

Su software está instalado en más de dos mil millones de dispositivos en todo el mundo

TeamViewer, aliado del canal para impulsar la transformación digital de las empresas



Alberto Fernández, channel business development manager Iberia de TeamViewer

TeamViewer está dando a conocer a su red de distribución todas las soluciones que integran su *portfolio*, que están diseñadas para satisfacer las necesidades de monitorización y control de distintos tipos de clientes y que permiten acelerar la transformación digital de las organizaciones. En su catálogo encontrarán productos para las pymes y la gran cuenta y otra serie de nuevas herramientas que integran tecnologías para la realidad aumentada o la gestión del IoT.

 Rosa Martín

nube que se puede implementar de forma rápida y sencilla en infraestructuras de TI a gran escala. Ofrece características avanzadas para la auditoría de los accesos, *single sing-on* y acceso condicionado. Esta última función garantiza que todas las conexiones remotas puedan gestionarse de forma centralizada.

"Está enfocado a la gran empresa, pero podríamos verlo como una evolución del servicio core de TeamViewer. En este caso, la plataforma añade la posibilidad de predefinir todo tipo de permisos y políticas de acceso, integrándose con cualquier *identity manager*", explica Fernández.

La nueva estrategia que está desarrollando TeamViewer en nuestro país tiene por objetivo extender sus soluciones tanto en el canal como en el cliente final. Alberto Fernández, *channel business development manager Iberia* de TeamViewer, explica que su catálogo contiene un "conjunto de herramientas que facilitan la vida a los clientes finales y a los distribuidores". Sus soluciones están diseñadas para que sus *partners* puedan ayudar a las empresas en sus

procesos de digitalización ya que ofrecen herramientas para el control, el trabajo o las comunicaciones en remoto. "Todas gestionadas desde un mismo punto, con el máximo nivel de seguridad, y susceptibles de ser integradas en cualquier plataforma", resalta el directivo.

Empresas

TeamViewer tiene soluciones para grandes y pequeñas empresas. Para las más grandes cuenta con [Tensor](#), una plataforma de conectividad empresarial basada en SaaS y en la

A la pyme, un segmento mayoritario dentro de su cartera de usuarios, le brinda todas las posibilidades de su [producto estrella](#), aunque como indica el responsable, muchas solo utilizan las opciones de control remoto y un uso, que es común en otras geografías como el trabajo en remoto conectándose al ordenador de la oficina, está poco extendido.

"Tiene muchas ventajas sobre el uso de una VPN en cuanto a velocidad y ausencia de caídas. Puede usarse incluso con 3G con una experiencia de usuario muy buena", recalca.

Oportunidades de negocio

Las posibilidades que ofrecen sus soluciones para las empresas abren nuevas oportunidades de negocio a su red de distribución. En este sentido, el responsable del canal de TeamViewer insiste en que el nivel de penetración de la marca es alto por su política de producto gratuito, pero "no se ha hecho ningún tipo de presión a la hora de enseñar todo lo que cualquier empresa puede hacer con nuestros servicios. A día de hoy, las oportunidades se presentan en todo tipo de compañías". Además, en su *portfolio* hay soluciones para impulsar el negocio de distribuidores que prestan servicios o responden al perfil de proveedores de servicios. Cuenta con la herramienta **Remote Management**, que agrupa tres servicios distintos y pueden adquirirse junto o por separado con la solución de TeamViewer o sin ella.

Uno de los servicios que ofrece es **Asset Management** que permite la gestión de los activos y es capaz de monitorizar tanto hardware como software. El segundo servicio es un **backup** en la nube cuyo precio, a diferencia de otros productos de la marca, se fija por los GB almacenados con independencia del número de usuarios. Y el tercer componente de este servicio es un módulo de **endpoint de antivirus**.

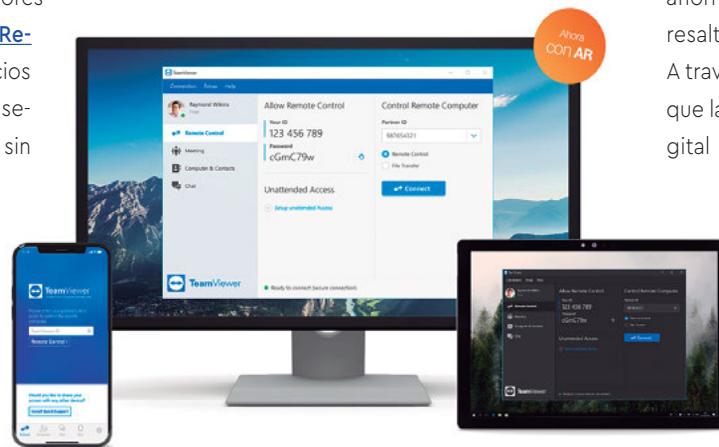
"Lo más importante de estas herramientas es que pueden desplegarse y usarse por parte del administrador, causando los mínimos problemas al usuario, lo que las convierte en una herramienta ideal para los MSP".

Novedades

TeamViewer ha ido incorporando la última tecnología para adaptarse a los nuevos escenarios de uso en distintos entornos. Así, entre sus últi-

La herramienta Remote Management es ideal para los MSP

timas novedades figura **TeamViewer para el IoT**, una herramienta que permite monitorizar y controlar todo tipo de sensores o dispositivos. Esta solución se beneficia de la red de acceso global de TeamViewer, con más de



1.100 routers seguros reparados por todo el mundo, y se integra perfectamente con las plataformas de IoT existentes, así como con los entornos de TI heredados. "En entornos donde se usan sensores con distintos aplicativos, por ejemplo, podemos concentrarlo todo en la misma consola de gestión, permitiendo programar avisos como preferimos".

Otra de las últimas soluciones que se ha integrado en su *portfolio* es **Pilot**, una solución que a través de la realidad aumentada permite a los expertos guiar a los usuarios de forma remota

para la ejecución de tareas complejas, evitando el desplazamiento de técnicos.

En la última versión se ha mejorado la usabilidad y los tutoriales para enseñar a los usuarios a utilizar la aplicación y, además,

ofrece la opción de dibujar a mano alzada en la pantalla de un dispositivo móvil, dando a usuarios y expertos otro formato visual para comunicar instrucciones. "Cualquier empresa que necesite desplazar técnicos es susceptible de ahorrarse mucho dinero con esta tecnología", resalta Fernández.

A través de esta oferta el canal puede ayudar a que las empresas afronten su transformación digital con herramientas probadas que facilitan este proceso. En la actualidad, un sector que está concentrando la demanda de productos de TeamViewer es el industrial, por su capacidad de hiperconectividad, aunque su propuesta puede encajar en todos los sectores y tipos de empresas "desde las más pequeñas que sólo quieren una licencia para conectarse a su propio ordenador; las pymes, en las que pueden conectarse entre empleados, pasarse archivos o trabajar desde cualquier sitio; y las grandes que requieren un entorno seguro de soporte y colaboración".

TeamViewer
www.teamviewer.com

Hito

TeamViewer acaba de superar los dos mil millones de instalaciones en todo el mundo, con dos mil millones de ID únicos generados. El ID de TeamViewer es único para cada dispositivo individual y se genera cuando se instala y se activa en el dispositivo por primera vez. Posteriormente, puede ser utilizado para contac-

tar con ese dispositivo desde cualquier otra instancia de TeamViewer. Este logro, que supone que la solución estrella de la compañía esté disponible para diversos entornos y tipos de usuarios, tiene especial valor ya que en 2015, tras diez años de negocio, estaba instalado en mil millones de dispositivos.

Ahora solo tres años y medio después ha superado los dos mil millones de instalaciones. Para la compañía un factor clave para este éxito ha sido su modelo de negocio. El software es libre para uso privado, mientras que los clientes de servicios a empresas necesitan comprar una suscripción.