

“Estamos en el mejor momento para desarrollar la virtualización del puesto de trabajo”



El canal es la senda por la que transcurre el negocio de Virtual Cable. Una filosofía estratégica plasmada en la celebración del Virtual Cable Partner Day que contó con la presencia de sus socios más comprometidos en su pirámide de canal, Platinum y Gold, y su pareja de mayoristas, compuesta por Ingram Micro y V-Valley. Una jornada patrocinada por Huawei Cloud, innovaphone, LG, Nutanix y Veeam; y que contó con la presencia de portavoces de Cruz Roja y del Pacto Mundial de la ONU, organizaciones con las que Virtual Cable colabora de manera activa. Entre los *partners* que asistieron al evento, compañías como Claranet, Einzelnet, Fujitsu, Lanmedia, New Media Professional Services, Omega Peripherals, Ozona y UCS.

Marilés de Pedro

En el ADN de la multinacional española, engrazado en torno a la virtualización del puesto de trabajo, anida la democratización de esta tecnología. Tras 13 años de presencia en el mercado, los cambios que se han producido en este crítico entorno, con el viraje estratégico de los dos líderes tradicionales que lo dominaban, abren al fabricante español el mejor momento de oportunidad de su historia. Fernando Feliu, *executive managing director*, destacó que es el momento de abrir "la puerta a la mayor oportunidad de negocio que tenemos, ahora, y en los próximos años".

Una oportunidad que descansa en su producto de referencia, UDS Enterprise, y que compete al canal. "Vamos a desarrollar, junto a nuestros *partners*, estas oportunidades de negocio gracias a todas las capacidades que nos brinda esta solución". Feliu se refirió a su capacidad de innovación que le ha llevado a diseñar una nueva versión, la 4.0, ya en fase beta, y que estará disponible a final de año. "Hemos añadido nuevas funcio-

nalidades, incrementando los recursos destinados a su desarrollo y nuestra presencia tanto a nivel nacional como internacional, con nuevos casos de éxito".

Félix Casado, CEO de Virtual Cable, reiteró la colaboración de la compañía con su canal para que "no quede ni una operación en el aire".

Crecimiento y verticales

La compañía desarrolladora de UDS Enterprise ha estado abonada al crecimiento en los últimos años. Yolanda González, *sales operation manager* de la firma, recordó que, vinculada con el crítico segmento educativo en sus orígenes, han logrado extender su presencia



“Hemos añadido nuevas funcionalidades a UDS Enterprise 4.0, fortaleciendo la seguridad y flexibilidad de nuestra solución”



a todos los verticales, como es el caso de la Administración pública, la sanidad, los *call centers* o el mercado corporativo. En la actualidad disfrutan de la confianza de clientes

como Airbus, el grupo Godó, el Ayuntamiento de Valencia o la Universidad Complutense de Madrid, entre otros. González recordó su apuesta primigenia por el desarrollo sobre

open source, “cuando nadie lo hacía”, y por las fórmulas de suscripción anual, “lo que se ha convertido en una tendencia”.

La responsable de ventas desveló el reto de la compañía de seguir impulsando su negocio internacional y el objetivo, muy ambicioso, de crecimiento que le ha llevado a firmar con Ingram Micro y V-Valley, “para ayudarnos a conseguirlo”. González insistió en que están en el mejor momento para atacar la virtualización del puesto de trabajo. “Hay una demanda que tiene claro que para atraer talento hay que ofrecer al empleado la posibilidad de hacer teletrabajo, con el desarrollo de las fórmulas híbridas basadas en la ciberseguridad y la sostenibilidad. Una demanda que, unida al cambio estratégico de los fabricantes que lideraban este apartado, y a que “el cliente final necesita, cada vez más un asesoramiento, abre un campo de negocio para el *partner* como soporte en este mercado”.

La escucha activa del canal ha llevado a la marca a incluir una nueva herramienta que

“Mientras que otros fabricantes han cambiado la política de distribución y los precios, deteniendo la innovación; en Virtual Cable seguiremos innovando”

permite al *partner* observar las suscripciones que tiene activas, la facturación y los pedidos, y que incluye un registro de oportunidades. También han incluido una versión *premium*, para ofrecer el máximo soporte, incluso 24x7, a nivel nacional e internacional, en zonas como Latinoamérica, Estados Unidos o Canadá; y, como muestra de su compromiso con el sector educativo, va a ser el único vertical con suscripción de tarifa plana para usuarios ilimitados. El resto la tendrán para la franja de 350 a 1.000 usuarios.



Ignacio Manterola, responsable de desarrollo de negocio de Virtual Cable, recordó los planes de negocio que se despliegan con los *partners*. Planes “vivos, revisables y que generen”, especificó. Para ello, recordó que están creando un ecosistema de fabricantes líderes en el sector que “nos va a permitir una mayor y mejor aproximación a los clientes”. Insistió en que “Virtual Cable es la única alternativa con soluciones robustas, escala-

bles y fiables”. Mientras que “otros fabricantes han cambiado la política de distribución y los precios, deteniendo la innovación; en Virtual Cable seguiremos innovando de manera continua”.

El fabricante va a lanzar un descuento adicional en todas aquellas “transferencias de servicios de escritorio remoto” que apuesten por la tecnología de Virtual Cable frente a las de Citrix o VMware.

UDS Enterprise 4.0

UDS Enterprise es el pilar en el que se sustenta el desarrollo de negocio de Virtual Cable. Una solución que la multinacional presenta como fiable, sostenible, gestionable y que se adapta a cualquier tipo de sector de actividad o compañía, de forma predecible en cuanto a los gastos y de forma flexible, transparente,

para poder trabajar con nubes privadas, nubes públicas, hiperescalares u *on-premise*. Una solución que ha evolucionado, apoyada en las necesidades y en los requerimientos de clientes y *partners*. "UDS Enterprise es lo que es hoy en día gracias al canal y a lo que este nos hace llegar de las opiniones de los clientes", aseguró Javier González, responsa-

ble técnico de Virtual Cable, que recordó las capacidades de soporte técnico y la cercanía del fabricante con su ecosistema de *partners*. "Somos muy flexibles y cercanos".

El responsable desveló que el fabricante ha desarrollado la nueva versión de UDS Enterprise, la 4.0. Una solución que se lanzará a finales de año y que, en breve, será posible descargarla en su versión beta. "Hemos mantenido sus valores fundamentales, como la seguridad, facilidad de uso y la fiabilidad", explicó. Se ha rediseñado la interfaz, haciéndola "más atractiva, moderna y compacta, con nuevos colores".

En la integración con los proveedores de servicios, han seguido sumando plataformas, certificando a Huawei Cloud y OVHcloud.



Ingram Micro y V-Valley
es el dueto mayorista de
Virtual Cable



También plataformas *on-premise*, como Oracle Linux Virtual Manager. Todas las características y funcionalidades para la plataforma VMware se han trasladado a la mayoría de los hipervisores con los que trabaja Virtual Cable, como es el caso de Nutanix, para facilitar la migración, "ante la situación que se está produciendo en el mercado".

También han incluido un nuevo agente para servidores RDS que "va a ayudar a controlar

el acceso de usuarios" o una mayor flexibilidad en el área de los autenticadores, donde ha añadido un nuevo protocolo, para que el "canal pueda hacer todo tipo de proyectos y llegar a todo tipo de clientes".

La funcionalidad Meta Pools, incluida en versiones anteriores, ha tenido muy buena acogida. "Con los Meta Pools unimos diferentes plataformas: nube, *on-premise*, etc. Y ahora la hemos completado con alta disponibilidad".

Premios

El evento contó con una entrega de premios a los *partners* que destacaron durante el año pasado. Claranet fue premiado como *Partner* del año 2023 y Velorcios Group vio recompensada su labor como *Mejor Partner UDS DaaS*. El proyecto de Airbus, llevado a cabo por Fujitsu, fue premiado como *Mejor proyecto del sector privado*; el caso de éxito del Ayuntamiento de Valencia, desplegado por New Media Professional Services, recibió el galardón al *Mejor Proyecto de Administración Pública*; y Lanmedia fue galardonada con el *Mejor Proyecto de Educación* por su despliegue en la Universidad de Navarra.

El premio apadrinado por el Pacto Mundial de la ONU y la Cruz Roja correspondió a Fortics Ingeniería Informática por EVITA (Escritorio Virtual Integrador con Tecnologías Aplicadas), que ha hecho el despliegue en la Universidad de Murcia, y que recibió el premio en la categoría de *Mejor Proyecto en Sostenibilidad, Integración y Diversidad*.

"La transversalidad de UDS Enterprise permite su adaptación a cualquier entorno"

Asegura Alberto Pascual, director ejecutivo de Ingram Micro, que UDS Enterprise ofrece la flexibilidad y la adaptabilidad necesarias para asegurar las ventajas competitivas que permite la tecnología.

En relación a las oportunidades que abre la solución de Virtual Cable, destaca su transversalidad y flexibilidad, lo que le permite su adaptación a cualquier entorno. "Dentro del plan de recuperación y resiliencia, hay fondos para la modernización del puesto de trabajo, lo que abre oportunidades en la Administración pública".

VER VÍDEO



Alberto Pascual, director ejecutivo de Ingram Micro

"Hay una enorme oportunidad de negocio con UDS Enterprise"

Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing* de V-Valley, señala que UDS Enterprise, el pilar de negocio de Virtual Cable, es una solución innovadora, 100 % fiable, con muchos casos de éxito implantados y que aporta una seguridad importante. "Es una oportunidad para nuestros *partners* de infraestructura y de *cloud* que están trabajando en el despliegue de escritorios modernos". Un entorno que, recuerda, está en un proceso de cambio. "La solución de Virtual Cable ha salido reforzada y en una posición ganadora".

[VER VÍDEO](#)

Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing* de V-Valley

"UDS Enterprise se complementa perfectamente con los servicios de Claranet"

Asegura Miquel Rodrigo, sales & marketing director de Claranet, que UDS Enterprise se complementa perfectamente con los servicios de valor que el integrador ofrece a sus clientes. La propuesta de Claranet de cara al mercado se centra en cuatro ámbitos de actividad: la transformación, la modernización, la gestión y la operación de las plataformas *cloud*, tanto privada como pública, también en los entornos *onpremise*, el puesto de trabajo y la ciberseguridad.

La alianza con Virtual Cable se despliega preferentemente, en los verticales de salud, industria, media y Administración pública.

VER VÍDEO



Miquel Rodrigo, sales & marketing director de Claranet

"Con Virtual Cable estamos abordando proyectos de una mayor complejidad"

Explica David Quirós, director comercial de Einzelnet, que la alianza con Virtual Cable se ha ido fortaleciendo. "Iniciamos la relación con proyectos sencillos, donde no había mucha complejidad de implementación, pero hemos ido avanzando y estamos abordando proyectos mucho más complejos". Quirós recuerda que con los cambios producidos en la estrategia de los fabricantes que lideraban el segmento de la virtualización del puesto de trabajo, como es el caso de Citrix y VMware, "se abre una enorme oportunidad de negocio para Virtual Cable gracias también a las alianzas que ha suscrito con diferentes *partners* de infraestructura".

[VER VÍDEO](#)

David Quirós, director comercial de Einzelnet

"Virtual Cable nos permite ser muy competitivos en los proyectos"

La implantación de los proyectos en el entorno del puesto de trabajo ha generado nuevos retos como la seguridad, la alta disponibilidad o proporcionar un servicio de muy alta calidad. Diego Conde, director comercial de Fujitsu, recuerda que, además, el despliegue de las aplicaciones en estos entornos debe ser sencilla e intuitiva. "Necesitamos generar un entorno seguro y asegurar una completa disponibilidad en cualquier lugar y en cualquier dispositivo". UDS Enterprise, la solución de Virtual Cable, cumple con todas estas funcionalidades. "En los grandes despliegues, estamos siendo muy competitivos de su mano. Estamos sirviendo a los clientes proyectos llave en mano".

VER VÍDEO



Diego Conde, director comercial de Fujitsu

“La alianza con Virtual Cable nos permite diferenciarnos en el mercado”

Nueve años llevan colaborando Virtual Cable y Lanmedia. Aitor Martín, director de tecnología del integrador, asegura que se trata de una alianza muy estrecha que les ha permitido adquirir un conocimiento muy grande de la solución UDS Enterprise, lo que les ha permitido “diferenciarnos en el mercado, con proyectos en los que, junto a la virtualización, hemos desplegado seguridad y la flexibilidad necesaria para desarrollar el teletrabajo”.

VER VÍDEO



Aitor Martín, director de tecnología de Lanmedia

"Virtual Cable nos ofrece un soporte en todo el proceso de la venta y la posventa"

La alianza entre NewMedia-PS y Virtual Cable exhibe varios años de recorrido. José Pardo, CEO de la compañía, destaca la disponibilidad del equipo del proveedor. "Siempre responden". Unos profesionales que "tratan de resolver y ayudar en la integración con otras soluciones. Nos aseguran una gran calidad en el soporte, no solamente en el momento de la venta y la preventa, sino durante todo el proceso de puesta en marcha y posventa".

VER VÍDEO



"Es el momento de la tecnología de Virtual Cable"

Felipe Carro, *regional sales manager* de Omega Peripherals, asegura que el momento actual es perfecto para el despliegue de la tecnología de Virtual Cable. "Abre numerosas posibilidades para virtualizar tanto el puesto de trabajo como las aplicaciones". Una tecnología, "multiprotocolo y multifabricante" que facilita la gestión del puesto de trabajo. De cara a los próximos meses, Felipe Carro asegura que hay oportunidades de negocio en todos los segmentos, tanto en el área pública como en los entornos privados. Aunque UDS Enterprise está preferentemente más orientada a las empresas medianas y grandes, "aplica a cualquier tipo de empresa".

[VER VÍDEO](#)

Felipe Carro, *regional sales manager* de Omega Peripherals

“Es clave la flexibilidad que ofrece Virtual Cable”

Virtual Cable es uno de los *partners* de referencia de Ozona en los entornos del puesto de trabajo, donde han desplegado centenares de miles de usuarios en un gran abanico de clientes.

En el despliegue de su alianza con Virtual Cable, Marcos Paredes, CTO de Ozona, destaca la flexibilidad que ofrece su solución UDS Enterprise para “adaptarse a las necesidades de cada cliente”. La posibilidad de elegir protocolo “permite cubrir prácticamente cualquier caso de uso sin comprometer ni la usabilidad ni la funcionalidad, lo que aporta ahorro de costes importantes”.

VER VÍDEO



“Los modelos de pago por uso están impulsados por el mercado”

La evolución hacia los modelos de pago por uso es incuestionable. Agustín de las Casas, director comercial de Velorcios, recuerda que es una demanda que está empujada por los clientes. UDS Enterprise permite al integrador cumplir con esa demanda. “Llegamos a empresas que no se pueden permitir desembolsar el coste de una licencia por un año”.

A su juicio, además, con los últimos movimientos del mercado en el entorno del puesto de trabajo, las principales soluciones que compiten con Virtual Cable “están muy debilitadas, lo que señala la principal oportunidad de negocio”.

VER VÍDEO



Agustín de las Casas, director comercial de Velorcios

"UDS Enterprise es la alternativa en el entorno del VDI"

Leticia Valcarce, *ecosystem development manager* de Huawei Cloud, cree que UDS Enterprise se ha convertido en la alternativa para todas aquellas empresas que están buscando opciones para desplegar soluciones en el entorno del VDI. Se trata, explica, de una solución totalmente adaptada a las necesidades del mercado. "Tiene una propuesta *multicloud* que, además, permite el despliegue en diferentes infraestructuras, tanto *on-premise* como en todas las opciones de *cloud*". Es totalmente compatible y se puede "implementar en plataformas *open source*".

VER VÍDEO



Leticia Valcarce, *ecosystem development manager* de Huawei Cloud

"Virtual Cable es un *partner* de referencia para innovaphone"

La integración entre las soluciones de comunicaciones unificadas y el despliegue del puesto de trabajo digital marca la alianza entre Virtual Cable e innovaphone. Francisco López Pulido, *area sales manager Iberia* de innovaphone, señala la enorme productividad que se genera con esta integración. "En los escenarios de VDI contamos con una aplicación de *remote call control*, RCC app, que nos permite trabajar, de manera integrada, al *terminal client* y al *terminal server*", explica. En los últimos meses el integrador ha lanzado nuevos desarrollos y *plugins* específicos para Windows y Linux, que permiten "que no sea necesario tener instalada myApp en el terminal".

VER VÍDEO



Francisco López Pulido, *area sales manager Iberia* de innovaphone

"Virtual Cable nos ayuda a ofrecer la seguridad y la confianza que los clientes necesitan"

Como un paso más en su alianza con Virtual Cable, Nutanix ha obtenido recientemente la certificación oficial UDS Enterprise Compatible. "Nuestro alineamiento con la solución es muy bueno, muy potente, lo que se traslada a nuestros clientes, a los que ofrecemos una propuesta mucho más robusta, flexible y más ágil en los entornos VDI", valora Javier Amorós, *channel sales manager* de Nutanix.

En el convulso panorama que se vive en el entorno del puesto de trabajo, a su juicio, Virtual Cable, junto a Nutanix, ofrecen "la seguridad y la confianza que los clientes necesitan".

VER VÍDEO



Javier Amorós, *channel sales manager* de Nutanix

"Para Cruz Roja es esencial la colaboración con empresas como Virtual Cable"

Álvaro Junquera, director técnico de la asamblea comarcal de Tajuña de Cruz Roja, recuerda lo importante que es para la labor de la ONG la colaboración de la que disfrutan con las entidades y las empresas; además de su enorme comunidad de socios. Virtual Cable es una de las compañías que presta su apoyo a la organización. "Es una labor absolutamente necesaria y que refleja su compromiso y su responsabilidad social".

VER VÍDEO



Álvaro Junquera, director técnico de la asamblea comarcal de Tajuña de Cruz Roja

“La digitalización es una poderosa herramienta para favorecer la sostenibilidad”

En línea con su apuesta por la sostenibilidad, Virtual Cable está adherida al Pacto Mundial de la ONU. Marta Tomás, directora de desarrollo corporativo del Pacto Mundial ONU, asegura que las empresas, como es el caso del fabricante, que trabajan con la digitalización, son palanca, no solo “para lograr la sostenibilidad interna, sino también en otras empresas”. La digitalización, recuerda, “permite la disminución de la huella de carbono, el acceso a recursos en educación y formación, la protección de datos, el no dejar a nadie atrás y la inversión en eficiencia energética y en innovación”.

[VER VÍDEO](#)

Marta Tomás, directora de desarrollo corporativo del **Pacto Mundial ONU**