

Valorista está desarrollando *webinars* y numerosas acciones para presentar esta nueva división

VP-Solutions es el aliado del canal para dar el salto al modelo de pago por uso y servicios



Valorista ha creado una nueva división, denominada VP-Solutions, para ayudar a sus distribuidores a generar nuevas vías de ingresos a través de la venta de servicios y de soluciones bajo el modelo de pago por uso. La nueva división de valor, dirigida por Javier Condor, presenta una propuesta repartida en tres áreas principales: ciberseguridad, *cloud data center* y soluciones *enterprise*. El mayorista quiere que sus distribuidores puedan desarrollar proyectos de valor con el fin de ayudar a las pymes a lograr su transformación digital.

Rosa Martín

Valorista ha dado un paso más dentro de su estrategia de servicio a sus distribuidores con la creación de la división VP-Solutions, que está centrada en aportar servicios de alto valor añadido. El director de VP-Solutions señala que las pymes son el mercado objetivo de sus distribuidores y su digitalización es una prioridad, un proceso impulsado por programas como el Kit Digital, financiado con los fondos NextGenerationEU. Para llevar a cabo esta transformación es necesario aportar más que productos, por lo que era el momento adecuado de ayudarles con una nueva propuesta. "La digitalización consiste en dar soluciones entendidas como la combinación de productos y servicios, que aporten valor tanto a nuestros distribuidores como al cliente final. Desde nuestro punto de vista, era el momento adecuado para ofrecer esta nueva herramienta a nuestro canal", señala.

VP-Solutions nace con un doble objetivo: facilitar a sus *partners* un *portfolio* completo e integrado de TI y, a la vez, impulsar el de-

"Si no aportas valor a tu negocio corres el riesgo de quedar fuera"

sarrollo de proyectos. En este sentido, Condor recalca que su intención es "conseguir que ningún proyecto se quede sin materializar tanto si es debido a la falta de capacidad técnica como de personal de nuestros distribuidores".

Por tanto, la división de valor de Valorista se constituye como un medio para guiar a sus *partners* en el nuevo escenario del mercado que cada vez es más competitivo, exige mayor conocimiento, personal, soluciones más complejas y tiene menos en cuenta el precio. "Si no aportas valor a tu negocio, el mercado no entenderá por qué estás intermediando y corres el riesgo de quedar fuera o caer en el "barrizal" de competir sólo en precio", destaca el responsable.

VP-Solutions surge para dar el valor y los recursos que el distribuidor no tiene para que pueda dar una respuesta a las nuevas nece-

sidades. "La oportunidad nunca se pierde", insiste el directivo.

Oferta

VP-Solutions organiza su propuesta en tres grandes bloques: ciberseguridad, soluciones *cloud* y soluciones *enterprise* para llevar a cabo proyectos "llave en mano". A la hora de seleccionar a las marcas que integran cada bloque ha tenido en cuenta que sean referentes en su sector por su calidad y prestaciones técnicas y que compartan su filosofía de ofrecer, junto con su producto, servicios que puedan dar los propios distribuidores al cliente final. Y, además, ha elegido a los proveedores que permiten ofrecer la solución en modo suscripción o en modo de pago por uso.

Según indica el responsable de VP-Solutions, han optado por la ciberseguridad, el *cloud* y los servicios de integración por su alto

potencial de crecimiento para los próximos años, pero no descartan ampliar en el futuro esta propuesta.

Ciberseguridad

En el terreno de la ciberseguridad ofrece servicios de consultoría y asesoría que incluyen la figura del virtual DPD (delegado de protección de datos virtual) y del virtual CISO (*Chief Information Security Officer virtual*). Ofrece también servicios de monitorización y visibilidad a través de su SOC (*Security Operation Center*) que completa con otros servicios como los de test de intrusión, análisis de vulnerabilidades, etc. Su propuesta de ciberseguridad se completa con servicios de administración y gestión y servicios avanzados de ciberseguridad. En este momento, los servicios más demandados son los preventivos, los de monitorización y visibilidad a través del SOC junto con los de concienciación y formación al usuario.

Dentro del apartado de la ciberseguridad, propone CyberPack Essential, que agrupa



varios productos y servicios paquetizados, para ofrecer una solución de ciberseguridad completa "end-to-end". Este *pack* incluye desde la protección para el *endpoint* de última generación para usuarios y servidores y la protección perimetral mediante *firewall* hasta la protección de *backup* en la nube para todos los dispositivos, PC, servidores y *workstations*. Y se completa con un servicio

de monitorización desde su SOC. "Para completar la oferta, se ha llegado a un acuerdo con la aseguradora Hiscox, que nos permite ofrecer un ciberseguro que cubriría la eventualidad de un ciberataque", añade Condor.

Cloud y enterprise

En el terreno cloud, ofrece tres servicios destacados como son los de *virtual private servers* o VPS (servidores en la nube gestio-

nados o no), el servicio de *backup* y el de almacenamiento. En este momento, no se está focalizando en ninguno en concreto, pero "tanto la computación en la nube (VPS) como el de *cloud backup* están despertando mucho interés, debido a la extrema facilidad y rapidez para desplegar (o cancelar en su caso) la suscripción a dichos servicios", confirma el responsable.

En el ámbito *enterprise*, proporciona una amplia variedad de servicios de integración, configuración, instalación, e incluso migración alrededor de tecnologías como servidores, cabinas de almacenamiento, *networking*, *firewalls*, etc. Este conjunto de servicios y soluciones está favoreciendo el desarrollo de todo tipo de proyectos.

Partners

El lanzamiento de VP-Solutions ha sido muy bien acogido por su red de *partners* del canal porque les permite acceder a una tipología de proyectos que hasta ahora no estaban

WithSecure

La división de valor de Valorista cuenta con un nutrido grupo de marcas de primer nivel que irá creciendo siempre que encajen en su filosofía de trabajo. Una de las últimas incorporaciones a su *portfolio* ha sido la marca finlandesa de ciberseguridad WithSecure, que pertenece a F-Secure, y comparte la misma visión de negocio que el mayorista. WithSecure cuenta con un software que ayuda a las empresas a mantenerse al día con la seguridad de sus datos. Su tecnología, impulsada por IA, permite ofrecer soluciones de defensa de *endpoints* inteligentes y *cloud* nativas. El director de VP-Solutions señala que el objetivo de esta alianza es "ayudar a que nuestros distribuidores aporten más valor a sus clientes mediante modelos de negocio basados en servicios de valor añadido SECaaS (*Security as a Service*), pago por uso o suscripciones".

a su alcance. "Con nuestro modelo, se presta un servicio manteniendo la confianza con nuestro distribuidor. Como mayorista, nunca tendremos a un cliente final como cliente directo", sostiene Condor.

VP-Solutions les ayuda a entender y participar en los nuevos modelos de pago por uso. En este sentido, el mayorista está desarrollando numerosas actividades para dar a conocer su propuesta a través de *webinars* especializados, *road shows* y numerosas acciones de marketing. Su intención, además de dar a conocer su *portfolio*, es ayudarles "a entender que ampliar su oferta tradicional con nuevos servicios aumenta el alcance y ofrece nuevas posibilidades de negocio", según señala el responsable. Este trabajo de difusión de esta propuesta ya está dando sus frutos con la cristalización de proyectos interesantes. De cara a los próximos meses, seguirá con la misma estrategia para avanzar en el terreno de los servicios de alto valor.