

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

Net&Sec: el valor de Arrow en el mercado del *networking* y la *seguridad*



SUMARIO

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO



3

Arrow: La seguridad y las redes comparten regencia en los sistemas TIC



9

Aruba: "Aruba Central es la piedra angular de la estrategia de Aruba"



13

Forcepoint: "Los usuarios y los datos se han convertido en el nuevo perímetro"



17

Fortinet: La ciberseguridad, imprescindible en cualquier proyecto de transformación digital



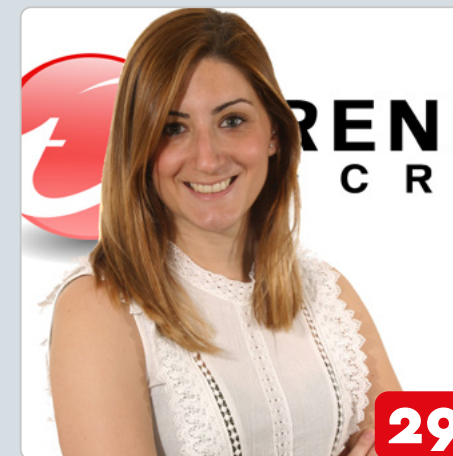
21

Huawei: Huawei ofrece soluciones avanzadas para impulsar la transformación digital



25

Ixia: "Threat Simulator y BreakingPoint marcan nuestra propuesta de valor"



29

Trend Micro: "La gran apuesta de Trend Micro es la nube"

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

La **seguridad** y las **redes** comparten **regencia** en los **sistemas TIC**

Ya nadie gobierna solo. Y mucho menos en el entorno TIC en el que las líneas entre las tecnologías están, cada vez, más difuminadas; lo que ha exigido a los fabricantes extender sus dominios en vastos y diversos territorios. También las empresas exigen soluciones de principio a fin, lo que ha acelerado esta integración. Buena muestra de este gobierno conjunto es la potente división *Networking&Security* de Arrow, donde la regencia se reparte entre la seguridad y el *networking*, y es ejercida por 25 fabricantes que ya gobiernan, en mayor o menor medida, ambos territorios.

"Debemos ofrecer a nuestros *partners*, gracias al diseño de una oferta completa, una visión 360 del mercado", arranca Ángel García, responsable de la unidad de seguridad y *networking* de Arrow. Se trata de orientar a la extensa red de clientes del mayorista en la correcta elección de los fabricantes, tanto en el mundo de la seguridad como en el entorno del *networking*, en base a lo que exigen

sus clientes. "Las colaboraciones e integraciones que existen entre los fabricantes son fundamentales", remarca. "Nuestra misión es potenciar soluciones, integraciones o ecosistemas, no productos concretos", especifica.

Líneas que se difuminan

La línea que separa la seguridad y las redes es cada vez más estrecha, lo que ha conducido



Ángel García, responsable de la unidad de seguridad y *networking* de Arrow

a que en Arrow se diseñe una completa oferta de ecosistemas de soluciones para ofrecer

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

protección, visibilidad y gestión total en ambos mercados. Prácticamente el 100 % de los 25 fabricantes que dan forma a esta división, cuenta con una o varias soluciones que aúnan ambos mercados. "Ya no existe una diferencia, como tal, entre el mundo de la seguridad y el entorno del *networking*", explica Ángel García. En los últimos años, las marcas principales, cuyo foco de manera tradicional se localizaba en uno de los dos segmentos, han realizado adquisiciones que les han permitido ampliar su oferta. La estrategia se ha marcado en ambas orillas: fabricantes volcados completamente en la seguridad han ampliado su *portfolio* con soluciones de *wifi* o *switching*; mientras que proveedores especializados en las redes se extendían hacia aplicaciones NAC (Network Access Control), VPN, *firewall*, control y gestión de aplicaciones, o doble factor de autenticación. "Cada vez son más numerosos los clientes finales que prefieren que sea un único fabricante el que les permita tanto proteger sus sistemas como controlar lo que

sucede en su red", razona. "Y si es posible, bajo una misma plataforma de gestión".

Puntales de la división

La estrategia del área de Net&Sec reposa sobre 5 pilares fundamentales, del que el equipo humano, altamente cualificado, constituye

la base. Está integrado por profesionales comerciales que se encargan de la atención de las cuentas *enterprise* y SMB, apoyados por equipos de trabajo dedicados, en cada una de las tecnologías que constituyen la oferta del mayorista. El equipo se completa con responsables de producto y preventas espe-



PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"Hay una oportunidad extraordinaria de generación de negocio para aquellos partners que sean capaces de aportar valor y seguridad en el viaje a la nube"

cialistas en cada uno de los fabricantes y un equipo de ventas interno.

"La orientación al cliente es pilar fundamental", prosigue Ángel García. "Debemos mantenernos como su socio tecnológico de referencia en los fabricantes que distribuimos, no sólo a nivel comercial, sino también en el soporte de preventa técnico", explica. La capacitación, aplicada a través de formación oficial, en su condición de centro UVE; y la oferta de diversas fórmulas de financiación a través de Arrow ACS (Arrow Capital Solutions) son otras variables básicas.

El desarrollo de integraciones entre las 25 marcas que constituyen la oferta es tarea fundamental. "Debemos crear proyectos multi-vendor y aportar valor *end to end* a nuestros

partners". Una labor, de consolidación de la oferta, que debe conjugarse con la búsqueda de nuevos fabricantes.

La plataforma de servicios *cloud* y de soluciones de infraestructura y seguridad, ArrowSphere, señala el pilar sobre el que pivotará el futuro. Se trata de una plataforma automatizada que, por un lado, optimiza y presupuesta soluciones *cloud*, y por otro, gestiona, provisiona y factura los servicios *cloud*. Una gran parte de las marcas que conforman la oferta de Arrow, lo que incluye el área de las redes y la seguridad, ya ofrece sus soluciones en esta plataforma. "Es un modelo de negocio que es presente y, sobre todo, futuro, en el que la parte *cloud* será pieza fundamental en nuestra estrategia".

Buen balance del primer tramo del año

Ángel García hace un buen balance del primer semestre del año. En el área de la seguridad, con la urgencia de proteger los proyectos alrededor del puesto de trabajo, se han incrementado las soluciones de protección del puesto de trabajo, doble factor de autenticación, accesos protegidos VPN SSL, *cloud* y las herramientas de colaboración.

El área de las redes, también por el impulso del teletrabajo, apunta en positivo. A juicio de Ángel García, tras la urgencia, se va a consolidar esta fórmula. "Ya no sólo como algo puntual sino como una solución permanente en la que tanto los fabricantes de seguridad como los proveedores de redes tienen mucho que decir".

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO**Desarrollo del canal**

La creciente integración de las redes con la seguridad ha alcanzado al canal. "Ya no existen diferencias entre *partners* de seguridad y de *networking*", asegura Ángel García. "Aquellos integradores que tenían un enorme conocimiento en uno u otro entorno han tenido que evolucionar para ofrecer a sus clientes una solución completa que integre ambos aspectos".

Como insiste el máximo responsable de la división, ha sido la exigencia de las empresas el factor decisivo para obligar al entendimiento. "Los distribuidores deben estar capacitados para integrar ambos mundos y ofrecer un ecosistema de soluciones completas en los proyectos".

Ahora bien, ante el amplísimo abanico de marcas, ¿qué labor de consultoría debe hacer el canal frente a su cliente? Ángel García explica que la decisión está marcada por el contexto, el tipo de proyecto y las necesidades del usuario final que será, al final, quien marque

las directrices. "Optar en el desarrollo de un proyecto por una o varias marcas depende de muchos factores: el precio, qué importancia y criticidad tiene el proyecto en el área TIC del cliente, y qué apartados o áreas concretas pesan más en él", enumera. "Teniendo siempre presente que en última instancia el que va a marcar, si prefiere una o varias marcas en sus sistemas, es el cliente".

Oportunidades para el canal

La integración de ambos mundos abre vías de oportunidad al mapa de clientes de Arrow. "Deben trabajar para consolidar soluciones y productos buscando un ahorro de costes, tanto a nivel de gestión como de operación de la propia tecnología", recomienda. Durante el primer semestre de este complicado 2020 se ha asistido a una enorme

"Los integradores que sean capaces de desplegar una labor consultiva tendrán una posición privilegiada frente a sus clientes"



PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

eclosión de las soluciones de protección del perímetro de usuario, en torno al correo, *proxy cloud*, la encriptación o la gestión del dato. "Muchos clientes necesitaban, con urgencia, ir tapando parches", reflexiona. "Ahora toca pensar y planificar".

A su juicio, la labor del canal es ayudar a los clientes a tener una estrategia a largo plazo donde primen dos parámetros: sencillez y precio. "Debemos diseñar soluciones que aporten protección, sin añadir complejidad al entorno", explica. Una premisa a la que tienen mucho que aportar fabricantes con una oferta consolidada, que también se pueda consumir en modo servicio. "Y que aporten consolas centralizadas para gestionar todas las soluciones".

El precio sigue siendo un factor de decisión clave. "Los integradores que sean capaces de desplegar una labor consultiva, en la que



ofrezcan una consolidación de soluciones, tendrán una posición privilegiada frente a sus clientes".

La situación vivida en España en las últimas semanas, con la adopción masiva del teletrabajo, ha acelerado la adopción de la nube como una herramienta de ahorro de costes y de mejora de productividad. Ángel García señala que hay una clara oportunidad de *up-selling*, con los proyectos de seguridad

en fase de diseño en *cloud* pública. "Hay que explicar un nuevo concepto: el de la seguridad compartida", señala. Muchos clientes y *partners* están convencidos de que por el mero hecho de tener sus cargas en Amazon Web Services (AWS), Azure o Google ya están seguros. "Esto es un error grave, básico", alerta. "El proveedor *cloud* se encarga de la seguridad de la capa más básica (el acceso a la red, al almacenamiento y al cómputo), sin embargo, es fun-

damental saber qué ocurre con la integridad de la plataforma, de las aplicaciones, la gestión del dato, la detección y la remediación de vulnerabilidades; algo que es responsabilidad del cliente final". Un área, por tanto, donde el *partner* puede aportar valor. "Hay una oportunidad extraordinaria de generación de negocio para aquellos *partners* que sean capaces de aportar valor y seguridad en el viaje a la nube".

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"El ecosistema de *partners* tecnológicos es un elemento clave de la estrategia de seguridad y redes"

Recuerda Ángel García, responsable de la unidad de seguridad y *networking* de Arrow, que la línea que separa las redes y la seguridad es, cada vez, más difusa; con los proveedores de uno y otro lado extendiendo su oferta, para ofrecer una propuesta global. "El ecosistema de *partners* tecnológicos es un elemento clave de la estrategia de Arrow ya que permite que los fabricantes se integren de forma cooperativa y proporcionar soluciones de seguridad completas de principio a fin", explica. De esta manera los clientes disfrutarán de una seguridad más efectiva y más valor en sus proyectos de seguridad y redes.

Ángel García no olvida referirse a la oportunidad en torno al *cloud* que lo está cambiando todo. "El modelo tradicional de mantenimiento de las redes y la seguridad está en plena fase de cambio; por tanto, se hace necesario establecer alianzas estratégicas que



Ángel García, responsable de la unidad de seguridad y *networking* de Arrow

permitan a las empresas expertas en una materia abarcar toda la gama de necesidades de los clientes de forma global y, por tanto, convertirse en su socio tecnológico".

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"Aruba Central es la piedra angular de la estrategia de Aruba"

Aruba está volcada en ofrecer a sus clientes y *partners* todos los recursos tecnológicos y financieros para afrontar la situación actual, marcada por el teletrabajo y la necesidad de protección frente al auge de las nuevas amenazas. Su estrategia se basa en su plataforma Aruba Central y en una combinación de opciones financieras para que sus soluciones lleguen a todas las empresas.

En los primeros meses del año, el negocio de Aruba crecía al mismo ritmo que en el mismo periodo del año anterior, pero la crisis sanitaria y el confinamiento, que ralentizó al mercado, impactaron en su actividad de igual manera que en la de otros proveedores TI. Sin embargo, contaba con más recursos para afrontar esta situación y ayudar a sus clientes. "En Aruba estamos preparados para responder con éxito a los retos que plantea la actual situación. Tenemos músculo TI para aportar a las empresas las soluciones que necesitan y

músculo financiero para flexibilizar el acceso a nuestras soluciones a todas las empresas que lo necesiten", señala Pablo Collantes, director de canal para el sur de Europa de Aruba. En este periodo ha detectado que las soluciones más demandadas han sido los aplicativos *cloud*, la conectividad de contingencia para mantener el negocio y las soluciones de hardware para poder trabajar en casa. "El mayor reto con el que se han encontrado las empresas ha consistido en desplazar todas las operaciones a un entorno distante al de la



Pablo Collantes,
director de canal para el sur de Europa de Aruba

PORTADA

SUMARIO

ANNO

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

oficina y, en paralelo, trasladar la "existencia" de su negocio del espacio físico al mundo *online*", detalla el directivo.

Ante estos retos su respuesta ha sido "proveerles de toda la tecnología necesaria" y al mismo tiempo ha elaborado una guía que "está ayudando a las empresas a entender cómo ha de ser la solución de teletrabajo segura que demandan sus negocios", resume Collantes.

Amenazas

Aruba se ha esforzado por ayudar a las empresas a luchar contra las principales amenazas y lograr que tengan el mismo nivel de seguridad en sus oficinas que en cada localización externa. "Para ayudar a las empresas a mitigar riesgos de ataque hemos dotado a las organizaciones de soluciones de seguridad en el acceso (NAC, *network access control*)". Al extender el perímetro a cada una de las casas de los empleados se han multiplicado los riesgos.



"Uno de los mayores activos en los que los *hackers* centran sus ataques gira en torno al dato, es clave protegerlo, ya sea en el *edge*, en el lugar en el que este se genera, —dispositivos, sensores, *wearables*— o en la nube. Por eso, nos hemos esforzado en crear soluciones que operan en base a la analítica del comportamiento de la red, incluyendo herramientas de *machine learning* y *big data* para asegurar que podemos dotar a las empresas de plataformas que garanticen su seguridad "*from edge to cloud*".

Estrategia

La seguridad es uno de los pilares que sustenta su estrategia ya que "siempre ha formado parte del ADN de Aruba", recalca Collantes. Bajo este enfoque está trabajando para trasladar a las empresas la necesidad de entender los riesgos que supone no tener las soluciones de seguridad

adecuadas. Al mismo tiempo se está apoyando en Aruba Central, su plataforma que reúne sus principales soluciones y es el corazón de su negocio. "Aruba Central es la piedra angular de la estrategia de Aruba porque es la plataforma donde convergen todas nuestras soluciones, tanto de seguridad como de *switches*, de SDBranch, analítica, Meridian, etc. Es una pieza clave para poder ofrecer soluciones, más allá de la tecnología, que generen valor en nuestros clientes, algo cada vez más demandando en todos los sectores".

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

Canal

Aruba cuenta con un aliado a la hora de trasladar las ventajas de su tecnología al mercado: el canal. Su red de distribución puede disfrutar de un negocio rentable porque su política de distribución se basa en un *portfolio* completo, que se suministra en modo "as a service", un modelo de certificaciones para que sus *partners* estén preparados para responder a todas las necesidades de los clientes y un sistema de financiación flexible.

"Nuestro canal, además de con la provisión de hardware, puede generar negocio adicional con el suministro de soluciones basadas en la tecnología de Aruba que proporcionan valor añadido y capacidad de diferenciación en el mercado", destaca Collantes.

Al tener a su disposición su *portfolio* como servicio puede establecer economías de escala y ofrecer más servicios a sus clientes. A la vez, las certificaciones están ligadas al negocio y no solo a la tecnología lo que facilita que sus socios puedan lograr un mayor *expertise*.

"Estamos preparados para responder con éxito a los retos que plantea la actual situación"

Otra de las ventajas que ofrece Aruba a su red de *partners* es un modelo de financiación flexible. "Ayudamos al canal a generar oportunidades con la ayuda de nuestro departamento HPE Financial Services, flexibilizando pagos, retrasándolos u ofreciendo imaginativas formas de financiación".

Dentro de su red de distribuidores destaca el papel que juega Arrow como una figura de valor, que se ha convertido en una extensión de la compañía. "Sus comerciales y sus técnicos son realmente especialistas. Son parte de nuestra estrategia comercial y de nuestra fuerza de ventas", recalca el director de canal de Aruba.

Oportunidades

Aruba continuará trabajando los próximos meses para que su red de socios pueda aprove-

char las oportunidades que presenta el mercado. "El trabajo en casa va a dejar de ser algo excepcional. Este entorno ha de ser seguro, protegido, confiable, y en este contexto vemos muchas oportunidades".

Las empresas necesitarán tener el mismo nivel de seguridad en casa que en la oficina, lo que abre nuevas vías de negocio al canal que podrá aportar soluciones adaptadas a cada necesidad en un modelo de pago por uso.

"Si bien las empresas van a tener menos liquidez para adoptar soluciones de seguridad en el contexto actual, vamos a poder ayudarlas con la fuerza y el valor de nuestros servicios financieros. Y por otra parte, vamos a ofrecer todas nuestras soluciones en un modelo "as a service" con lo que las empresas van a pagar solo por lo que usen. Todo ello ofrece una oportunidad al canal".

PORTADA

SUMARIO

ANNO

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"Las soluciones seguras de teletrabajo van a generar muchísimas oportunidades"

Aruba augura una crisis de confianza por parte de las empresas en los próximos meses ante la necesidad de invertir para reactivar su actividad. Para ayudarles a superar esta crisis ha diseñado una serie de opciones financieras a través de la división de HPE Financial Services y, a la vez, les ofrece una serie de soluciones para afrontar con seguridad la "nueva normalidad". "Las soluciones seguras de teletrabajo u oficina en casa van a generar muchísimas oportunidades durante la segunda mitad del año", resalta Pablo Collantes, director de canal para el sur de Europa de Aruba. El canal podrá aprovechar estas oportunidades y superar su propia incertidumbre con el modelo "as a service", según avanza el directivo.



Pablo Collantes, director de canal para el sur de Europa de Aruba

PORTADA

SUMARIO

ANNO

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"Los **usuarios** y **los datos** se han convertido en el **nuevo perímetro**"

Desde su nacimiento hace cuatro años, Forcepoint siempre ha apostado por "poner a los usuarios y los datos en el centro de cualquier estrategia de seguridad", explica Elena Cerrada, *country manager* de la compañía para Iberia. En un contexto como el actual, en el que los usuarios han salido del perímetro controlado y los datos han dejado el *data center* tradicional, esta propuesta gana más sentido que nunca. Y es que poner el foco en el comportamiento del usuario permite a las compañías mantener la confianza en él y asegurarse de que no habrá brechas de seguridad, ya sean accidentales o intencionadas.

Con este panorama la propuesta de Forcepoint pasa por estar cerca de los usuarios. De esta manera se podrá analizar su comportamiento e identificar cualquier conducta maliciosa y tomar decisiones en función del riesgo. En un momento en el que el teletrabajo ha llegado para quedarse, las empresas deben estar preparadas para protegerse de cualquier amenaza, tanto externa como interna.

Cerrada reconoce que durante las primeras semanas de implantación del trabajo en remoto ha primado la continuidad de negocio, por este motivo era imprescindible invertir en conectividad. Para ello los equipos de seguridad y comunicación han trabajado para levantar VPN, lo que ha supuesto "un mecanismo de contingencia". Pero ahora toca seguir avanzando y facilitar que los usuarios puedan



Elena Cerrada,
country manager de Forcepoint para Iberia

acceder de manera segura a la información corporativa, ya estén en la *cloud* u *on premise*

PORTADA

SUMARIO









en su *data center*. Por lo que las empresas se enfrentan al reto de proteger a sus usuarios y datos allá donde estén. Este desafío pasa por tres áreas de acción. Una, la protección de los usuarios frente a amenazas externas. Dos, proteger el acceso a los datos y a la información en sí. Y tres, disponer de una organización segura a través de la protección del extremo del usuario analizando su comportamiento.

Una propuesta diferencial

Forcepoint aborda y resuelve estos retos desde una única plataforma mediante tres soluciones interrelacionadas y que se alimentan entre sí. Por un lado, está Dynamic Edge Protection que garantiza la conectividad segura con soluciones de seguridad desde la cloud. Por otro lado, Dynamic Data Protection que permite al usuario crear un canal seguro de acceso a la información corporativa y protegerla con una aplicación de políticas dinámica y adaptable en función del riesgo. Por último, Dynamic Users Protection para situar-

"Estando cerca de los usuarios podemos analizar su comportamiento e identificar cualquier acción maliciosa"

se en el lado del usuarios y analizar su comportamiento mediante indicadores de riesgo. Así las empresas pueden tomar decisiones de acuerdo al mismo.

Pero hay otros elementos diferenciadores en su propuesta. Como explica Cerrada la compañía es "extremadamente flexible, lo que permite a nuestros clientes crecer o decrecer bajo demanda y evolucionar con la tecnología". Asimismo, ofrecen soluciones híbridas con las que se pueden adaptar a las necesidades de cualquier cliente y proporcionan una seguridad dinámica y adaptativa al riesgo, "algo que es único en el mercado".

La estrategia de canal

Su plan para el canal pasa por dar respuesta a todos los retos de seguridad del mercado

en este caso en España y Portugal. Lugares, en los que como reconoce Cerrada, "el canal juega un papel esencial para el éxito y el crecimiento del negocio de nuestros clientes". Forcepoint tiene una cultura de colaboración estrecha con el objetivo de aportar a sus socios un valor único y diferencial. Esta estrategia se sustenta en varios pilares como potenciar entre sus *partners* principios sencillos, pero "muy efectivos como la simplicidad, la transparencia o ser lo más predecibles y rentables posibles". Así como aunar el compromiso de su fuerza de ventas con el canal y su programa; de esta manera se mejora la eficiencia de la parte operativa. "Buscamos la excelencia en los servicios de soporte al canal", comenta la directiva. Además, la compañía ha creado un nuevo plan

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

de incentivos que va a permitir su motivación y su enfoque al éxito conjunto.

En este punto cabe destacar que Forcepoint y Arrow han firmado hace pocos meses su acuerdo de distribución. Cerrada reconoce la amplia oferta y experiencia que el mayorista tiene en el mercado de la seguridad y lo considera "un socio valiosísimo en el sector, porque las amenazas van a aumentar y lo harán en los mercados de IoT, cloud, IA, analytics y DevOps", segmentos en los que Arrow cuenta con capacidad para dar respuesta a todos los retos que vayan surgiendo.

Análisis de 2020

En los primeros meses de este año "la transformación digital ha pegado un acelerón tremendo, con la seguridad como estandarte",



afirma Cerrada. Esto ha dado como resultado la ampliación del mercado de la seguridad. En Forcepoint se muestran "satisfechos" de ver cómo la seguridad está cada vez más embebida en cualquier proyecto desde el inicio. Además, como señala la directiva, en España la seguridad se ha convertido en un elemento clave en la digitalización, y la concienciación ha evolucionado mucho. Tanto que los CISO

se han convertido en una figura imprescindible en una empresa. En este primer tramo de 2020 han experimentado un mayor crecimiento las soluciones orientadas a garantizar la conectividad y a proteger tanto a los usuarios como la información y el acceso a ella. Mientras que las oportunidades para lo que resta de año las asocia a las pymes, mid market y grandes cuentas. "En estas tres áreas estamos creciendo" afirma. Asimismo, resalta

la gran complejidad que se están encontrando sus clientes y socios a la hora de gestionar la seguridad. En este sentido la compañía quiere ayudarles a simplificar su operativa de seguridad a través de "nuestras soluciones con flexibilidad tecnológica, operativa y financiera para adaptarnos a su estrategia de protección del cloud al ritmo que lleve cada uno de ellos", matiza.

PORTADA

SUMARIO

NOW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"Ayudar a los clientes a simplificar su operativa de seguridad apostando por un modelo híbrido"

Estamos en un contexto en el que la transformación digital avanza de forma acelerada y en el que los usuarios están trabajando desde casa. Esto provoca que el perímetro tradicional haya desaparecido, convirtiéndose los usuarios y los datos en ese nuevo perímetro. Lo que supone nuevos retos para los que las empresas deben estar preparadas.

Elena Cerrada, *country manager* de Forcepoint para Iberia, habla sobre "un momento único en el que el canal tiene mucho que aportar". Hace referencia a las dificultades que socios y clientes se encuentran cuando tienen que gestionar su seguridad y estas complejidades se reflejan en todos los procesos que la compañía está acometiendo de migración al *cloud*.



Elena Cerrada, *country manager* de Forcepoint para Iberia

PORTADA

SUMARIO

NGFW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

La **ciberseguridad, imprescindible** en cualquier proyecto de **transformación digital**

Fortinet se encuentra inmerso en el desarrollo de su nuevo programa de canal. Su intención es fomentar la especialización de sus *partners* e impulsar nuevos modelos de negocio basados en la nube para que aprovechen las nuevas oportunidades que presenta el mercado y aportar valor al cliente final.

El auge del teletrabajo y la necesidad de acceder a las herramientas corporativas han marcado los últimos meses desde el punto de vista de la ciberseguridad y han obligado a las empresas a controlar el acceso a su red y a sus aplicaciones. Ante este panorama, Fortinet ha puesto a disposición de sus clientes soluciones de doble factor de autenticación,



Guillermo Sato, director de canal de Fortinet en España y Portugal

que se integran con los directorios activos de las empresas, para facilitar el control. Además, su gama NGFW puede operar con soluciones estándar para crear el acceso remoto sin ne-

cesidad de activar ninguna licencia adicional, lo que hace que "el TCO sea muy competitivo", según señala Guillermo Sato, director de canal de Fortinet en España y Portugal.

PORTADA

SUMARIO

NOW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

La protección de los accesos a los entornos corporativos y el auge de las soluciones de rápido escalado y bajo TCO basadas en las nubes públicas han sido dos impulsores del negocio de la seguridad y han llevado a Fortinet a intensificar el trabajo con otro tipo de *partners* como los MSSP (managed security service providers) o los que denomina "*market place*", que basan su modelo de negocio en los *public cloud providers*.

A la vez, Fortinet se ha preparado para atender la demanda que está generando la situación actual de vuelta a la actividad. "La ciberseguridad ha tomado aún más relevancia si cabe y se ha convertido en un "*topic*" que nadie deja de lado en cualquier proyecto de transformación digital en esta nueva normalidad en la que empezamos a entrar", añade Sato.

Estrategia

La estrategia que está desarrollando para atender las nuevas necesidades de las empresas en el contexto actual se basa en su ar-



"Fortinet es sinónimo de canal"

quitectura Security Fabric, un concepto que presentó en 2016 y que reúne un conjunto de soluciones que trabajan de forma integrada compartiendo toda la información para reaccionar de forma automática y en tiempo real a los ataques multivector.

Este enfoque aporta control y visibilidad, de

extremo a extremo, de todo el perímetro de seguridad y, según recalca Sato, simplifica la gestión y la operación del día a día de los equipos TI y de seguridad.

Al mismo tiempo, otro foco estratégico para Fortinet es la seguridad en la nube. Está fomentando que parte de su red de *partners* se especialicen en este área y, además, está captando nuevos socios "*cloud natives*".

Los pilares de su estrategia de seguridad en la nube son la integración nativa con los *public cloud providers*, lo que permite que sus *partners* puedan ver el detalle de lo que activan y puedan gestionarlo sin necesidad de ningún desarrollo; la disponibilidad de las soluciones bajo la fórmula BYOL o en modo PAYG en los *marketplaces* de los *cloud providers*; y el enfoque Security Fabric en el entorno de la nube.

Fortinet también está apostando por ofrecer una solución SD-WAN segura, lo que abre nuevas oportunidades de negocio a sus socios del canal.

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO**Programa de canal**

Para aportar a cada *partner* lo que necesita ha rediseñado su programa de canal con el fin de estrechar su trabajo con sus socios. "Fortinet es sinónimo de canal. Siempre lo ha sido y lo seguiremos siendo", recalca Sato. El trabajo con sus distribuidores se basa en la confianza y en el apoyo constante tanto en su capacitación como en la generación de nuevas oportunidades. "Somos conscientes de que cada *partner* es distinto y hemos acomodado nuestro programa para ofrecer mucho más apoyo a cada tipo de *business model* y apoyar al máximo su especialización para maximizar el éxito conjunto", subraya.

Su programa establece el nivel de compromiso con la cifra de negocio anual y las certificaciones que tienen que alcanzar los *partners*, aunque lo más nuevo es que, junto al integrador tradicional, contempla dos nuevas figuras: la del MSSP y del *marketplace*. "Por primera vez en nuestra historia, un *partner* puede contemplar un tipo, dos o los tres bu-



business models de forma conjunta", destaca el director del canal de la compañía.

Además, el programa fomenta la especialización para que Fortinet identifique a los *partners* que destacan en Datacenter, SD-WAN, Secure Access & Sd-Branch y Dynamic Cloud.

Relación con Arrow

Dentro de su red de *partners*, Arrow está jugando un papel clave no solo por su labor de distribución y su condición de centro de formación oficial, sino por el trabajo que está realizando para afianzar su propuesta dentro

del mercado de la pyme. "Arrow es una pieza clave para consolidar el éxito que estamos teniendo tanto en crecimiento como en la expansión del *market share* en uno de los segmentos claves para nosotros: el SMB".

La labor de su equipo de preventa, que asesora, resuelve dudas y ayuda en las pruebas a los *partners*, ha sido fundamental para alcanzar en los últimos años un crecimiento sostenido superior al 20 %.

Próximas acciones

El trabajo con Arrow será una constante en la segunda mitad de este año para ayudar a sus *partners* a aprovechar las oportunidades de negocio que presenta el mercado SD-WAN y la seguridad que necesita la transformación digital. Su intención es seguir impulsando la especialización y avanzar en el desarrollo de los distintos modelos de su programa de canal, dando prioridad a la oferta de seguridad en modo gestionado que mueven los MSSP y al negocio a través de los *public cloud providers*.

PORTADA

SUMARIO

NOW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

Fortinet está preparado para aportar valor y soluciones al mercado

Fortinet ha cubierto la demanda de seguridad que ha generado el auge del teletrabajo y está preparado para seguir aportando soluciones y valor al mercado con el fin de seguir creciendo. "Nos van a permitir seguir creciendo la parte de SD-WAN y todo lo relacionado con proteger la transformación digital", resalta Guillermo Sato.

La compañía ha renovado su programa de canal recientemente y está apostando por fomentar las soluciones de seguridad gestionadas por el canal MSSP y las soluciones del canal *public cloud provider*. Su intención es apoyar al canal con nuevas herramientas para que puedan sumarse a estos nuevos modelos de negocio y seguir creciendo por encima del mercado.



Guillermo Sato, director de canal de Fortinet en España y Portugal

PORTADA

SUMARIO

NOW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

ixia
A Keysight Business

Huawei ofrece **soluciones avanzadas** para impulsar la **transformación digital**

En los últimos meses la transformación digital se ha acelerado por la necesidad de las empresas de mantener su actividad. Las TIC han sido el pilar fundamental de muchas compañías que habían iniciado su digitalización y que han tenido que avanzar en un tiempo récord. En este proceso, Huawei ha puesto a disposición del tejido empresarial y de sus socios del canal un conjunto de soluciones que combinan conectividad, computación y almacenamiento. Y, de cara a los próximos meses, potenciará esta propuesta de la mano de su red de distribución con el fin de seguir creciendo.

La situación excepcional de los últimos meses ha cambiado el concepto del trabajo y de los negocios, dando un mayor protagonismo a las TIC. Este hecho ha demostrado que la

tecnología ha permitido mantener la actividad e incluso potenciar la digitalización de muchas empresas. "La adaptación tecnológica ha sido rápida, en la mayoría de los casos,

porque los cimientos ya estaban ahí. Por lo tanto, en términos generales, esto indica que los planes de transformación digital, aunque ya presentes en buena parte de los sectores



Victor Jiménez,
CTO de la división Enterprise BG de Huawei España

PORTADA

SUMARIO

ANOW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

se revisarán y acelerarán", señala Víctor Jiménez, CTO de la división Enterprise BG de Huawei España. Huawei está afrontando esta situación con el enfoque y la estrategia que está desarrollando en los últimos años que gira en torno a la conectividad, la inteligencia y el *cloud*. La comunicación y la conectividad son la base para las empresas ya sea en la oficina, en el hogar o en otros lugares, mientras que la inteligencia y la nube están ganando terreno a la hora de gestionar los negocios de manera eficiente. "El uso de herramientas de inteligencia artificial y computación eficiente no debe estar presente únicamente en el CPD, sino en la mayoría de los elementos de la red y en los dispositivos de los usuarios", indica Jiménez.

Al mismo tiempo, dentro de su propuesta la seguridad está presente en todos los ámbitos de su actividad.



"Los planes de transformación digital se revisarán y acelerarán"

Tecnologías

Huawei ha detectado que el mercado está abordando la transformación digital desde un punto de vista global, dejando de lado las so-

luciones aisladas y afrontando el proceso de manera coordinada. Entre las tecnologías que acaparan el interés y que tirarán de la demanda figuran las relacionadas con la conectividad inalámbrica como *wifi 6* y la tecnología 5G; la convergencia LAN-WAN que facilitará la extensión de los entornos de trabajo con independencia de la ubicación; la telemetría y la inteligencia

artificial que permiten conocer el estado en tiempo real de los sistemas y la arquitectura basada en *cloud*.

El proveedor combina estas tecnologías para ofrecer una oferta que engloba computación, comunicaciones y almacenamiento de datos.

Canal

Este conjunto de soluciones ofrece una ventaja importante al canal que puede ofrecer una propuesta completa. Para Huawei su red de

PORTADA

SUMARIO

ARROW

 aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET


 ixia
A Keysight Business


distribución es una pieza clave y para lograr el éxito conjunto basa la relación con sus *partners* en la sencillez y la rentabilidad. Para lograr esta rentabilidad mantiene un marco de incentivos competitivo e invierte en su ecosistema de socios del canal.

Un aspecto que también cuida es la formación con el fin de mejorar sus habilidades y que tengan la opción de extender sus servicios.

Dentro de este ecosistema de socios destaca la labor de Arrow como mayorista de valor. "Ofrece a nuestros *partners* la capacitación y servicios necesarios para afrontar los retos de TI a los que se enfrentan día a día. Esto se traduce en tranquilidad para los clientes a la hora de invertir en nuevos proyectos y continuidad de negocio", resalta el directivo.

Oportunidades

El proveedor señala que la aceleración de la transformación digital que se ha producido en los primeros meses de este año tendrá continuidad en la segunda mitad del ejercicio y

"Nuestra solución Dorado V6, basada en almacenamiento All-Flash, permite gestionar a una enorme velocidad el incremento de datos"

generará nuevas oportunidades para el canal sobre todo por la necesidad de conexiones fiables y la necesidad de organizar y gestionar los datos generados.

Huawei señala varias líneas de productos que tienen más potencial y que impulsarán el crecimiento. Una de ellas es la de las soluciones inalámbricas, fáciles de desplegar y diseñadas para cubrir la necesidad de movilidad de los usuarios. "Para las empresas, *wifi 6* abre nuevas posibilidades que simplemente no eran posibles en versiones anteriores", recalca Jiménez.

Otra de las líneas de soluciones que tendrán más impacto en el mercado en los próximos meses son las relacionadas con la velocidad en la gestión del dato en los CPD. "Nuestra solución Dorado V6, basada en almacenamiento

All-Flash, permite gestionar a una enorme velocidad el incremento de datos, especialmente el vídeo", añade.

Junto a estas soluciones, Huawei cree que la capa de gestión basada en la inteligencia artificial, que permite mejorar la eficiencia en las operaciones, reducir fallos y anticipar las acciones de optimización, será otra vía de crecimiento. "Esto lo ofrecemos en productos como CampusInsight y FabricInsight".

Estas soluciones estarán en la agenda de las empresas y Huawei recomienda a sus *partners* confiar en su propuesta y apoyarse en la red mayorista para "trabajar de manera conjunta este tipo de oportunidades y poder dar continuidad a sus negocios y a los de sus clientes".

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

Soluciones inteligentes y el trabajo con su canal, el foco de Huawei para los próximos meses

Huawei seguirá trabajando para seguir aportando soluciones a las nuevas necesidades que tienen las empresas en su proceso de transformación digital. Víctor Jiménez, CTO de la división Enterprise BG de Huawei España, anuncia que se focalizarán en las soluciones inalámbricas y en dotar de más capacidad de almacenamiento al CPD, sin olvidar a la inteligencia artificial. "Vamos a implementar inteligencia artificial en todo", resalta.

Este *portfolio* de soluciones y el trabajo de sus mayoristas, entre los que Arrow es pieza fundamental, serán los mejores apoyos para que su red de socios pueda atender la demanda de los clientes, según resalta el directivo.



Víctor Jiménez, CTO de la división Enterprise BG de Huawei España

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"Threat Simulator y BreakingPoint marcan nuestra propuesta de valor"

¿Saben las empresas si sus inversiones en seguridad están dando resultado? ¿Son conscientes del retorno de inversión que estas herramientas le proporcionan? En un contexto en el que los *hackers* han desplegado todo su armamento, aprovechando las debilidades derivadas del teletrabajo, se ha vuelto imprescindible conocer el alcance de las medidas de seguridad implantadas. Adolfo de Lorenzo, *regional sales manager* de Ixia/Keysight Technologies, cree que la clave en estos momentos es averiguar los resultados obtenidos y para ello "es importante realizar test que nos aporten esta información".

De Lorenzo apunta que el verdadero problema, independientemente de las cantidades invertidas, "es saber si la inversión da resultados y ofrece la mejor protección". Porque sin esta información es imposible saber si están siendo rentables o hay que incrementarlas. Además, el directivo añade que se ha experimentado un incremento de los ataques de

phishing y *malware* en los últimos meses. Y recalca que, aunque los ciberdelincuentes no han cambiado su forma de trabajar, sus técnicas evolucionan y avanzan.

Una propuesta completa

Actualmente el mercado de la seguridad tiene una gran variedad de empresas especialis-



Adolfo de Lorenzo,
regional sales manager de Ixia/Keysight Technologies

tas, por lo que destacar u ofrecer un servicio diferenciador es cada vez más complicado.

PORTADA

SUMARIO

ANW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

Pero la propuesta de valor de Ixia se basa en "cubrir todo el ciclo de vida". Esto significa que su oferta es capaz de dar soporte a los equipos de diseño y desarrollo de producto, a los que se encargan de las pruebas previas al despliegue y a los que operan las redes en producción. El pilar de este plan es su Application & Threat Intelligence Research Center, "un centro de investigación donde consolidamos todo el conocimiento sobre las principales amenazas de seguridad a nivel mundial", explica de Lorenzo.

Pero dentro de la amplia oferta de Ixia destacan Threat Simulator y BreakingPoint. Ambas soluciones se basan en la realización de pruebas activas de seguridad sobre cualquier entorno. A través de su *dark cloud* emulada, la compañía simula y lanza ataques del mundo real para exponer, de manera segura, brechas de seguridad, configuraciones erróneas y problemas en las políticas.

En concreto, nuestro reciente lanzamiento Threat Simulator, "está enfocada a la parte



"Es necesario hacer test para saber si las medidas de seguridad están funcionando como esperamos"

de operaciones, es decir, 24/7 probando los entornos de seguridad", afirma de Lorenzo. El funcionamiento es sencillo: los agentes de Ixia se sitúan dentro del entorno del cliente y desde su *dark cloud* envían ataques. De esta manera puede medir la eficiencia de las medidas de seguridad que el cliente tiene

implantadas y se consiguen datos sobre la eficacia de la estrategia de seguridad. En el caso de que la herramienta encuentre alguna brecha "proporcionaremos consejos a los equipos de seguridad para que puedan mejorar sus políticas de seguridad", apunta el directivo.

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO



La propuesta de Ixia también aborda la seguridad en la nube porque como admite de Lorenzo "el despliegue en la nube es fundamental, ya que aporta la flexibilidad necesaria para flexibilizar las arquitecturas, reducir costes y proporcionar mejores servicios". En este sentido las soluciones de la compañía garantizan la visibilidad reduciendo la complejidad.

Valor añadido del canal

El negocio *enterprise* de la organización "está basado al 100 % en el canal" como remarca

"La propuesta de Ixia cubre todo el ciclo de vida dando soporte a los diferentes equipos"

el directivo. Un canal que aporta valor añadido con la fusión entre "nuestra solución y la de nuestros socios tecnológicos" y ofrecer así una propuesta que responda a las necesidades de los clientes. En este tándem Arrow

aporta "su alcance y gran conocimiento en áreas prioritarias para Ixia, tales como la seguridad", resalta. Además, el mayorista complementa la estrategia *go to market* de la compañía a través de una serie de servicios.

Analizando el 2020

De Lorenzo reconoce que a pesar de la difícil situación "Ixia ha cumplido los objetivos de ventas marcados" y resalta los buenos resultados obtenidos en sectores como las grandes compañías empresariales, las cuentas gubernamentales y en el sector financiero.

De cara a la segunda mitad del año la organización quiere fomentar el uso de sus herramientas, Threat Simulator y BreakingPoint, porque "es una propuesta que puede completar la oferta de nuestros clientes complementándola con la realización de pruebas activas", apunta de Lorenzo. Por eso Ixia ofrece durante siete días una [prueba de concepto](#) totalmente gratuita de su solución Threat Simulator.

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"La propuesta de Ixia complementa la oferta de seguridad de los clientes con la realización de pruebas activas"

La propuesta de Ixia tiene dos funcionalidades claras, por un lado, la **visibilidad**, y por otro, los test. La compañía quiere aplicar, en el entorno de la seguridad, sus más de 15 años de experiencia en estas áreas. Porque como explica Adolfo de Lorenzo, *regional sales manager* de Ixia/Keysight Technologies, "es dónde hemos visto oportunidad de negocio tanto para nosotros como para nuestros *partners*".

Ixia pone a disposición de sus socios tecnológicos una "oferta redonda", complementada con la realización de pruebas activas. De esta manera los *partners* ofrecen a sus clientes no solo las soluciones de defensa, sino que también les brindan la opción de comprobar la funcionalidad de dicha herramienta.



Adolfo de Lorenzo, *regional sales manager* de Ixia/Keysight Technologies

PORTADA

SUMARIO

NOW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"La gran **apuesta** de **Trend Micro** es la **nube**"

En el entorno de la nube, asegura Meritxell Pijoan, *channel account manager* de Trend Micro, aplica una doble "erre". "Para las empresas, su adopción es un riesgo y, a la vez, un reto". Una doble labor, a la que deben aplicarse con tino, y en la que cuentan con el foco de la marca en este entorno para blindar su protección. "La gran apuesta de Trend Micro es la nube", explica. "Nos encargamos de proteger todos los vectores que pueden constituirse en las puertas de entrada a las amenazas, lo que incluye el puesto de trabajo, el correo electrónico, el centro de datos y la red".

La estrategia de protección de los entornos *cloud*, en los que las empresas elevan sus cargas, debe ser completa. "Hay una línea muy fina entre la adopción de la nube y hasta dónde alcanza la seguridad nativa", recuerda. Por ello, la estrategia de Trend Micro abarca la protección de estos entornos cambiantes, que debe incluir la protección de los equipos DevOps, asegurando el cumplimiento de la normativa vigente y manteniendo las mejores prácticas.

Pijoan reconoce que muchas empresas cuentan con un plan estratégico, enfocado a la nube, lo que ha repercutido, tanto en un incremento de sus soluciones en torno al centro de datos como en todo lo que tiene que ver con la nube pública. "El entorno de protección y *compliance* en la nube pública, tanto en Amazon Web Services (AWS) como en Azure; y la protección de herramientas colaborativas como Office365 y Gsuite, han sido las áreas que más crecimiento han experi-



Meritxell Pijoan,
channel account manager de Trend Micro

mentado en el primer tramo del año", evalúa. Junto a ello, la responsable de canal observa

PORTADA

SUMARIO

NOW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

un interés, creciente, en torno a sus soluciones para proteger los entornos de OT.

Muestra de este foco en la nube ha sido la compra de Cloud Conformity, una empresa australiana, líder en el sector, que "garantiza que la adopción de la nube se haga con las mayores garantías y cumpliendo con la normativa adecuada", explica.

Situación excepcional

La situación excepcional que se ha vivido en los últimos meses, como consecuencia de las medidas adoptadas para frenar la pandemia de la covid-19, con el incremento del teletrabajo, el uso intensivo de plataformas digitales y el alto consumo de Internet, ha provocado un incremento de los ataques por parte de los *hackers*. "Los principales riesgos se están

generando a través de herramientas de colaboración, como es el caso del correo electrónico, la compartición de archivos o la mensajería instantánea, entre otros", recuerda.

El *phishing*, con el objetivo principal del robo de credenciales, sigue siendo el ataque estrella. "Sin olvidarnos del *ransomware*, los ataques de suplantación de identidad o de fraude al CEO, la navegación, el *shadow IT* (debido al uso masivo de herramientas de compartición en la nube que no están sujetas a la protección corporativa) o el Bring Your Own Device (BYOD)", enumera.

Un panorama de riesgos que también ha conducido a una mayor inversión por parte de las empresas. Meritxell Pijoan reconoce que



"Protegemos todos los vectores que pueden constituirse en las puertas de entrada a las amenazas, lo que incluye el puesto de trabajo, el correo electrónico, el centro de datos y la red"

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

se están desarrollando proyectos de transformación digital, que incluyen la protección de los mismos. "Se ha observado una mayor implementación de VPN y de la protección de la navegación a través de *proxys*", asegura. Se ha observado una mayor migración a Office 365, con un incremento de la protección, no solo de esta *suite* y del correo electrónico que incluye, sino también de herramientas de almacenamiento, como Dropbox. "Han aumentado los proyectos de virtualización del puesto de trabajo y la protección de los mismos".

Importancia del canal

El canal es pieza imprescindible en el negocio de Trend Micro. "Estamos 100 % enfocados a él", señala. "Nuestro compromiso es ayudarle a crecer en margen y en facturación. Si crece Trend Micro, crece el canal; un aspecto fundamental para tener la capilaridad necesaria, conseguir clientes satisfechos y un recurrente año tras año".

"La protección de herramientas colaborativas como Office365 y Gsuite ha sido una de las áreas que más crecimiento ha experimentado en el primer tramo del año"

Arrow es puntal del canal mayorista para "dar un servicio personalizado, autónomo y ágil", explica. "Es una clara extensión de Trend Micro". El objetivo "es detectar las necesidades de cada *partner*, dar una formación dedicada y construir una relación y un modelo de negocio que se adapte a las necesidades de cada *reseller*".

Mirando al segundo tramo

Trend Micro cerró 2019 con un crecimiento exponencial en el mercado español que se ha mantenido en el primer trimestre de este año. "La seguridad sigue siendo un mercado en auge y el interés creciente de las empresas para mantener seguro su entorno de teletrabajo nos mantiene optimistas para cerrar 2020, a pesar de la situación excepcional que vivimos, de forma exitosa".

Pijoan índice en las oportunidades que presenta la adopción de la transformación digital. "Es el momento de estar cerca de los clientes para que nos consideren su asesor de confianza, lo que nos permita dotar de seguridad a los entornos de teletrabajo", explica. La responsable de canal sigue observando una enorme oportunidad en torno a la protección de las herramientas colaborativas, así como el incremento de la seguridad en el centro de datos (parcheado virtual) y de la nube híbrida. "Sin olvidar las crecientes necesidades de los entornos productivos y de OT".

PORTADA

SUMARIO

NOW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight BusinessTREND
MICRO

"El asesor perfecto para la protección de los proyectos de transformación digital es el canal"

Foco en proteger los proyectos de transformación digital que se han desarrollado en España de la mano del teletrabajo. Ese es, sin duda, uno de los objetivos de Trend Micro para la segunda mitad del año. "Debemos ayudar a mitigar los riesgos que estos despliegues han abierto en las empresas", explica Meritxell Pijoan, *channel account manager* de Trend Micro. Sin olvidar el *cloud*. "Están migrando a entornos de nube pública y debemos también acompañarlas en estas migraciones".

Unos retos en los que el canal tiene que seguir ejerciendo como el consejero de las empresas. "Debe estar cerca de sus clientes, proponiéndoles las soluciones que mejor se ajusten a lo que necesiten".



Meritxell Pijoan, *channel account manager* de Trend Micro

PORTADA

SUMARIO

ARROW

aruba
a Hewlett Packard
Enterprise company

Forcepoint

FORTINET

HUAWEI

ixia
A Keysight Business

TREND
MICRO

Marcas distribuidas por **Arrow** en su división de *networking* y seguridad



ARROW | Avenida de Europa, 21, Parque Empresarial La Moraleja - 28108 Alcobendas, Madrid
Telf +34 91 761 21 21 - marketing.ecs.es@arrow.com