

Educando al canal en modelos 360

La educación marca el futuro de las sociedades. Un área que, desde hace años, ha transformado sus espacios y sus modelos de enseñanza (y aprendizaje) gracias a la implantación de las TIC. En el último año, estos procesos de digitalización se han acelerado. Primero, para mantener la enseñanza en el curso 2020-2021, haciendo frente a lo vivido durante el 2020, y ahora, para dotar a los proyectos educativos de una mayor profundidad. El canal TIC es clave en estos despliegues. Tech Data, para ayudar a sus distribuidores en esta crítica tarea, diseñó "Espacio Educación", un portal que reúne todos los recursos necesarios para desplegar un modelo 360 en las aulas. Un espacio en el que participa activamente Samsung, una de sus marcas de referencia en este apartado.

Marilés de Pedro



El canal que se dedica al desarrollo del mercado educativo atesora una enorme especialización. Observado el carácter estratégico de este apartado, los distribuidores deben desplegar en los proyectos educativos un modelo 360. "Además del suministro de dispositivos, esencial, es clave que puedan ofrecer formación, tanto en las herramientas que han implantado como en las metodologías", enumera Diego Granja, *education sales manager* en Samsung. "Y dar alternativas en *renting* y en torno a la posibilidad de recompra de los dispositivos", completa. "Para tener éxito en este mercado, el *partner* debe desplegar un modelo 360".

"Espacio Educación"

Para ayudar al canal a desplegar este completo modelo, Tech Data cuenta con "Espacio Educación", un portal que reúne toda su oferta educativa, compuesta por soluciones y servicios de sus principales fabricantes, que abarcan áreas como la nube, los entornos audiovisuales, los dispositivos y los periféricos. "Aglutinamos

en un único punto toda nuestra oferta, lo que facilita el acceso del canal a todos nuestros recursos, para afrontar con garantías cualquier proyecto de educación", señala Xavier Piqueras, *mobile & CE senior manager* de la división EndPoint Solutions (EPS) de Tech Data.

Siempre ha sido relevante el negocio de la educación en el mayorista. Un negocio vinculado no solo con los centros de enseñanza (Primaria, ESO y Bachillerato) y las universidades, sino con todos los espacios consagrados a este fin (aulas de formación de las empresas, academias, etc.). "A partir del pasado año, por el impulso de la digitalización en el sector para salvar las medidas que se pusieron en marcha para frenar la pandemia, el negocio de la educación tomó aún mayor relevancia en Tech Data", analiza Piqueras. "Tratamos de acercar nuestra oferta, conformada por productos y servicios, a nuestros canales para que la tecnología actúe como facilitadora y dinamizadora del aprendizaje en los diferentes entornos", insiste.



Diego Granja, *education sales manager* en Samsung

"Para tener éxito en este mercado, el *partner* debe desplegar un modelo 360"

Tras la urgencia, que llevó a los centros educativos a impulsar la digitalización de sus aulas, ahora se impone un mayor valor en los proyectos que está desarrollando el canal. "Es tiempo para analizar lo que se hizo y mejorar algunos aspectos. Se trata de diseñar un proyecto, me-

ditado, en el medio y el largo plazo", explica Xavier Piqueras.

Diego Granja asegura que muchos centros, que se encontraban en una fase inicial en el proceso de digitalización y con equipos docentes con carencias claras en competencias digitales, han experimentado una notable evolución en los últimos meses. "Han identificado los dispositivos como elementos para transformar los modelos de enseñanza", asegura. "Además han visto las posibilidades que les ofrece para gamificar el aula, acceder a más contenidos y trabajar en un modelo más colaborativo". El responsable de Samsung asegura que, cada vez más, se demandan formaciones para asegurar un uso más eficiente de los dispositivos y potenciar las competencias digitales; "lo que es un indicador claro de la transformación de la educación".

Servicios claves en Tech Data

La financiación es clave para que el distribuidor implante proyectos de valor en el área educativa. Tech Data puso en marcha hace dos años su



Xavier Piqueras, mobile & CE senior manager de la división EndPoint Solutions (EPS) de Tech Data

"Tratamos de acercar nuestra oferta, conformada por productos y servicios, a nuestros canales para que la tecnología actúe como facilitadora y dinamizadora del aprendizaje"

plataforma financiera Tech as a service (TaaS). "Nuestros *partners* pueden ofrecer a sus clientes finales la renovación de sus equipos, software y

servicios a través de una suscripción mensual. Con lo cual no tienen que realizar un desembolso de capital. Nuestra prioridad es ayudarles a que ofrezcan un mayor valor a sus clientes, que su negocio crezca de forma efectiva y puedan optimizar los presupuestos de TI", explica Lilette Humala, *lifecycle services manager* de la división EndPoint Solutions (EPS).

La plataforma está 100 % automatizada. "El distribuidor disfruta de una experiencia ágil: puede obtener presupuestos personalizados, verificar el crédito en línea, firma digital, etc. Acompañamos al *partner* en todo el proceso de *onboarding*, ya que es clave desarrollar un cambio de mentalidad donde se entienda y se comprenda esta nueva forma de vender tecnología. Otro programa especialmente útil es Tech Data Renew, una iniciativa de recompra de equipos usados a través de la cual colegios e instituciones académicas pueden recuperar un valor por esos dispositivos que ya no utilizan. "La tecnología es hoy más que nunca un elemento clave", insiste Humala.

El valor del dispositivo

La elección del dispositivo es un elemento clave en el despliegue de un proyecto educativo. "Es una herramienta para el aula", insiste Diego Granja. "Un elemento de apoyo, tal y como son los libros o las fichas didácticas, e identifica una mayor motivación en el alumnado".

El dispositivo asegura una formación más personalizada. "Permite un aprendizaje mucho más gamificado, más entretenido, más dinámico y evidentemente más adaptado a la situación personal de cada alumno". Además, permite un

acceso en cualquier momento a la formación. "Siempre hemos tenido la sensación de que la educación era exclusiva del aula. Sin embargo, el dispositivo permite ir más allá. Facilita un proyecto mucho más colaborativo, trabajar en la nube, en proyectos más transversales y entrar en contacto con otra tipología de información. Se enriquece y se nutre mucho más al aula". En los últimos meses, además del crecimiento en el área de las tabletas con lápiz digital, más orientadas al trabajo creativo y al diseño, han sido claves los paneles interactivos. "Son dispositivos esenciales para dinamizar el aula", insiste Granja. La seguridad es elemento crucial. "Son críticas las soluciones de gestión, para permitir al profesor el control de los dispositivos del aula; y que éstos integren políticas específicas de seguridad para que los alumnos accedan a los contenidos permitidos".

Vistazo al futuro

La digitalización del aula es imparable. "Se prevé un crecimiento muy importante en los dos

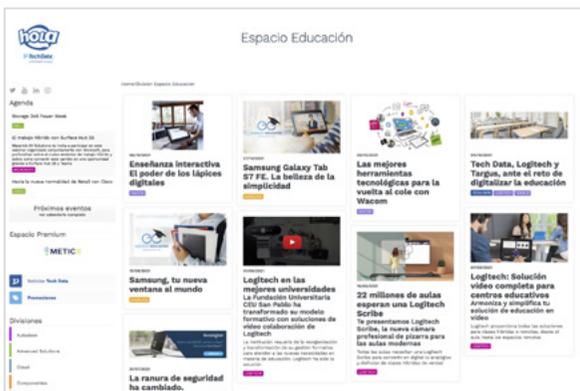


Lilette Humala, *lifecycle services manager* de la división EndPoint Solutions (EPS) de Tech Data

"Nuestros partners pueden ofrecer a sus clientes finales la renovación de sus equipos, software y servicios a través de una suscripción mensual"

próximos años en la integración del dispositivo y en la asunción del mismo por parte de las familias", prevé Diego Granja. La penetración de los dispositivos (PC y tabletas) en el merca-

¿Quieres conocer qué ofrece el Espacio Educación de Tech Data?



Accede desde aquí



Samsung Smart School

En 2014 Samsung puso en marcha el programa Samsung Smart School, en colaboración con el Ministerio de Educación y Formación Profesional y las comunidades autónomas, dirigido a alumnos de 5º y 6º de Educación Primaria. Una iniciativa, con un largo recorrido, que persigue impulsar la digitalización de aquellos centros que por su situación o por su tipología de alumnado, su acceso a la tecnología era complicado. "No solo se trata de dotarles de equipamiento", explica Granja. "La base del proyecto es la formación del profesorado en el uso de esas herramientas, lo que lleva a una transformación de espacios"

Ahora ha dado un paso más dentro de esta estrategia de apoyo a la comunidad educativa al equipar con sus dispositivos el "Aula del Futuro" del INTEF (Instituto Nacional de Tecnologías Educativas y

Formación del Profesorado (INTEF). Este espacio, que se inauguró el pasado mes de septiembre, ya se encuentra a pleno rendimiento para formar a los docentes en una nueva metodología que utiliza la tecnología para que los alumnos desarrollen sus capacidades y competencias digitales.

Este centro, ubicado en la sede del INTEF en Madrid, es el primero de una red de 20 que se instalarán en las diferentes Comunidades Autónomas. Este proyecto, que empezó a gestarse en 2012 con el inicio de la iniciativa europea Future Classroom Lab, desarrollada por el consorcio de Ministerios de Educación Europeos, tiene como misión la formación de los docentes para potenciar el uso de las metodologías activas para el desarrollo competencial de los alumnos aprovechando el potencial de las tecnologías digitales.

do educativo no llega al 22 % en España. "Hay mucho recorrido y queda mucho por hacer", insiste.

Los famosos y renombrados, una y otra vez, fondos de recuperación europeos contemplan la inversión en educación como uno de los sec-

tores prioritarios (el 10 % deberá destinarse a este apartado). Junto al programa "Educa en Digital", que dotará a los centros públicos de 750.000 equipos, conforman dos iniciativas claves para mantener la dotación para el segmento de la educación.

Tech Data ha puesto especial empeño en dar visibilidad a los fondos europeos, asesorando a sus distribuidores para que puedan trasladarlos en sus proyectos en sus clientes. "Ya hay proyectos en marcha", reconoce Xavier Piqueras. "Hay una enorme oportunidad de negocio".