciones tecnológicas, poniendo un énfasis especial en el valor y la especialización. Esa búsqueda por continuar siendo líderes en la venta de soluciones tecnológicas va en consonancia con la revolución del modelo de distribución, poniendo en valor la oferta de nuestros socios tecnológicos, tanto *dealers* como fabricantes, a través de un ecosistema de plataformas llamado Xvantage que escalará el acceso a soluciones de una manera sencilla, eficiente y creativa. Nos proponemos seguir impulsando la digitalización de las pymes, ofreciendo soluciones adaptadas a sus necesidades específicas y facilitando su acceso a tecnologías avanzadas.

Nuestra estrategia se centra en la profundización de las relaciones con nuestros *partners* y clientes a través de programas de formación y soporte técnico y comercial. Continuaremos con nuestra apuesta por la innovación, invirtiendo en la identificación de tendencias emergentes y desarrollando soluciones que respondan a las necesidades del mercado. Además, la financiación y los modelos flexibles de consumo seguirán siendo una parte integral de nuestra oferta, permitiendo a las empresas adaptarse rápidamente a un entorno en constante cambio.

Finalmente, seguiremos promoviendo una cultura de colaboración y excelencia dentro de Ingram Micro, asegurando que nuestros equipos cuenten con las herramientas y el conocimiento necesarios para liderar la transformación digital en España.