

# Especial: movilidad y transformación del puesto de trabajo



A pesar del desplome en las ventas de *notebooks* y tabletas los datos españoles superan a los del resto de Europa

## "El mercado de la movilidad resiste en España"



El mercado de la movilidad español está consiguiendo resistir a pesar del desplome sufrido a comienzos del segundo trimestre de este año y de la caída en las ventas de *notebooks*, casi un 18 %, y tabletas, más de un 14 %, desde abril del 2022. Según datos de Context, el negocio de la movilidad en España roza el 7 % de beneficio entre principios de 2022 y abril de 2023 y muestra mejores datos que el resto de nuestros vecinos europeos.



 Olga Romero

[www.contextworld.com](http://www.contextworld.com)

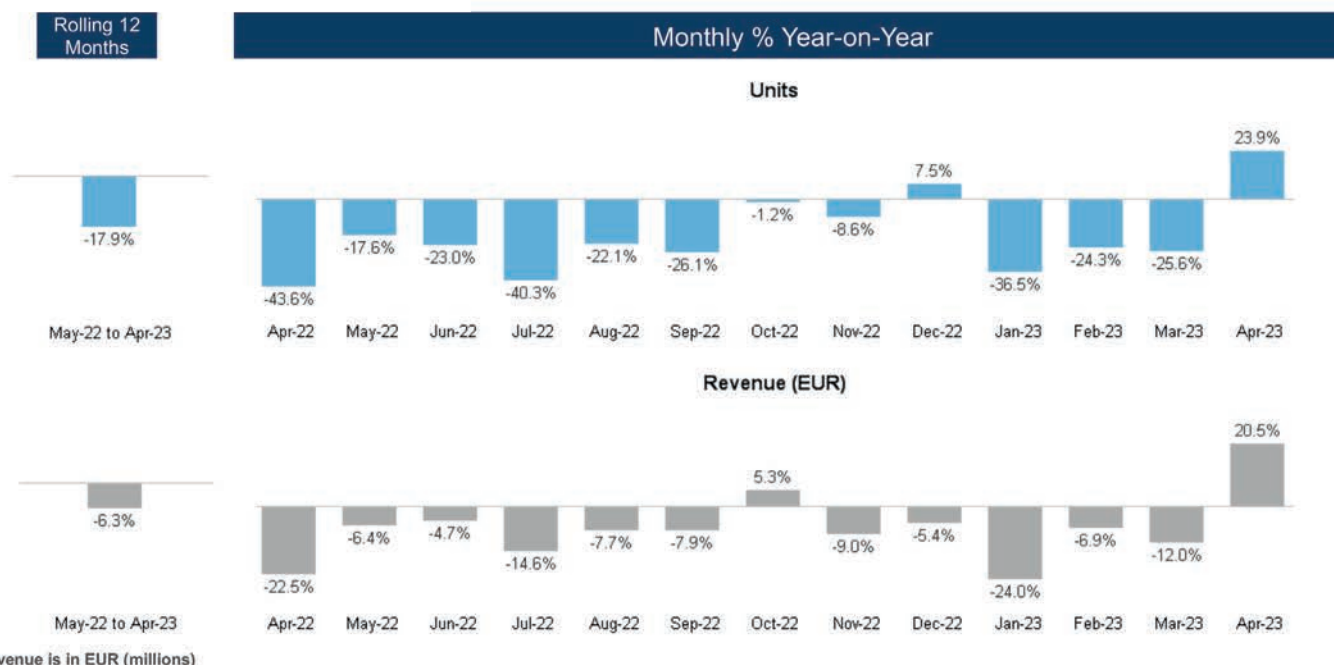
**S**egún el análisis de la consultora, 2022 comenzó con pérdidas para este segmento de mercado, que cerró el primer trimestre con un descenso del 1 %, pero a partir del segundo trimestre el negocio de la movilidad comenzó a remontar en España con un beneficio del 4 % y llegando a alcanzar el 9 % en

el tercer trimestre de 2022 y el primero de 2023. En el cuarto trimestre del pasado año sufrió una caída de tres puntos porcentuales, lo que situó los beneficios en un 6 %.

En cuanto al comportamiento que este mercado ha tenido en el canal de distribución, entre enero de 2022 y abril de 2023, el canal ha obtenido un beneficio del 14,3 %, siendo el tercer

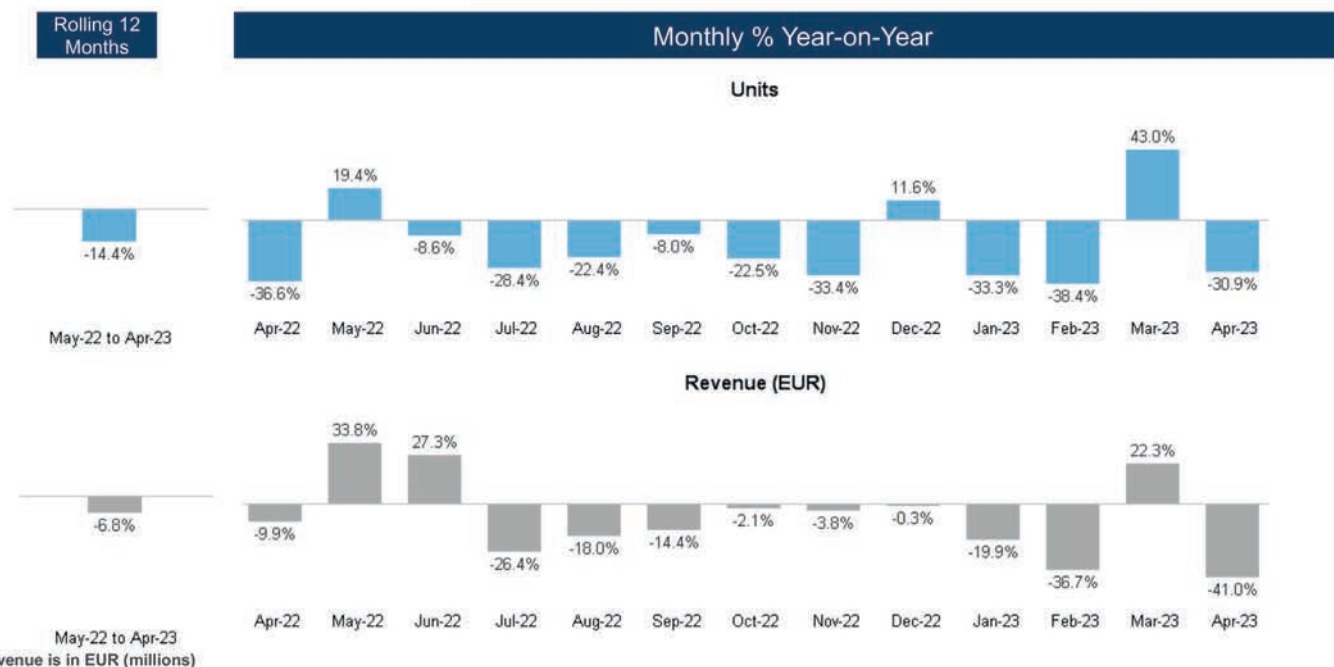
trimestre de 2022 y el primero de 2023 los más fructíferos con beneficios del 19 % y el 16 %, respectivamente. Por segmentos empresariales, los *small and médium reseller*, con un 11 %, y *corporate*, con un 20 %, son los que obtienen beneficios, mientras que los *etailer business* cierran con pérdidas del 8 %.

## Evolución ventas *notebooks*



En el último año las ventas de *notebooks* han descendido un 17,9 %, en el número de unidades, y la facturación ha caído por encima del 6 %. De los últimos 12 meses todos presentan resultados negativos menos diciembre de 2022 y abril de 2023, en lo que respecta a unidades vendidas, mientras que en facturación únicamente cerraron en positivo los meses de octubre de 2022 y abril de 2023.

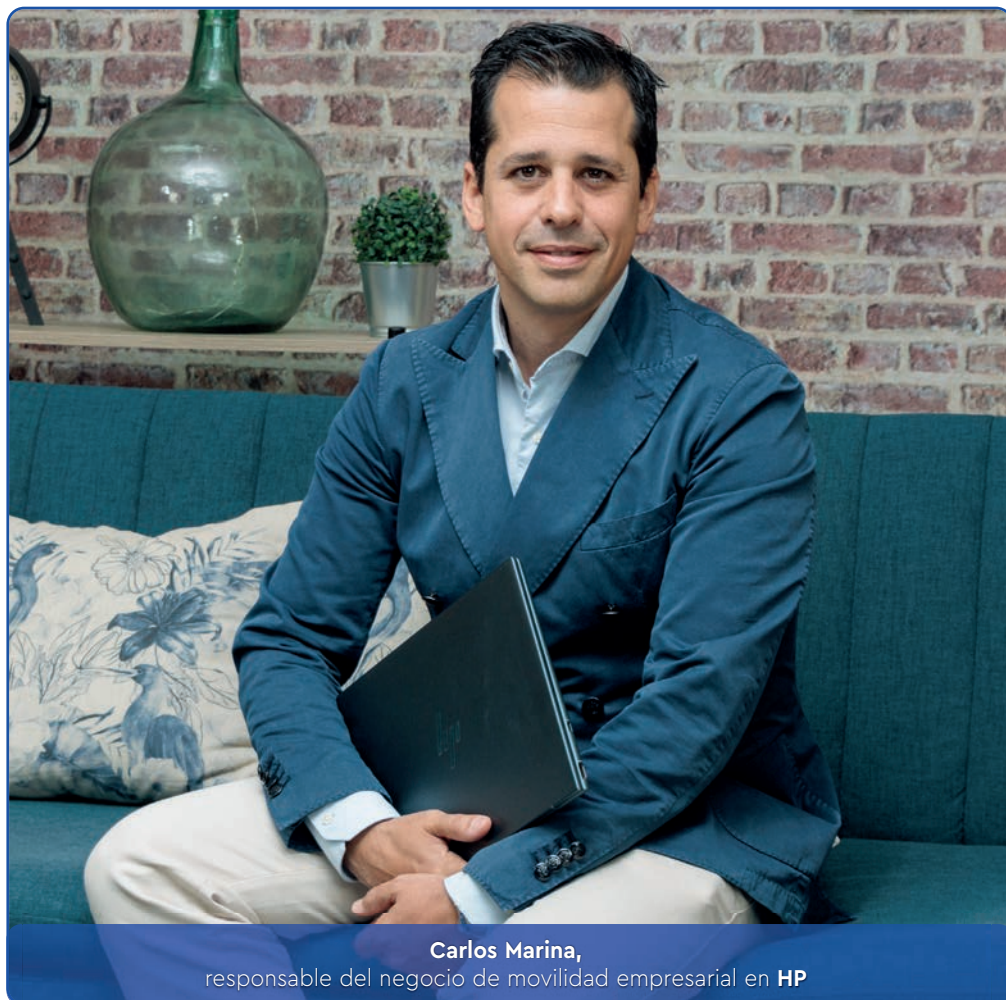
## Evolución ventas *Tabletas*



El segmento de las tabletas, al igual que el de los *notebooks*, ha presentado pérdidas en el último año. Concretamente la facturación ha caído un 6,8 %, los mejores meses fueron mayo y junio del pasado año y marzo de 2023. En cuanto a las unidades vendidas, el descenso ha sido del 14,4 %, con mayo y diciembre de 2022 y marzo de 2023 como los meses que se cerró en positivo.

HP lidera en el primer trimestre el mercado de la movilidad profesional en España con una cuota del 37,2 %

"El futuro pasa por **seguir invirtiendo** y desarrollando las áreas que dan más valor a HP"



Carlos Marina,  
responsable del negocio de movilidad empresarial en HP

La movilidad profesional sigue siendo crítica. Tras la revolución experimentada en los últimos años, 2022 y 2023 están siendo ejercicios de ralentización. Sin embargo, las grandes marcas siguen apostando por la innovación y el desarrollo de esta área. Carlos Marina, responsable del negocio de movilidad empresarial en HP, asegura que los resultados del primer semestre fiscal en este apartado han sido muy buenos. "Ha sido un gran semestre, con muy buenos resultados, lo que abarca no solo al hardware, también al área de servicios". En el primer trimestre, la marca ha liderado en España este apartado profesional con un 37,2 % de cuota de mercado.

Marilés de Pedro

**R**epaso al panorama

En 2022 se produjo una contracción del mercado del PC. En España se comercializaron, según IDC, 4 millones de ordenadores, lo que supuso una facturación de alrededor de 2.800 millones de euros, un 15 % menos que en 2021. La movilidad profesional sumó 1,6 millones de dispositivos, lo que supuso un decrecimiento del 30 % respecto a un año récord, que fue 2021. "A pesar de este decrecimiento, son cifras muy altas para el mercado profesional cuya base oscila entre 1 millón y 1,2 millones de dispositivos", analiza Marina.

2023 ha arrancado también con decrecimiento y las perspectivas, según IDC, son que el mercado del PC decrezca este año un 8 % (en unidades) y un 5 % en lo que se refiere a la facturación en España. En el primer trimestre, en el mercado de la movilidad profesional se han vendido aproximadamente 350.000 unidades, lo que supone un decrecimiento del 28 %. Marina explica que el año pasado hubo grandes operaciones en el sector público, especialmente en el área de la educación, que movieron muchas unidades con un precio muy ajustado.

De cara al segundo semestre, Marina apela a la estabilidad del sector privado, en el que se están desplegando grandes proyectos de transformación, sobre todo en el área de las grandes cuentas. "Estamos muy cerca de los clientes. Lo esencial es cubrir aquellas oportunidades más sostenidas y sostenibles en el tiempo; lo que también incluye a la pequeña y mediana empresa".

Tras el boom del teletrabajo y su posterior "asentamiento", que fue el factor que tiró del mercado, Marina recuerda la próxima renovación que tiene que acometerse en el parque, enorme, que se ha instalado en los últimos

# Especial Movilidad y transformación del puesto de trabajo

años, lo que va a hacer que “las ventas de portátiles sigan siendo muy relevantes”. Junto a ella, la adopción de Windows 11 y el lanzamiento de nuevas tecnologías, tanto de Intel como de AMD en la parte de procesadores, pueden impulsar las ventas.


## Oferta de HP

Dar respuesta a las necesidades que suscita el trabajo híbrido marca el desarrollo de los dispositivos profesionales de HP. Marina apela a las capacidades que permiten en el entorno de la colaboración. “Tiene que ser un dispositivo que permita tener una experiencia única, lo que incluye vídeo, audio y conferencia, con todas las capacidades de hardware y software, aprovechándonos de todos los beneficios que nos ofrecen las soluciones de Poly”. Entre las capacidades se incluyen la posibilidad de hacer *multistream* de cámara (utilizar varias cámaras al mismo tiempo con un dispositivo, gestionándolas con software), *auto framing*, mejoras en el uso de los altavoces y los micrófonos, etc. “En cualquier punto, el dispositivo debe entender el contexto en el que se encuentra y adaptarse al mismo, para asegurar la mejor experiencia”.

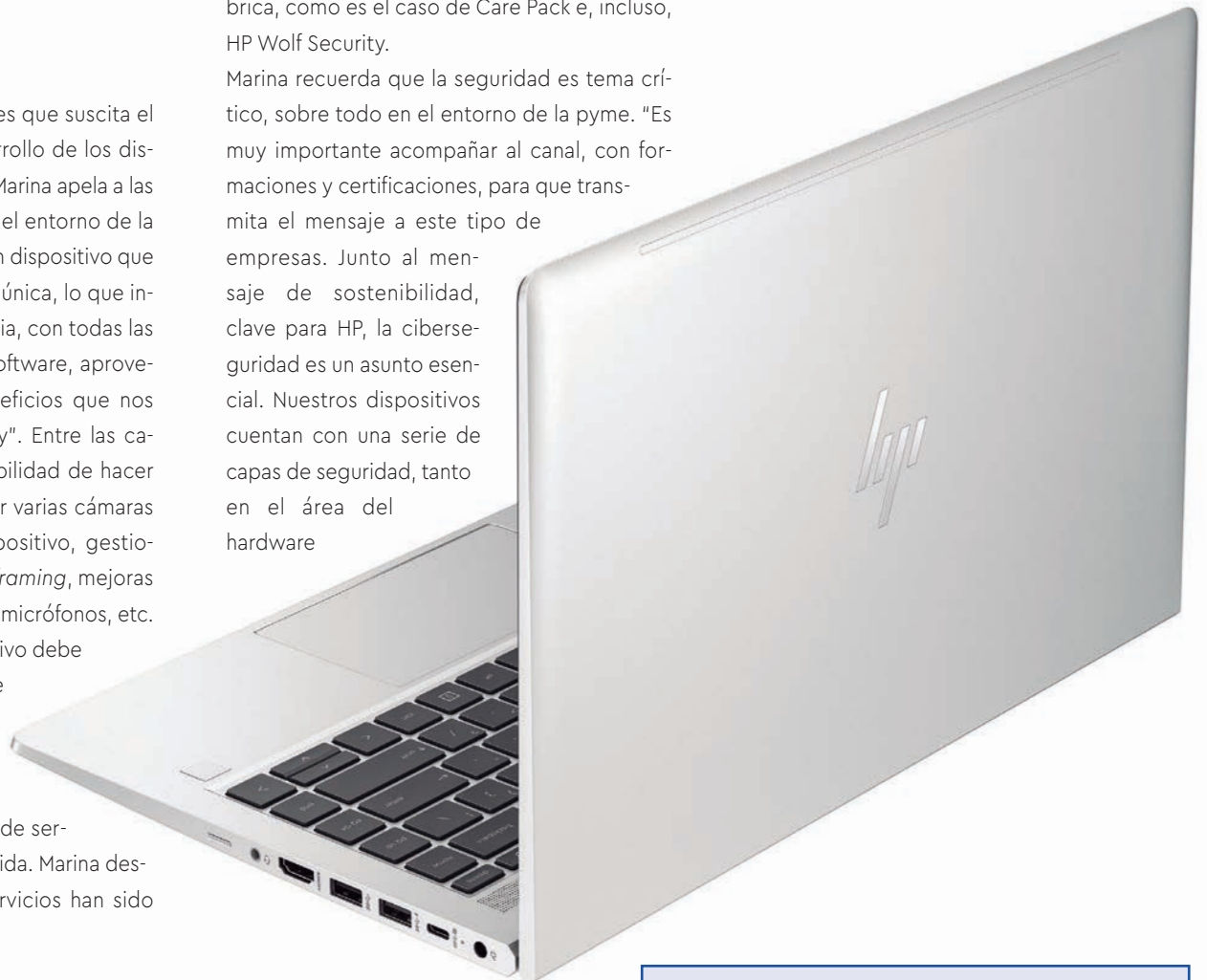
Tras la compra de Poly el área de servicios se ha visto muy enriquecida. Marina desvela que los resultados en servicios han sido

muy buenos. “Estamos transmitiendo al canal la necesidad de incorporarlos a su oferta, sobre todo en el área de la pyme”, desvela. Para allanar este camino los equipos incluidos en el Top Value vienen cargados con servicios desde fábrica, como es el caso de Care Pack e, incluso, HP Wolf Security.

Marina recuerda que la seguridad es tema crítico, sobre todo en el entorno de la pyme. “Es muy importante acompañar al canal, con formaciones y certificaciones, para que transmita el mensaje a este tipo de empresas. Junto al mensaje de sostenibilidad, clave para HP, la ciberseguridad es un asunto esencial. Nuestros dispositivos cuentan con una serie de capas de seguridad, tanto en el área del hardware


como del software, que protegen a los usuarios frente a los ataques”. 

HP  
www.hp.es



“Estamos muy cerca de los clientes.

Lo esencial es cubrir aquellas oportunidades más sostenidas y sostenibles en el tiempo”

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/el-futuro-pasa-por-seguir-invirtiendoy-desarrollando-las-areas-que-dan-mas-valor-a-hp-20230605102739.htm>



## Foco en los equipos *premium*

Los equipos *premium* señalan uno de los principales focos de HP para el segundo tramo de su año fiscal. Marina recuerda que con el retorno a la estabilidad, hay que recuperar el “gusto” por estos equipos. “Ya disfrutamos de una completa disponibilidad de los equipos de alta gama, como es el caso de nuestros equipos EliteBook y Dragonfly, lo que nos permite poner foco en su comercialización”, desvela. Un apartado que no decrece en el mercado. “Incluso en algunos trimestres es un área que crece y en el que

hay un potencial de mercado importante. Lo que más sufre son las gamas más bajas, que sufren fluctuaciones mucho más pronunciadas que las gamas medias y altas”.

El futuro, a su juicio, pasa por seguir invirtiendo y desarrollando las áreas que dan más valor a HP. “Hay que trabajar en aquellos productos que tienen un valor diferenciador, como es el caso de las gamas más altas de ProBook y de los dispositivos Elitebook y DragonFly”.



## HP Elite Dragonfly G4, un diseño ultraligero comprometido con el medioambiente

El HP Elite Dragonfly G4 es un ordenador ultraligero e innovador que permite al usuario trabajar en cualquier parte sin que

ello afecte al rendimiento o seguridad, gracias a Windows 11 Pro y la tecnología de colaboración y conectividad de HP. Además, la combinación excepcional de rendimiento receptivo, conectividad y velocidad con el procesador Intel® Core™ de 13.ª generación para ejecutar, crear y conectarte con rapidez y confianza dota al equipo de unas características excepcionales.

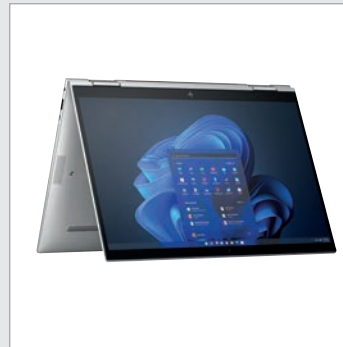
El diseño es otro de sus puntos fuertes ya que se trata de un equipo absolutamente innovador, que cuenta con una pantalla táctil ultrabrillante para visualización en exteriores, y su carcasa de magnesio ligera contiene materiales reciclados.

## HP Elite x360 1040 G10, una experiencia de alto rendimiento

El HP Elite x360 1040 G10 es un ordenador único que fomenta una experiencia de máximo rendimiento para el usuario. Este equipo cuenta con Windows 11

Pro y especificaciones como la optimización automática del volumen del micrófono para garantizar la claridad de la voz hasta a 3 metros del ordenador. La seguridad es una de sus máximas ya que cuenta con HP Wolf Pro Security Edition, que proporciona protección preconfigurada en los PC profesionales para pequeñas y medianas empresas.

La pantalla de 14" del HP Elite x360 1040 G10 cuenta con HP Sure View Reflect que genera un reflejo de color cobrizo al visualizar la pantalla desde los laterales, haciendo imposible su visualización a cualquier otra persona.



## HP Elitebook 840 G10, un aliado para el trabajo híbrido

El HP Elitebook 840 G10 es el portátil profesional más innovador del mundo diseñado para la colaboración. La enorme capacidad de esta

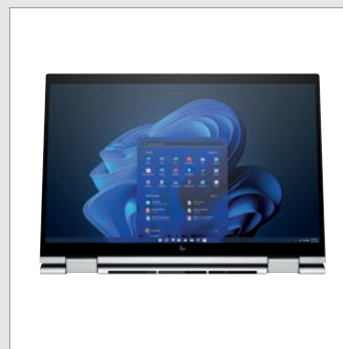
gama hace que las reuniones virtuales sean más reales e interactivas gracias a la tecnología HP Presence. Además, este modelo está equipado con un procesador Intel® Core™ de 13ª generación o un procesador AMD Ryzen™ de última generación y posee hasta 64 GB de memoria LPDDR5. Esta serie ofrece además una seguridad y una capacidad de gestión que se adaptan a las necesidades de las distintas empresas.

Este dispositivo está absolutamente preparado para ofrecer el mejor servicio a los usuarios, garantizando una experiencia de gran calidad y diseñada especialmente para el trabajo híbrido.

## HP Elitebook 830 x360 G10, un convertible que fomenta la colaboración

El HP Elitebook 830 x360 G10 es el convertible profesional más avanzado del mundo cuyo objetivo es fomentar la colaboración e impulsar la creación para los trabajadores híbridos en cualquier entorno. Cuenta con Windows 11 Pro y procesadores Intel® Core™ de última generación. Además, incorpora las mejoras de HP Presence que convierten la colaboración en algo sencillo y creativo.

Cuenta con la protección de HP Wolf Security for Business, que crea una defensa resistente, siempre activa y reforzada por hardware. Este modelo contiene al menos un 30 % de plástico reciclado posconsumo en el bisel, al menos un 50 % de plástico reciclado posconsumo en las teclas, y el embalaje es 100 % de origen sostenible.



Para más información:

[hp.es](https://hp.es)

## El éxito del trabajo híbrido

Hablar del trabajo híbrido parece cosa del pasado, pero la realidad es que todavía hay muchas empresas que no disponen de las soluciones tecnológicas adecuadas para facilitar a sus empleados esta modalidad. Esta conclusión se desprende de un reciente estudio que hemos puesto en marcha desde Canon, denominado "Instantánea híbrida: impacto en los empleados y en la experiencia de TI", que revela que todavía el 46 % de los empleados españoles tiene problemas de acceso cuando trabaja fuera de la oficina.




a buena noticia es que existen soluciones tecnológicas que permiten superar estas barreras de una manera fácil, ágil y eficiente. Uno de los aspectos fundamentales para que el trabajo híbrido sea efectivo, es la inversión en soluciones que gestionen procesos en los departamentos, de manera que agilicen, aseguren y aporten información orientada a la toma de decisiones. La información es un activo valioso para cualquier organización, y su correcta gestión es clave para el desarrollo eficaz y productivo de las tareas diarias de cualquier empleado. Contar con una solución de gestión de documentos adecuado puede marcar la diferencia entre poder o no poder trabajar desde fuera de la oficina. Y cuando hablamos de poder, hago referencia a tener la capacidad de realizar el 100 % de toda la actividad profesional, con independencia del lugar en el que se haga. Y, de nuevo, traigo un dato muy interesante de nuestro estudio: el 19 % de los empleados en España afirma tener que ir a la oficina simplemente para imprimir o firmar documentos y tres de cada diez señala no poder acceder a los documentos físicos que necesitan para realizar su trabajo.

### La gestión de la información: fortaleza empresarial

Con la incorporación de la digitalización



a los procesos de gestión de la información, este tipo de barreras se ven superadas de manera rápida y sencilla y no solo para favorecer las nuevas modalidades de trabajo, sino para facilitar la actividad laboral de todos los empleados. Esta tipología de soluciones permite automatizar procesos manuales, ahorrar tiempo en tareas rutinarias, permitir el acceso rápido a los documentos y archivos necesarios o realizar búsquedas rápidas, lo que agiliza los flujos de trabajo. En este sentido, la automatización de estas tareas rutinarias y repetitivas permite dedicar más tiempo a actividades de mayor valor añadido, como la toma de decisiones estratégicas o la innovación al

tiempo que evita errores manuales. Además, favorece la implementación de herramientas colaborativas, como plataformas de gestión de proyectos y comunicación online, que promueven la interacción entre los miembros del equipo, trabajando en lugares diferentes. Por último, otro de los avances para implementar una modalidad híbrida óptima es incorporar a la estrategia la transición de procesos rígidos a flujos de trabajo digitales. En este sentido, muchos procesos administrativos dependían tradicionalmente del procesamiento de documentación física y demandaban la presencia física de los expertos para gestionarlos. No obstante, con la incorporación de soluciones digitales esta gestión puede optimizarse para lograr una mayor eficiencia y realizarse desde cualquier lugar. Desde Canon, hemos creado recientemente una nueva área de soluciones dirigida a satisfacer las necesidades de gestión de la información, impulsados por el acusado interés de las organizaciones a avanzar en este camino. En definitiva, el trabajo híbrido llegó para quedarse. Aquellas organizaciones que amplíen sus horizontes más allá de los espacios físicos de trabajo ganarán competitividad y recibirán una mejor experiencia de los empleados. Es el momento de abrazar el cambio con la garantía de que será una decisión acertada. 

**Eva Sánchez,**  
head of Solutions de Canon España



**Think** anything.

intel.  
**XEON**<sup>®</sup>  
PLATINUM

La Lenovo ThinkStation PX,  
acelerada por los procesadores  
Intel<sup>®</sup> Xeon<sup>®</sup> de 4.<sup>a</sup> generación,  
te ayuda a hacer realidad  
tu visión y a dar vida a tu  
imaginación.



Lenovo  
**ThinkS**

Visita [lenovo.com](http://lenovo.com)





DREAMWORKS

**Make** everything.



ThinkStation

lenovo.com/thinkanything

© 2011 DreamWorks Animation LLC. Todos los derechos reservados

Smarter  
technology  
for all

Lenovo

Virtual Cable lanzará la nueva versión de su producto estrella, UDS Enterprise, antes del verano

## "El mercado es cada vez más favorable a la implantación de soluciones de virtualización del puesto de trabajo"

El desarrollo de proyectos en torno al puesto de trabajo no deja de crecer. Tras la explosión de los años anteriores, con la exigencia de asegurar la labor en cualquier lugar, ahora los proyectos han alcanzado una mayor consistencia. A juicio de Fernando Feliu, *executive managing director* de Virtual Cable, la movilidad de la fuerza laboral se mantiene, lo que hace crecer la implantación de los entornos digitales de trabajo y permite que "el mercado sea cada vez más favorable a la implantación de soluciones de virtualización del puesto de trabajo, de las aplicaciones y del acceso remoto". La propuesta del fabricante español, UDS Enterprise, sigue fortaleciendo su presencia en este crítico entorno.

 Marilés de Pedro

**E**s, sin duda, un mercado muy atractivo, lo que le ha dotado de un enorme dinamismo, atrayendo a un buen número de fabricantes que se han sumado a los que desde hacía años habían centrado su discurso en este entorno. "No todos tienen la misma calidad en el desarrollo u ofrecen las mismas posibilidades de adaptación a las diferentes necesidades de las compañías, ya sea en entornos tradicionales o en la nube", opina.

### Nueva versión de UDS Enterprise

UDS Enterprise, que el año pasado cumplió una década de recorrido en el mercado, es el pilar. Se trata de una solución que se ajusta a la medida de cada compañía, de forma predecible en cuanto a los gastos y de forma flexible, transparente, para poder trabajar con nubes privadas, nubes públicas, hiperescalares u *onpremise*. El fabricante lanzará próximamente la versión 3.6, que ha puesto el foco en el desarrollo de una mayor seguridad. Contará con la autenticación nativa de doble y múltiple factor, la integración de soluciones MFA de terceros como Google Authenticator y Microsoft Authenticator y una configuración Zero Trust. Las configuraciones de los componentes de



**Fernando Feliu,**  
*executive managing director* de **Virtual Cable**

UDS se realizarán obligatoriamente vía HTTPS. La flexibilidad del software también facilita que cada organización incluya sus propias políticas y

que pueda incorporar herramientas de terceros como antivirus, sistemas de protección *cloud* o de *backup*.

## Buena primera parte del año

Feliu desvela los buenos resultados que ha obtenido el fabricante en la primera parte del año. El negocio vinculado con la renovación de las suscripciones es muy importante, con una fidelidad muy alta entre sus clientes. Sin embargo, en la primera fase de este ejercicio, el nuevo negocio ha pesado mucho más que las renovaciones. "Muchas de las pruebas de concepto que se habían desplegado en los últimos meses han fructificado en pedidos reales este año".

La capacidad de flexibilidad de UDS Enterprise fructifica en diferentes "sabores", adaptados a los verticales de salud, educación, *call center*, mercado corporativo, gobierno, pymes y *cloud*. El pasado año los segmentos que mejor funcionaron fueron los centrados en la educación y el gobierno. "Este año también han seguido creciendo", asegura.

Feliu observa el mayor número de licitaciones que está lanzando la Administración Pública y el objetivo prioritario de ofrecer mejores servicios a los ciudadanos. "Se mira, cada vez más en estas licitaciones públicas, cuál es el valor y el retorno de la inversión", analiza. Feliu presenta UDS Enterprise como un caballo ganador en este mercado gracias a su presencia en este ámbito público. "La sanidad, los servicios hacia la Administración Pública y el Kit Digital, que debe desarrollarse mucho este año, pueden tirar de la inversión".

Feliu desvela las alianzas tecnológicas que han suscrito en áreas como el *call center*, con Ringover; o en el entorno de la salud, con Talentua. "Implementamos, cada vez más, alianzas tecnológicas para disfrutar de una mayor entrada y profundidad en cada una de las áreas donde hemos implementado UDS Enterprise". A esta lista de alianzas tecnológicas se acaba de sumar Huawei Cloud, que aterrizó en Europa, incluida España, a finales del pasado 2022. De manera paralela al desarrollo del negocio que tienen con Microsoft Azure o con AWS, Feliu explica que con este proveedor *cloud* cuentan con un importante plan de desarrollo. "Huawei Cloud va a apoyarse en el canal para desplegar su oferta en este entorno", explica. Otra área clave es el despliegue de su solución




de DaaS, un modelo con el que arrancaron el pasado año. "Aún queda mucho por hacer", reconoce. La estrategia es trabajar, cada vez más, con aquellos *partners* que quieran ofrecer esta fórmula a través de nubes pública.

"para que el canal ofrezca la mejor solución a cada cliente".

El hecho de que las soluciones se comercializan a través de suscripciones anuales, asegura al canal un ingreso recurrente. Virtual Cable

cuenta con una tasa de retención del 99 %. El programa de canal observa distintos niveles (Platinum, Gold, Silver y Authorized), diferenciados en función del número de certificaciones y de la facturación del nuevo negocio que se vaya


realizando. "Estamos consolidando a los *partners* con los que ya contamos, ofreciéndoles *leads* para desarrollar cada vez más negocio y que vean que realmente la virtualización es un negocio para ellos". 

**Virtual Cable**  
virtualcable.net

## "Para nuestros partners es necesario tanto el conocimiento de la herramienta como de los entornos en los que se despliega"

### Estrategia de canal

El pasado mes de febrero Virtual Cale renovaba el programa de canal con el principal objetivo de ayudar al canal a ofrecer servicios alrededor de su oferta, lo que ha conducido a un plan de certificación. "Es necesario tanto el conocimiento de la herramienta como de los entornos en los que se despliega. Se trata de explicar el porqué y el para qué sirve la virtualización". Al ser un producto "ajustado" a lo que necesita cada empresa y que se entiende con una enorme batería de hipervisores, autenticadores y sistemas, la formación se hace más necesaria que nunca

Acceda al video desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/el-mercado-es-cada-vez-mas-favorable-a-la-implantacion-de-soluciones-de-virtualizacion-del-puesto-de-trabajo-20230605102742.htm>



# Galaxy Book3, el garante de la productividad para un nuevo espacio de trabajo

España es uno de los países en los que más ha avanzado la transformación digital. Así lo corrobora el Índice de la Economía y la Sociedad Digitales (DESI) de la Comisión Europea, que revela que ocupamos el séptimo puesto de la UE en digitalización. Sin duda, el desarrollo de la tecnología y la conectividad nos ofrece nuevas oportunidades para ser más competitivos económicamente. Todas las empresas estamos experimentando las ventajas de la digitalización y, de la misma forma, la transformación de los puestos de trabajo.

**E**n Samsung estamos muy pendientes de las necesidades de los negocios y trasladamos todas sus demandas al diseño de nuestros productos. El mejor ejemplo es la gama Galaxy Book3, que fue creada con el fin de ayudar a los empleados en su productividad.

En primer lugar, nos tomamos muy en serio la continuidad en nuestro ecosistema Galaxy. Si se trabaja en un dispositivo con hojas de cálculo o documentos de Word, la tecnología debe ayudarnos a realizar transiciones fluidas entre unos terminales y otros. El ecosistema Galaxy nos garantiza comenzar una tarea en un *smartphone*, continuar en una tableta y terminar en un PC, por ejemplo. Se pueden recibir llamadas en Galaxy Book3, transferir archivos grandes o copiar y pegar texto entre dispositivos, sin interrupciones. Además, Galaxy Book3 es fino y ligero, por lo que no hay diferencias entre trabajar desde la oficina u otro espacio. En segundo lugar, los nuevos modelos ofrecen más espacio en la pantalla para realizar múltiples tareas. La gama Galaxy Book3 cuenta con una pantalla AMOLED 2X de 16" y resolución 3K para


una imagen más nítida, así como tecnología Eye Care Display que reduce la emisión de luz azul. Por otro lado, la movilidad requiere de una gran conectividad y, por eso se incluye *wifi* 6E y puertos HDMI, USB-C, USB y Thunderbolt 4, que son particularmente útiles cuando se necesita enviar transferencias de archivos súper rápidas a 40 Gbps.



Por último, la gama Galaxy Book3 ofrece la mejor experiencia para las videollamadas con un nuevo sistema de altavoces cuádruples, con notas agudas y graves. Los

micrófonos duales y la cancelación de ruido captan claramente la voz y reducen el ruido de fondo. El modo Estudio muestra la imagen con corrección de la iluminación, encuadre automático, corrección del contacto visual y fondos suaves.

No olvidamos algunos detalles como una batería de ultra larga duración, un cargador rápido compacto USB-C que permite cargar varios dispositivos y la nueva generación de procesadores Intel 13th EVO. Además, se puede disfrutar de una experiencia táctil mejorada en los formatos 360° con un S Pen versátil. Galaxy Book3 se ha fabricado con plásticos reciclados a partir de redes de pesca y su caja no contiene plásticos. En definitiva, ofrecemos una gama *premium* con una conectividad multidispositivo para los que quieren potenciar su productividad y creatividad.

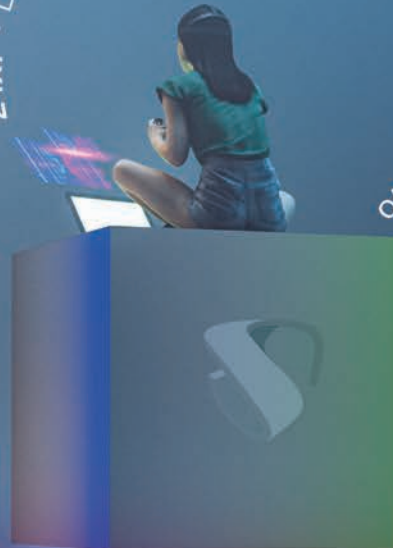
Para nosotros es un orgullo poder formar parte de la transformación digital de las empresas, ser sus socios de confianza y que nuestros dispositivos sean parte del cambio, facilitando el trabajo colaborativo a través de un ecosistema abierto como Galaxy. 

**Enrique Martín**  
B2B Business Developer en  
Samsung Electronics Iberia



# Acceso seguro al puesto de trabajo

24x7 • Desde cualquier lugar • Desde cualquier dispositivo



## La única solución todo en uno con todo incluido

- VIRTUALIZACIÓN DE ESCRITORIOS WINDOWS Y LINUX • VIRTUALIZACIÓN DE APLICACIONES WINDOWS Y LINUX •
- ACCESO REMOTO A DISPOSITIVOS WINDOWS, LINUX Y macOS •

Desbordamientos inteligentes y automáticos entre cualquier plataforma con una única suscripción



- On premise
- Nube pública
- Nube privada
- Nube híbrida
- Multicloud: AWS, Microsoft Azure, Huawei Cloud, OpenStack, VMware Cloud Director...

**UDS DaaS: VDI totalmente gestionado en pago por uso**

## VDI seguro y sostenible por naturaleza

Cumple con el Esquema Nacional de Seguridad (ENS): autenticación multifactor nativa, Zero Trust integrado, monitorización, cifrado de extremo a extremo, BYOD seguro, avanzados mecanismos que evitan suplantaciones y mucho más



**Soluciones VDI personalizadas para cada sector que mejoran la sostenibilidad**

Un nuevo concepto de software para digitalizar los puestos de trabajo



**Base Open Source**  
100% adaptable a sus necesidades.



**Flexible**  
Compatible con cualquier tecnología.



**Escalable**  
Tarifa plana para usuarios ilimitados.



**Alta disponibilidad**  
Distribución y priorización de carga.



Canon crea un equipo multidisciplinar, integrado por profesionales de todas las áreas de negocio, con un mayor foco en el mercado

"Hemos aumentado el **foco en cada sector de actividad**, observando su particular casuística y sus necesidades"



Eva Sánchez-Caballero, directora de Soluciones de Canon

Tras dos años de vorágine, la estabilidad marcó el compás del negocio de Canon en 2022, con un crecimiento más moderado. Ahora, en 2023, siempre inquieto el espíritu y la estrategia, la multinacional ha conformado un equipo multidisciplinar en el que están integrados profesionales de todas las áreas de negocio (desarrollo, ventas, consultoría, implementación, marketing o finanzas), con un propósito: poner aún más foco en el negocio, adaptándose a la casuística de cada uno de los segmentos de actividad a los que sirve su oferta. Un equipo liderado por Eva Sánchez-Caballero que acaba de estrenarse como directora de Soluciones de Canon.

 Marilés de Pedro



Estamos reinventando nuestra aproximación", explica. Bajo el nombre de Canon Information Management Solutions se ha

diseñado un equipo que agrupa todos los perfiles y funciones profesionales que forman parte de un ciclo de venta. "En Canon siempre tenemos muy presente que tenemos que cambiar con el mercado", insiste. Una vocación que no solo le ha llevado a este nuevo diseño, también

a incorporar, por ejemplo, la inteligencia artificial en alguno de los proyectos que ha desplegado. "Se trata de una tecnología que complementa y da valor a lo que nuestro cliente necesitaba". La tecnología de Canon aplica a cualquier segmento. En los dos últimos años, además de áreas más "tradicionales", como la sanidad o la banca, el fabricante ha desplegado sus proyectos de transformación en áreas como el *manufacturing*, uno de los motores de la economía

española, e, incluso, los sectores primarios. Sánchez-Caballero desvela el impulso que pueden tener en algunas áreas las nuevas normativas como es el caso, por ejemplo, de la reciente ley de Contratos Alimentarios, que obliga a que todas las compras que se hacen a los proveedores primarios deben estar subidas en la plataforma AICA (Asociación de Información y Control Alimentario), lo que va a obligar a las empresas que

## La seguridad, reto destacado

La seguridad es esencial. En el informe de Canon, el 85 % de los encuestados españoles mostró su preocupación por que sus empleados no sigan los procedimientos de seguridad cuando están fuera de las instalaciones corporativas y el 81 % reconoció dificultades para garantizar que los trabajadores remotos reciben los parches y actualizaciones de TI adecuados para mantener la seguridad. Son dos cifras algo superiores a las europeas. Como punto clave, el bajo porcentaje de empresas españolas (el 26 %) que es capaz de seguir el ciclo de vida completo de un documento; un hecho que hace mucho más vulnerables a los datos frente a posibles infiltraciones y ataques. En los procesos de transformación resulta esencial observar qué tareas se pueden eliminar en los flujos de trabajo. Lógicamente hay algunas que no es posible, lo que exige una "cierta" simplificación del proceso o, al menos, lograr que sea lo más óptimo y automático posible. "Es fundamental que los trabajadores conozcan cómo funcionan esos flujos de trabajo. Es la única manera de prevenir la aparición de brechas de seguridad, que impactan de manera negativa en el negocio. Es el camino para que sean conscientes de que forman parte del flujo del documento".

desempeñan su labor en este tradicional sector a digitalizar sus procesos.

La directiva añade, entre otros, segmentos como el comercio al por menor, la logística o el turismo. "Nos estamos enfocando de manera intensiva en cada uno de los sectores, observando su particular casuística y sus necesidades. Queremos entender cómo ayudar a estos clientes, ofreciéndoles la ventaja de que observen casos de éxito con los que ya contamos en el área en el que desarrollan su negocio".

### Therefore, pilar

En la amplia oferta de la que dispone Canon, Therefore destaca como un pilar esencial. Se trata de un software de gestión de documentos que permite la gestión de contenidos empresariales y flujos de trabajo de documentos eficientes. "Es flexible y permite adaptarse a las necesidades de cada cliente", explica. Una herramienta que usan también de forma interna en Canon. "Es un motor de procesos que se instaló, en un primer momento, como una herramienta muy eficaz en el departamento financiero, que permitía además cumplir con la legislación, y que luego se trasladó al resto de la compañía. Permite disfrutar de la información

de manera segura y en la versión que corresponde de la misma".

Junto a este "motor", Eva Sánchez-Caballero destaca las soluciones de I.R.I.S, una compañía adquirida por Canon hace casi una década, experta en la gestión de los documentos. "Especialmente valiosa en la extracción automática de documentos no estructurados, un apartado especialmente complicado", puntualiza. El tercer elemento se identifica con la inteligencia artificial. "Vamos a construir una aproximación muy sólida, flexible y adaptada a los clientes".

### Estudio de Canon

Uno de los factores claves de la transformación del mercado es la instauración de los modelos de trabajo híbridos, lo que ha supuesto una nueva manera de entender el desempeño de la actividad laboral. Canon ha llevado a cabo un exhaustivo estudio en Europa, a partir de la opinión de más de 3.000 profesionales de empresas de más de 50 empleados, entre los que está España, que analiza la experiencia de los usuarios y el desempeño de los equipos TI. "Hemos querido escuchar la voz de los empleados, de los directores de TI y de los departamentos de *call center*, que

son los primeros que reciben las incidencias". Tras tres años de despliegue, cree que ya se ha interiorizado el concepto de trabajo híbrido, pero la realidad no es sencilla. "Trabajar desde casa tiene sus complejidades. No solamente son necesarios los medios técnicos, también hay que asegurar un adecuado acceso a la información", relata. Un entorno en el que no siempre coincide la sensación de los empleados con la del departamento TI. "Este estaba convencido de que había puesto todos los medios necesarios pero los empleados no siempre lo percibían así", explica. Se trata, por supuesto, de una cuestión cultural, pero también de entender cómo tienen que utilizar los medios que las empresas ponen a su disposición. "Si no, el riesgo que se abre con la seguridad es importante", alerta. "Es importante dotar a los empleados de las herramientas necesarias, pero también hay que darles la información de cómo las tienen que utilizar".

El estudio señala que los españoles han sido los más afectados por la pandemia: la mitad de las empresas españolas ha sufrido económicamente como consecuencia de la pandemia, una cifra por encima de la media europea (40 %). La buena noticia es que el 76 % tiene previsto aumentar la inversión tecnológica, un porcentaje por encima de los que piensan invertir en el Reino Unido (67 %) y Francia (64 %). "Es muy importante homogeneizar todo el hardware que se pone a disposición de los empleados. Para los departamentos de TI, gestionar plataformas y dispositivos diferentes no es nada sencillo. Por ello, las empresas españolas son conscientes de que tienen que dar un paso al frente y facilitar la tarea a los departamentos de tecnología". En el lado del empleado, Sánchez-Caballero insiste en allanarles el camino de acceso a la información de manera rápida, controlada y segura. "En todo momento deben saber con qué documentación tienen que trabajar. Hay que controlar quién accede a la información, para qué, qué permisos tiene y qué hace con ella".

Canon

www.canon.es

"Vamos a construir una aproximación muy sólida, flexible y adaptada a los clientes"

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/hemos-aumentado-el-foco-en-cada-sector-de-actividad-observando-su-particular-casuistica-y-sus-necesidades-20230605102745.htm>




Samsung ofrece dispositivos versátiles capaces de acomodarse a los cambiantes entornos laborales

"En la era del trabajo flexible los **dispositivos** tienen que adaptarse a las necesidades de los **empleados**"



Enrique Martín, director de Grandes Cuentas y Administración Pública en Samsung

Conseguir dispositivos versátiles capaces de adaptarse a las necesidades de los trabajadores y los innumerables entornos laborales es el objetivo principal de las organizaciones actualmente. "Hoy en día el puesto de trabajo puede estar en casa, en la oficina o en un tren y esto nos permite ser más eficientes y productivos, pero para ello necesitamos dispositivos flexibles capaces de adaptarse a todos estos entornos", asegura Enrique Martín, director de Grandes Cuentas y Administración Pública en Samsung.

 Olga Romero

# E

l directivo, que hace balance sobre la evolución del teletrabajo en 2022, año en el que, según el Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (ONTSI), esta modalidad laboral se redujo de manera gradual a excepción del último trimestre, periodo en el que hubo un leve repunte, está convencido de que las empresas se encuentran en un punto de inflexión en el que "están planeando cuál será su modelo de trabajo". Planteamientos en los que "la parte de movilidad cada vez tiene más peso, apostando por unos puestos de trabajo más móviles y que permitan trabajar en cualquier lugar", explica Martín.

La apuesta por la movilidad se está traduciendo en el incremento, alrededor del 12 % según datos de IDC, de este negocio. En el caso concreto de Samsung, tal y como afirma el directivo, el crecimiento del mercado de la movilidad se está viendo en una mayor demanda de productos como portátiles, *smartphones* y tabletas, así como en los equipos ruggedizados, unos dispositivos resistentes a condiciones extremas que están llevando la transformación digital a los sectores más exigentes.

### Completa oferta tras el ecosistema Samsung

Los dispositivos para los nuevos puestos de trabajo deben garantizar la movilidad, conectividad, productividad, colaboración y rendimiento del empleado. Cinco aspectos claves para la era del trabajo flexible que la multinacional coreana proporciona a través de una completa oferta, conocida como el ecosistema Samsung, que incluye portátiles, *smartphones*, tabletas y monitores profesionales. "El ecosistema Samsung es un conjunto de dispositivos que trabajan de ma-



# Especial Movilidad y transformación del puesto de trabajo

nera orquestada y que se adaptan a las necesidades de los usuarios permitiéndoles trabajar en cualquier lugar y momento", comenta Martín.

Todos estos dispositivos se encuentran conectados a través de la solución Samsung DeX. Una herramienta diseñada para brindar la máxima flexibilidad a los usuarios ya que les permite trabajar en el dispositivo que mejor se adapte a sus necesidades en cada momento y retomar el trabajo en otro dispositivo, lugar y espacio temporal en el mismo punto que lo dejó anteriormente.

De esta manera, y como asegura el responsable de Grandes Cuentas y Administración Pública de la compañía, "se garantiza la productividad del empleado porque se le permite desempeñar su labor en el escenario que requiere en cada momento".

Además, gracias a Link to Windows, la solución que Samsung tiene en colaboración con Microsoft, los usuarios pueden controlar desde su propio ordenador todas las funciones de su teléfono inteligente, desde realizar o responder llamadas, leer mensajes o acceder a diferentes aplicaciones como, por ejemplo, WhatsApp.

Sin embargo, en este escenario marcado por la movilidad, la seguridad de los equipos y las conexiones se torna, como asegura el directivo, imprescindible. "Hay una serie de aspectos que se deben vigilar y a los que hay que prestar especial atención como son la protección de los datos y las comunicaciones o los controles de acceso", indica. Por todo ello es fundamental que los equipos dispongan de una completa solución de seguridad, la cual Samsung ofrece a través de su herramienta propia e integrada en todos sus dispositivos Samsung Knox, que garantiza el cifrado de datos y comunicaciones, así como el doble o triple factor de autenticación.



Consciente del papel fundamental que juega la seguridad de los dispositivos, la multinacional sigue trabajando para mejorar su herramienta y para ello se está apoyando en la inteligencia artificial con el objetivo de ofrecer mayor capacidad de detección de ciberataques. Asimismo, Samsung está trabajando en la autorregulación de los dispositivos, es decir, garantizar un mantenimiento preventivo para grandes parques de dispositivos. En este sentido, "la solución Samsung Knox Asset Intelligence está evolucionando para permitir a los administradores gestionar amplios parques de dispositivos de una manera más inteligente", detalla Martín.

## Sostenibilidad, otro aspecto fundamental

La sostenibilidad es otra de las máximas en las que se basa Samsung a la hora de diseñar y desarrollar sus productos. El compromiso de la compañía coreana con el medioambiente se materializa en su iniciativa "Galaxy for the Planet". A través de este plan Samsung se ha comprometido a alcanzar cuatro grandes objetivos para 2025 como, por ejemplo, la eliminación de todos los plásticos en los envases de los móviles o la reducción del consumo de energía en modo espera de todos

los cargadores de teléfonos inteligentes a menos de 0,005 W.


En su objetivo por eliminar los plásticos, los últimos miembros de la familia Galaxy, al igual que sus predecesores, contienen un 20 % de plástico reciclado procedente de redes de pesca desechadas. Una sólida estrategia de sostenibilidad con la que Samsung espera ser una compañía carbono neutral en 2030 y con la que hasta el momento ha conseguido el certificado Carbon Trust.

"En Samsung nos tomamos muy en serio la sostenibilidad y el respeto al medioambiente tanto para la fabricación de los dispositivos como en

los procesos que empleamos", afirma.

## 2023: más innovación y digitalización


Impulsar la digitalización tanto en las empresas privadas como en las Administraciones Públicas es uno de los principales objetivos de Samsung para este año porque, como asegura Martín, "seguimos creyendo que el ser más digitales nos hace más productivos". Razón por la cual Samsung sigue trabajando para llevar la innovación a sus dispositivos y aplicaciones. "Tener el dispositivo y las aplicaciones que necesitas en el momento y lugar adecuado garantiza la productividad, la cual es determinante hoy en día", comenta.

El directivo también recuerda que para conseguir esta productividad y eficacia los dispositivos tienen que adaptarse a los diferentes casos de uso, cuidar de la salud de los empleados y garantizar una experiencia de usuario única. Todo esto, combinado con la innovación, seguridad y sostenibilidad, señas de identidad de la compañía, dibujan las líneas maestras en las que se basa la estrategia de Samsung en el mercado de la movilidad para este 2023. 

Samsung

[www.samsung.com/es/](http://www.samsung.com/es/)

"La protección de los datos, las comunicaciones o los controles de acceso es fundamental, por ello es necesario disponer de soluciones de seguridad completas"

Acceda al video desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/en-la-era-del-trabajo-flexible-los-dispositivos-tienen-que-adaptarse-a-las-necesidades-de-los-empleados-20230606102765.htm>



Ofrece al canal atractivos márgenes y el desarrollo de un plan de negocio conjunto

## "El software de AnyDesk ahorra tiempo y mejora la eficiencia"

El software de escritorio remoto de AnyDesk es una herramienta que permite la conexión a otros dispositivos favoreciendo el trabajo en cualquier lugar y la resolución de problemas técnicos de una manera sencilla. La compañía, que cuenta con tres mayoristas, confía en su red de distribución para impulsar la presencia de su software en el mercado español y seguir creciendo.

 Rosa Martín

**E**l software de escritorio remoto ha jugado un papel importante en los últimos años en el proceso de digitalización de las empresas y en la transformación del puesto de trabajo, aunque para Alberto Fernández, director global de canal y ventas en EMEA de AnyDesk, el elemento que ha acelerado este cambio ha sido la pandemia. "Se demostró con la pandemia que las compañías tecnológicas estábamos preparadas para proveer servicios", señala el directivo. Al mismo tiempo, el cambio del puesto de trabajo que se produjo en este periodo permitió derribar otra barrera relacionada con la pérdida de productividad. "Se ha visto que no se pierde productividad porque ese era el *stopper* que paraba a las empresas", argumenta. A su juicio, el software ha permitido que la productividad del propio trabajador no disminuyera y que pudiera trabajar en su casa o en cualquier lugar.

### Propuesta de AnyDesk

AnyDesk ofrece un software de escritorio remoto que permite conectar cualquier dispositi-



**Alberto Fernández,**  
director global de canal y ventas en EMEA de AnyDesk

"El software ofrece el control sobre los equipos remotos"

tivo a otro, facilitando tanto el trabajo fuera de la oficina como la resolución de problemas técnicos. "Soluciona problemas que no soluciona ningún otro software y, sobre todo, ofrece una capacidad de control sobre los equipos remotos", destaca Fernández.

Esta capacidad de control facilita que se resuelvan las incidencias de los equipos tanto fuera de la oficina como dentro de los propios edificios en el caso de estar situados en diferentes pisos. "Ahorra tiempo y mejora la eficiencia", recalca el responsable.

El software de AnyDesk, frente a otras soluciones de la competencia, destaca por su facilidad de uso. El usuario no tiene que configurar nada y para el administrador de sistemas es muy fácil y seguro su despliegue. Y, además, abre nuevas posibilidades a las empresas, aportando otras ventajas en el plano económico.

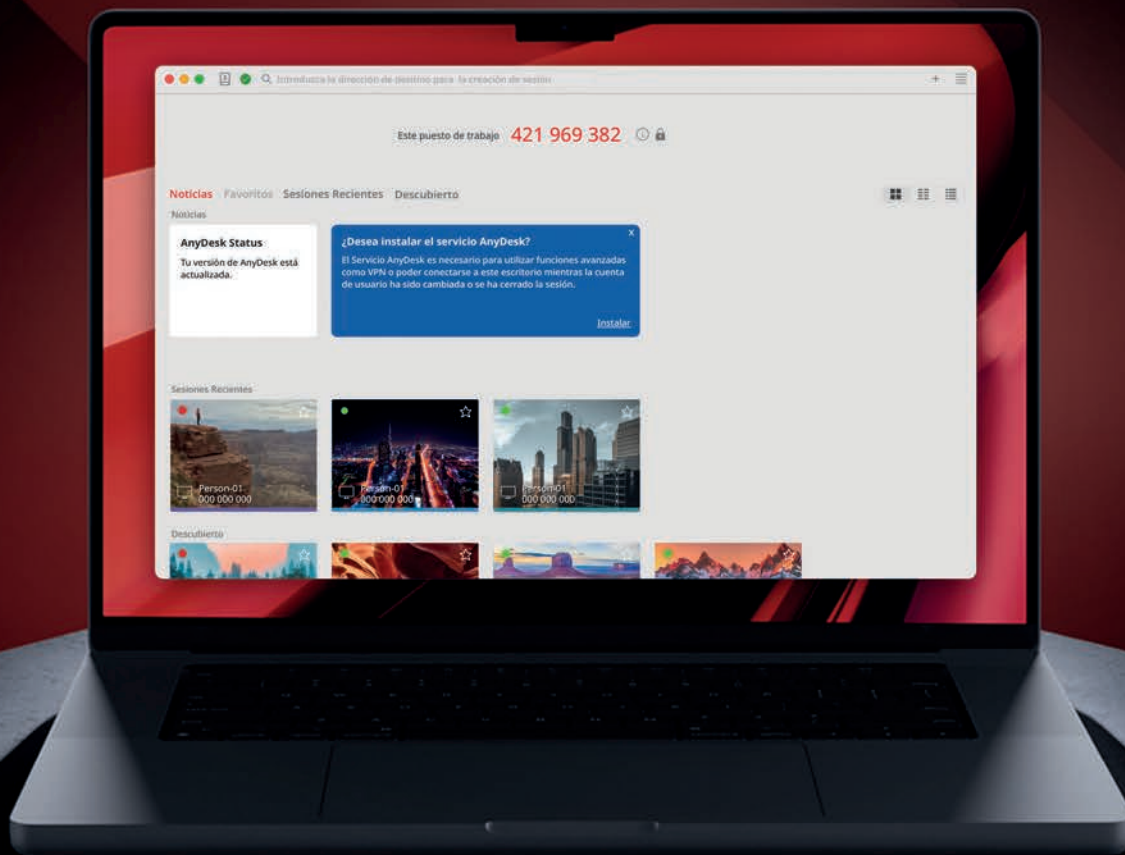
El software puede utilizarse de varias maneras, aunque los casos de uso más habituales son el soporte y el trabajo remoto. Una de sus fortalezas



Better Remote Access

+800 millones  
de descargas

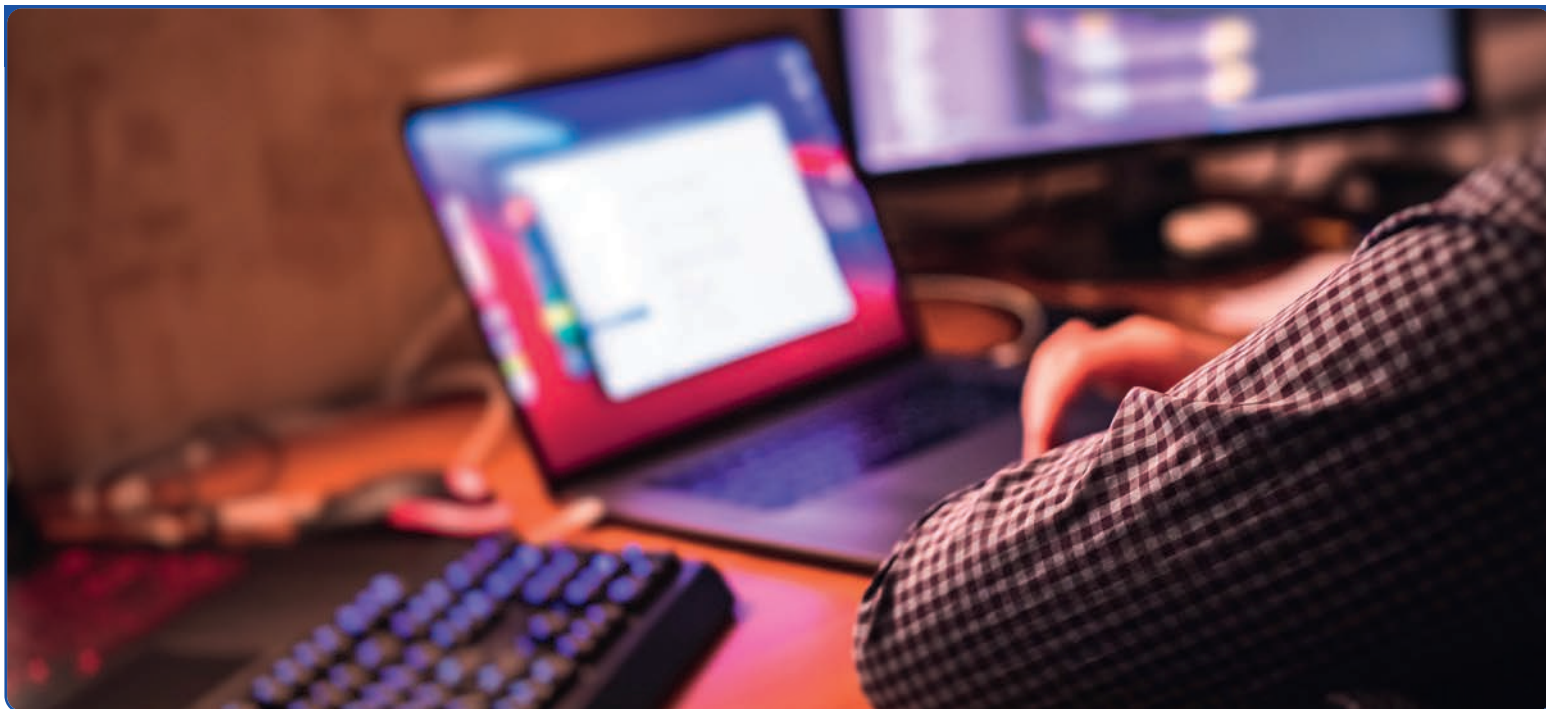
180.000 clientes  
en 190 países



En las principales plataformas



[anydesk.com](https://anydesk.com)



lezas es su capacidad para ofrecer un control total del dispositivo con el que se conecta, a diferencia de otras soluciones que permiten una conexión de soporte remoto parcial. "Permite tomar el control como si estuvieras delante del ordenador", señala Fernández.

Es un software adecuado para todos los sectores que quieran trabajar en remoto, aunque está indicado especialmente para los que demandan un estricto control de la información confidencial porque ofrece medidas de seguridad que evitan los accesos no deseados a los datos. "Los permisos de acceso son tan granulares —por roles, por usuarios, por grupos— que puedes permitir que alguien trabaje sin necesidad de que la información salga de la red y sin permitir que se descargue nada en el equipo remoto que se está conectando", detalla el directivo.

Otro caso de uso habitual es el de los diseñadores y editores de vídeo, que necesitan conectarse a sus equipos más potentes y no pueden hacerlo por VPN. En este caso AnyDesk, como recuerda Fernández, no cobra por accesos ni exige la compra de nuevas licencias.

## Canal

AnyDesk cuenta con el canal para llevar su software al mercado. La importancia que juega su red de distribución está creciendo y ahora mismo a nivel global ya tiene dos territorios, Latinoamérica y Asia-Pacífico, en los que venderá solo por canal. "El plan de AnyDesk, a futuro, es

seguir en esta senda", comenta el director del canal global y de ventas EMEA de AnyDesk.


El compromiso de la compañía es sólido porque no hay otra manera más eficiente para llegar a los clientes. La fuerza comercial y la capacidad de ofrecer soporte y soluciones financieras le convierte en su socio ideal. "Estamos dispuestos a trabajar con el canal en lo que nos pida".

## "Estamos dispuestos a trabajar con el canal en lo que nos pida"


En nuestro país su canal se organiza en torno sus tres mayoristas: Pista Cero, Zaltor y V-Valley. Estas figuras gestionan al resto de *partners*, entre los que destacan los denominados *Challengers*, que están más avanzados con un perfil de integrador o VAR, aunque en su red de distribución también se encuentran *managed service providers* y otros distribuidores más pequeños.

AnyDesk busca el compromiso de sus *partners* y el desarrollo del trabajo conjunto. "Buscamos *partners* con interés, con los que podamos desarrollar negocio conjuntamente", señala el direc-

tivo. Con estos *partners* elabora un plan de negocio y les proporciona diferentes recursos de marketing y otra serie de beneficios. Fernández destaca que el margen que proporciona a sus socios comerciales oscila entre el 15 y el 20 % y los *rebates* se encuentran entre el 5 y el 10 %. "Los planes de marketing intentamos que oscilen entre el 5 y el 10 % del beneficio potencial". El trabajo con sus *partners* incluye la puesta en marcha de acciones de generación de negocio y el desarrollo de todas las actividades y los eventos que demanda su red de distribuidores. En este sentido, AnyDesk acaba de reforzar su equipo con un profesional que se encargará de la gestión de las grandes cuentas y que trabajará junto con el canal.

Esta línea de trabajo intenso junto con el canal es la que seguirá durante el próximo semestre con el fin de seguir creciendo. "En el primer semestre vamos a duplicar la cifra del año pasado. Y la idea es seguir manteniendo ese crecimiento de más del 100 % a lo largo del segundo semestre", concluye Fernández. 

**AnyDesk**  
anydesk.com/es

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/videos/el-software-de-anydesk-ahorra-tiempo-y-mejora-la-eficiencia-20230605102779.htm>



# INFORTISA®

LA TECNOLOGÍA QUE IMPULSA TU EMPRESA

Expertos en distribución de portátiles, smartphones y tablets

Más de 150 fabricantes premium en nuestro catálogo

## >ESTE VERANO APUESTA POR LAS SOLUCIONES DE MOVILIDAD

Infortisa, mayorista tecnológico valenciano, apuesta por el sector de la movilidad ampliando su catálogo y productos enterprise para este 2023, ya que poder trasladar la oficina a cualquier lugar es un plus para muchas empresas.

Marcas como Samsung, MSI, Xiaomi, ASUS, OPPO, Lenovo, HP, TCL o Nokia, entre muchas otras más, forman parte del porfolio de Infortisa de portátiles, smartphones y tablets.

Con envío **gratuito en 24 horas** y **servicio de dropshipping**, Infortisa ofrece una gran calidad de servicios a sus clientes con precios realmente competitivos.

## INFORTISA®



## VENTAJAS DE COMPRAR EN INFORTISA

Asesoramiento profesional

Financiación a medida

Servicio Dropshipping

Política de portes especiales

Integraciones mediante API

[www.infortisa.com](http://www.infortisa.com)

Lenovo lidera el mercado global del PC en España

## "Hay que seguir ganando cuota de mercado"



Trata el PC, y especialmente portátiles y tabletas, de sortear el descenso, lógico, que se ha producido en el mercado en los últimos trimestres. Superadas las dificultades en el suministro, ahora la preocupación de los fabricantes es equilibrar oferta con demanda y acompañar la venta del dispositivo con el arropo de accesorios y, sobre todo, con servicios y el sustancial software. Con la ventaja que le proporciona su actual liderazgo en el mercado del PC, Lenovo sigue insistiendo en esta estrategia con el canal y en seguir innovando con nuevos formatos. Carlos Serna, director de canal de la marca en España y Portugal, insiste siempre, en tan exigente y competitivo segmento, en tratar de ser mejor que la competencia. "Hay que seguir ganando cuota de mercado".

 Marilés de Pedro

**E**l mercado del PC, donde se incluyen portátiles y tabletas, pesa alrededor del 60 % del negocio de Lenovo. Un porcentaje inferior al que marcaba hace un año, cuando se situaba en torno al 70 %. La marca concluyó su año fiscal, el pasado 31 de marzo, liderando el mercado global en España. Aunque a nivel mundial el apartado en el que se incluye el PC (la división IDG) sufrió un retroceso, con una facturación de 49.400 millones de dólares, Serna hace una lectura positiva del panorama en España ya que la estrategia global está obteniendo buenos resultados. "Estamos en plena transformación hacia una empresa más dirigida hacia los servicios y las soluciones, por lo que es natural que poco a poco el mercado del PC vaya teniendo un peso menor en el negocio de

Lenovo y vayan ganando más presencia las áreas del centro de datos, los servicios y el negocio de Motorola". Una estrategia que les ha permitido compensar el descenso del área del PC con los crecimientos de esos apartados.

### Mercado complejo

Tras los desorbitados crecimientos de los ejercicios 2020 y 2021, el pasado año, una vez superados los problemas de suministro, el mercado del PC se enfrentó a un decrecimiento de la demanda. Según IDC, en 2022 se vendieron en España casi un millón menos de unidades que en 2021, cuando se rozaron los 5 millones de PC. Tampoco ha empezado con demasiada alegría 2023. A nivel mundial, según IDC, en el primer trimestre el mercado sufrió un descenso del 29 %. La consultora atribuye esta caída a

factores como la debilidad de la demanda, el exceso de inventario y el empeoramiento del clima macroeconómico. Apoyado en las previsiones de las consultoras, Serna prevé que la situación no variará, como mínimo, hasta septiembre u octubre. Sin embargo, distingue entre las cifras de IDC, que señalan los envíos de los fabricantes, con las ventas que se hacen al canal, que mide Context, y que reflejan un mejor panorama. "Todos los fabricantes contábamos con mucho stock y, lógicamente, hemos tenido que reducir lo que traíamos al mercado español para regularizar inventarios". En el caso concreto de Lenovo, Serna desvela que ha seguido ganando cuota de mercado, lo que les ha permitido concluir su año fiscal como número uno en España en el mercado global del PC. "Hemos sido mejores que la competencia,

# Especial Movilidad y transformación del puesto de trabajo

que era el objetivo que nos pedían en un mercado tan complicado".

De cualquier modo, Serna reconoce que 2023 va a ser un año complicado para el PC y para el portátil. "Nuestra estrategia, a semejanza del resto de los fabricantes, es acompañar al dispositivo con todo tipo de servicios, con software e, incluso, con inteligencia artificial", relata. El área vinculada con los servicios ha crecido a muy buen ritmo en el último año fiscal. "Nuestro canal está poniendo mucho foco en el desarrollo de este apartado", desvela. "El cliente percibe, por ejemplo, el valor de contar con un soporte 24x7, en su idioma, o la prioridad en el suministro de piezas; dos prestaciones a las que puede acceder gracias al Premier Support".

Otro factor que puede impulsar la venta de equipos es el desarrollo de nuevos formatos, tanto en los teléfonos inteligentes como en los portátiles, que se identifican con dispositivos con pantallas extensibles o plegables, con doble pantalla, etc.

El inmenso parque de ordenadores con el que cuenta España tras los últimos años de completa expansión, señala una enorme oportunidad en la renovación del mismo, lo que sucederá a finales de este año y, sobre todo, en 2024 y 2025. Por último, la implantación de Windows 11 también ayudará a renovar los equipos.

## Por segmentos de mercado

La presencia de Lenovo alcanza todos los mercados: pymes, *midmarket*, grandes cuentas y sector público. Serna recuerda el liderazgo de la marca en el mercado de la educación y en el segmento público. "Son las dos áreas que más han tirado del negocio, lo que nos ha ayudado a compensar los resultados en las empresas privadas más pequeñas". También ha cosechado



Carlos Serna, director de canal de **Lenovo** en España y Portugal

buenos resultados en el área de las grandes cuentas, en las que cuenta con un segmento de clientes muy fieles.

El área del *midmarket*, uno de los sectores en los que Lenovo más foco ha desplegado en los últimos años, ha obtenido unos excelentes resultados. "Hemos conseguido superar los objetivos iniciales, que se marcaron en un momento de mercado en el que no existían las dificultades económicas actuales, lo que resulta enormemente satisfactorio", valora. "Hemos seguido ganando cuota de mercado en este apartado. Es el mercado en el que contamos con menor participación y, por tanto, en el que es más fácil crecer".

El canal es esencial. Un canal que cuenta, desde el pasado 1 de abril, con un nuevo programa que insiste en el mantra esencial: promover que los *partners* comercialicen la oferta completa. Los distribuidores focalizados en el mercado del PC tienen que dar el salto a las soluciones para el centro de datos y la oferta bajo la marca Motorola. Y, por el otro lado, los que confían su negocio al centro de datos deben dar el salto al PC y a la movilidad de los teléfonos móviles. Los *rebates* más altos, de cualquier modo, se identifican con el área de la infraestructura.

De cara al nuevo año fiscal recién estrenado, Serna quiere seguir trabajando para "ser mejores que la competencia y seguir ganando cuota de mercado". Y continuar arropando al portátil. "Que su venta sea la excusa perfecta para que el canal venda siempre algo más. Ya no vale vender solo el equipo".

## Productos de referencia

La oferta de Lenovo alcanza todos los segmentos de mercado. La franja con mayor peso en el mercado español es la que señalan los equipos entre 400 y 800 euros, a la que Lenovo surte con las familias ThinkBook, portátiles profesionales que integran algunas prestaciones de las gamas de consumo referidas al diseño, el audio o la imagen. En el mercado corporativo la marca sigue presentando, como gama insignia, los ThinkPad. "No olvidamos los nuevos formatos, como es el caso del Lenovo Yoga Book 9i, con dos pantallas, que han despertado mucho interés y permiten a los usuarios trabajar de manera distinta", recuerda

Lenovo  
www.lenovo.es

Acceda al vídeo desde  
el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/hay-que-seguir-ganando-cuota-de-mercado-20230607102835.htm>

