

El mayorista juega un papel clave en la relación entre *partners* y fabricantes

# V-Valley o cómo combinar personas y soluciones para liderar el mercado de la ciberseguridad



La ciberseguridad ha sido, junto a la nube, el gran vector de crecimiento de V-Valley Iberia en su último año fiscal. El mayorista de valor lleva años apostando por este mercado para el que ha desarrollado una sólida estrategia basada, por un lado, en la creación de un equipo de expertos y, por otro lado, en disponer de un amplio catálogo de soluciones con el que dar respuesta a las necesidades de su ecosistema de canal. Una combinación perfecta que le ha permitido convertirse en un jugador especializado en el complicado mercado de la ciberseguridad.

Olga Romero

Actualmente la seguridad se ha convertido, como asegura David Gasca, *marketing unit manager Cibersecurity* en V-Valley, "en un elemento clave para la supervivencia y la evolución de las empresas". Un pilar fundamental que obliga a las compañías, "a pesar de que el mercado no invite a un consumo despreocupado", a cubrir áreas que son críticas para su producción ya que es la única manera de "seguir evolucionando y adaptándose a las nuevas tecnologías", afirma.

Sin embargo, la seguridad también se ha convertido en un dolor de cabeza para los equipos de TI debido al alto nivel de sofisticación de los ciberataques. Un complicado escenario para el que "tenemos que evolucionar, protegernos y acompañar a los partners", comenta Gasca. Evolución que, por suerte, ha experimentado el mercado de la seguridad en los últimos tiempos.

Este progreso se puede entender como la respuesta lógica de fabricantes y proveedores a los cada vez más sofisticados y dirigidos ata-

"La protección se ha complicado muchísimo por eso tenemos que poner herramientas cada vez más complejas para protegernos y las empresas deben aplicar una política de confianza cero"

ques. "Las amenazas que nos preocupan hoy en día son los ataques dirigidos", señala Gasca, porque, como explica, ya no se hacen ataques masivos para probar suerte, sino que los *hackers* estudian a sus víctimas y conocen perfectamente qué tipo de protección emplean y cuáles son sus brechas de seguridad.

Además, el directivo recuerda que los empleados ya no se encuentran dentro de un perímetro definido que es más fácil de proteger. "La



David Gasca,  
*marketing unit manager Cibersecurity en V-Valley*

protección se ha complicado muchísimo por eso tenemos que poner herramientas cada vez más complejas para protegernos", indica, e insiste en que no solo se trata de proteger la red o el perímetro, sino que "las empresas deben aplicar una política de confianza cero".

En V-Valley son conscientes de la complejidad que entraña este nuevo entorno y por eso, "como mayorista de valor trabajamos para en-



Alberto López,  
director de la división de seguridad de V-Valley

contrar las soluciones más adecuadas para que nuestros *partners* garanticen la seguridad de sus clientes", asegura. Pero el mayorista no solo busca las herramientas, sino que, en su objetivo de ofrecer el mejor y más completo servicio a sus socios, "nos formamos en las nuevas tecnologías y formamos a nuestros *partners* para que tengan el conocimiento necesario para desplegar dichas tecnologías", comenta Gasca.

"En ciberseguridad importan las herramientas, pero también es fundamental contar con personas que conozcan las soluciones para dar un soporte adecuado"

### Un catálogo colaborativo

En los últimos años V-Valley ha conseguido convertirse en un actor especializado en el mercado de la ciberseguridad. Un logro que se debe, en gran parte, a las personas. "En ciberseguridad importan las herramientas, pero también es fundamental contar con personas que conozcan las soluciones para dar un soporte adecuado", asegura Alberto López, director de la división de seguridad del mayorista. Convicción que llevó a V-Valley a crear, hace años, un equipo humano con amplia experiencia en el sector de la ciberseguridad.

Actualmente este equipo de expertos se complementa con gente joven que está empezando su carrera en el sector y con un só-

lido catálogo de soluciones. Unas herramientas tecnológicas que, siguiendo la manera en la que V-Valley entiende la ciberseguridad, deben colaborar entre ellas con el objetivo de proporcionar una respuesta eficaz y eficiente frente a las amenazas. Y es que el mayorista ve la ciberseguridad como un elemento colaborativo.

"Nosotros intentamos no hablar de marcas, sino de soluciones porque es posible que con un fabricante cubramos un par de huecos, pero para un tercer hueco necesitamos a otro fabricante", detalla López. En este sentido el responsable de la división de seguridad de V-Valley añade que "nuestro trabajo es proponer soluciones innovadoras y ser objetivos para ofrecer siempre la herra-

mienta que mejor se adapte al cliente y a sus necesidades".

En cuanto a la estrategia de canal de la compañía cabe destacar la especialización como piedra angular. "En V-Valley trabajamos el espectro entero del canal", apunta Gasca, motivo por el cual el mayorista cuenta con equipos especializados para cada tipo de *partner*. Esta especialización les permite, además, disponer de soluciones adaptadas a cada segmento de mercado al que se dirige su ecosistema. "Nos gusta ofrecer la mejor y más adecuada tecnología para cada socio y que les permita formarse, dar valor y ganar dinero con estas soluciones", añade.

Otros dos pilares fundamentales en esta estrategia de canal son, por un lado, la formación y, por otro lado, el pago por uso, un modelo en el que algunos *partners* tradicionales están intentando desarrollar mientras que otros han nacido ya en él. Por eso la manera en la que el mayorista trabaja con ellos es totalmente diferente.

En cuanto a la formación, tal y como explica Gasca, "a través de la V-Valley Academy ponemos a disposición de nuestros socios un amplio abanico de recursos y formaciones para que se capaciten".

### Acercando las ayudas del Kit Digital

En V-Valley saben que los fondos NextGenerationEU, que en España están llegando a las pymes a través del programa de ayudas Kit Digital, son una oportunidad única para que el tejido empresarial español impulse su digitalización. Por este motivo el mayorista, en colaboración con sus principales fabricantes, ha diseñado una oferta de productos y servicios con el objetivo de facilitar a sus *partners*

la gestión del Kit Digital e incluso ayudarles a convertirse en agentes digitalizadores.

"Los fondos europeos son una realidad y hay un gran interés en ellos tanto por parte de las empresas como de los clientes", asegura Gasca. El directivo explica que el mayorista se ha asociado con diferentes consultores para que, a través de la formación, "nuestros *partners* conozcan las herramientas que hay, la disponibilidad y se acrediten como agentes digitalizadores". Para Gasca "aprovechar estos fondos, hacerlos visibles al canal y tener el soporte de los grandes expertos con los que trabajamos es una gran oportunidad".

V-Valley  
[v-valley.es](http://v-valley.es)

Acceda al vídeo de la entrevista desde el siguiente código QR



**Sólido catálogo, expertos y especialización: el tridente ganador de V-Valley para el mercado de la ciberseguridad**

