



# La innovación también define el puesto de trabajo

La facturación de los portátiles en España desciende un 18 % en la primera mitad de 2024 según los datos de la consultora Context

## Y tras el descenso, ¿cuándo se volverá a revitalizar la venta de portátiles?

Sigue sufriendo el mercado de los portátiles. Según los datos de la consultora Context entre enero y el 9 de junio la facturación de los mayoristas en España en torno a este dispositivo decreció un 18 %, sumando algo más de 350 millones de euros. La bajada en el primer trimestre se cifró en un 12 % mientras que la suma del negocio que se generó en abril, mayo y los nueve primeros días de junio fue un 4 % menor que la de hace un año. [Marilés de Pedro](#)



**D**urante el primer trimestre, según la consultora, el

mayor decrecimiento correspondió a los canales *etailer*: el que abastece al consumo decreció un 23 % mientras que el que se encarga del segmento profesional descendió un 22 %. En el área *retail* la bajada se cifró en un 9 % mientras que los distribuidores que se dirigen a la pyme vieron bajar su negocio un 8 %. Por último, el segmento de los distribuidores corporativos bajó un 15 %.

En el segundo tramo (hasta el 9 de junio) el descenso fue menor: un 4 %. Hay dos segmen-

tos que ya experimentaron crecimiento: tanto el área de las pymes como el segmento *retail* arrojaron un crecimiento del 6 %. El apartado de los distribuidores corporativos decreció un 19 % y el área *etailer* exhibió "mejores" datos: decreció un 14 % el área de consumo y un 16 % la profesional.

Unos números que señalan el momento complicado del segmento portátil. Sin embargo, de cara a la segunda parte del año, las previsiones que hacen fabricantes y mayoristas son más optimistas. Las novedades introducidas en el Kit Digital que incluye la compra de un dis-



La inclusión de la inteligencia artificial ha provocado una potente renovación de la oferta que debe ser un factor de impulso

positivo en el segmento III, el formado por las empresas de entre 0 y menos de tres empleados, con una cuantía de hasta 1.000 euros, puede ser un factor de impulso. Además, tras la explosión de las ventas en los años 2020 y 2021, toca renovar el parque de dispositivos, sobre todo en el ámbito empresarial. La inclusión de la inteligencia artificial en los equipos ha provocado una potente renovación de la oferta de los principales fabricantes que debe ser un factor de expansión. Por último, el fin del soporte a Windows 10 en octubre de 2025 completa la lista de impulsos. [M](#)



# V-VALLEY: PUNTO DE REFERENCIA EN EL MERCADO DE VALOR EN ESPAÑA

Para cualquier contexto de uso y para cualquier necesidad, V-Valley ofrece la solución ideal.

- ✔ Extenso portfolio de soluciones
- ✔ Experiencia y equipo humano
- ✔ Ecosistema de servicios
- ✔ Generación de demanda
- ✔ Formación a través de V-Valley Academy

¿Quieres conocer el portfolio completo de soluciones de V-Valley?  
¡Contacta con nuestros especialistas!

[www.v-valley.com](http://www.v-valley.com)

# Especial Movilidad y transformación del puesto de trabajo

## Mercado de portátiles en España

Comportamiento por meses (facturación)

Canales	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24
<b>Total</b>	<b>-13%</b>	<b>2%</b>	<b>-21%</b>	<b>1%</b>	<b>-5%</b>
Pyme	-12%	2%	-13%	15%	2%
Retail Chain	-7%	-3%	-14%	5%	5%
Corporate Reseller	-17%	13%	-32%	-20%	-12%
Etailer Consumer	-17%	-19%	-30%	25%	-31%
Etailer Business	-14%	-15%	-37%	-8%	-21%

etailers que se dirigen al área profesional). En abril se creció un escueto 1 %, con el segmento de la pyme creciendo un 15 % y los etailers de consumo un 25 %. Por último, mayo cerró con un 5 % de caída.

A lo largo del primer tramo de 2024 el comportamiento de las ventas ha sido muy irregular. En el mes de enero el decrecimiento fue del 13 % en todos los mercados, excepto el área *retail*, con caídas de doble dígito. Febrero arrojó un pírrico ascenso del 2 %, con el ámbito de la pyme y el negocio de los distribuidores corporativos creciendo un 2 y un 13 %, respectivamente. En marzo el mercado cayó un 21 %, con todos los segmentos decreciendo a doble dígito (la mayor bajada fue en el segmento de los

## Mercado de los portátiles

Facturación (hasta el 9 de junio)

Canales	2024
<b>Total</b>	<b>-18%</b>
Retail Chain	-6%
Pyme	-2%
Corporate Reseller	-35%
Etailer Consumer	-26%
Etailer Business	-33%

El segmento que más cae en su facturación en esta primera parte del año es el de los *corporate resellers*, con un 35 %. Similar caída sufre el área de los *etailer business*, con un 33 %. Las áreas con menores descensos, en estos casos de un dígito, fueron la pyme (un 2 %) y el segmento *retail* (un 6 %).

## Mercado de los portátiles

Facturación por canales (hasta el 9 de junio)

Canales	2024
<b>Total Facturación</b>	<b>350.958.142</b>
Retail Chain	112.307.021
Pyme	109.674.077
Corporate Reseller	95.005.831
Etailer Consumer	32.060.305
Etailer Business	1.910.908

La facturación de los mayoristas en el área portátil superó los 350 millones de euros. Es el segmento *retail*, con un negocio que superó los 112 millones de euros, el apartado que cuenta con más peso. Muy cerca está el negocio de los distribuidores que se dirigen al mercado de la pyme, que facturaron algo más de 109 millones de euros. Por su parte el área de los *corporate resellers* generó un negocio por encima de los 95 millones de euros.

## Mercado de los portátiles

Peso por canales

Canal	2024
Retail Chain	32%
Pyme	31%
Corporate Reseller	27%
Etailer Consumer	9%
Etailer Business	1%

El área *retail* y el segmento de la pyme generan los mayores porcentajes en el mercado de los portátiles: exactamente un 32 y un 31 %, respectivamente. Muy cerca, con el 27 % de la facturación, se sitúa el área de los *corporate reseller*.

EL VDI  
QUE NOS  
CONECTA DE  
**MANERA**  
INTELIGENTE

AUTOMATIZACIÓN  
BASADA EN  
**IA**

**SISTEMAS**  
INTELIGENTES  
QUE MEJORAN  
LA EFICIENCIA

# UDS ENTERPRISE, la mejor elección para tu Digital Workplace **24x7**

**ACCESO SEGURO** al puesto de trabajo, desde cualquier lugar y dispositivo

VIRTUALIZACIÓN DE ESCRITORIOS WINDOWS Y LINUX  
APLICACIONES VIRTUALIZADAS WINDOWS Y LINUX  
ACCESO REMOTO A DISPOSITIVOS WINDOWS, LINUX Y MACOS

**MÁXIMA SEGURIDAD,  
FLEXIBILIDAD Y  
SOSTENIBILIDAD**

La solución de Digital Workplace más **PREMIADA** en **CIBERSEGURIDAD**

**MIGRACIÓN RÁPIDA Y SENCILLA DESDE VMWARE HORIZON  
O CITRIX VIRTUAL APPS & DESKTOPS / CITRIX DAAS**

Simplifica la configuración, el despliegue y la gestión de tus servicios de escritorio remoto

Base Open Source  
Compatible con cualquier tecnología

Consolida tus infraestructuras existentes



## UDS ENTERPRISE, LA ÚNICA SOLUCIÓN VDI TODO EN UNO CON TODO INCLUIDO

Alta disponibilidad

On premise

Nube pública

Nube privada

Nube híbrida

Multicloud

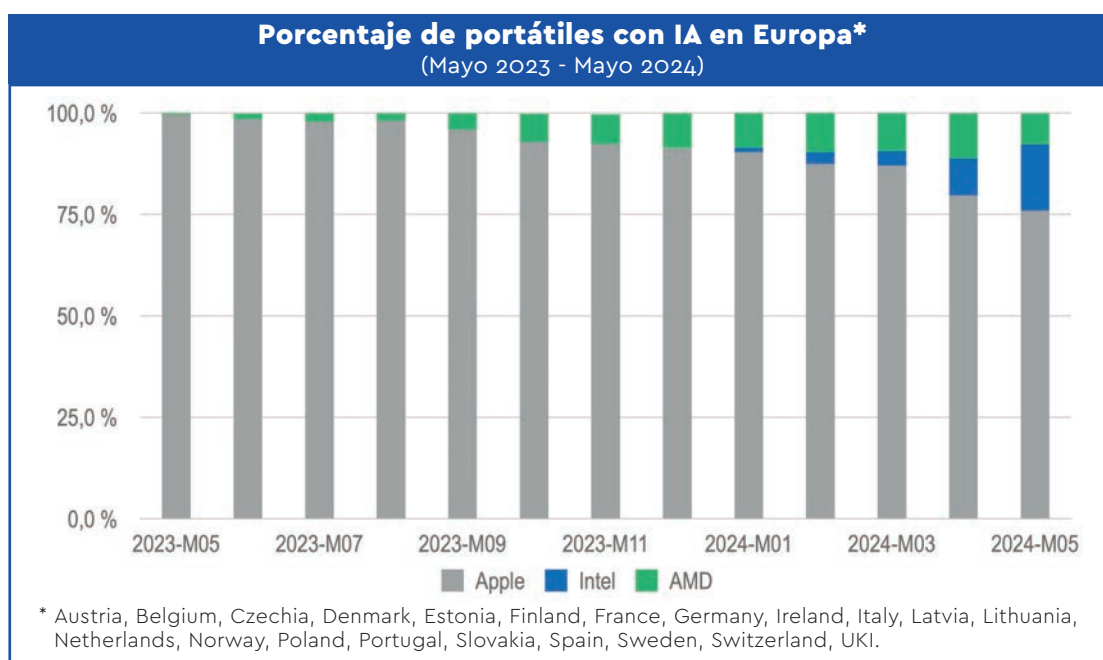
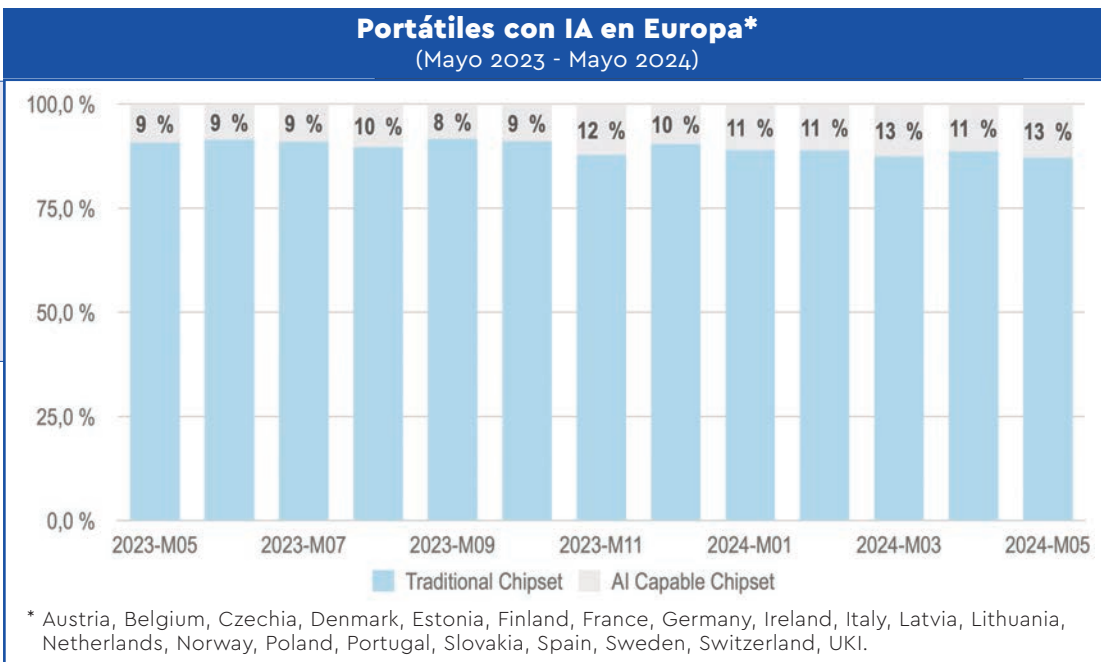
Compatible con: AWS, Huawei Cloud, Microsoft Azure, OpenStack, OVHcloud, VMware Cloud Director...

- Combina todos los entornos que necesites •
- Configura desbordamientos inteligentes y automáticos entre múltiples plataformas •



# Especial Movilidad y transformación del puesto de trabajo

El porcentaje de portátiles que cuenta con inteligencia artificial, incluyendo los dispositivos de Apple, alcanzó el 13 % en mayo. Excluidos los equipos de la manzana el porcentaje desciende hasta el 5 %.



En mayo, el 76 % de los portátiles con inteligencia artificial en Europa pertenecían a Apple. El 16 % contaba con procesadores de Intel y el 8 % de AMD.

# Una gestión de la información eficaz, garantía de seguridad

Estamos en un momento de transición hacia nuevas formas de trabajar donde la digitalización se torna esencial para dar respuesta a las urgentes necesidades empresariales. A pesar de que muchas compañías ya están inmersas en este modelo, todavía sienten que su información no está protegida. Y es que, según un nuevo estudio que acabamos de lanzar desde Canon Europa, tan sólo uno de cada cuatro responsables de IT se siente seguro ante una auditoría, lo que pone de relieve las preocupaciones críticas sobre la gestión de la información y los datos dentro de sus organizaciones.

**L**as tecnologías emergentes están remodelando lo que se puede lograr en el lugar de trabajo híbrido. Ahora, la información se intercambia tanto en formato digital como en papel, lo que supone afrontar nuevos retos. Los datos juegan un papel fundamental ya que pueden determinar la capacidad de las empresas para adaptarse y responder a estas nuevas oportunidades. Sin embargo, nuestro estudio muestra que la ansiedad relacionada con la gestión y protección de los datos, así como la falta de productividad en la gestión de los procesos de información es patente.

## En busca de la seguridad en la gestión de la información

Esta ansiedad ante una auditoría viene motivada por la falta de seguridad en los procesos de gestión de la información que hay implementados en sus compañías: el 36 % de los responsables de IT afirma que son conscientes de que sus empleados no cumplen con las normativas como el GDPR. El problema reside en que muchas de estas organizaciones tienen todavía tecno-



“Según un estudio de Canon Europa, tan sólo uno de cada cuatro responsables de IT se siente seguro ante una auditoría”

logías de gestión obsoletas que no son capaces de automatizar procesos y garantizar una ciberseguridad plena. Volviendo al estudio, el 28 % de los empleados sigue teniendo que rellenar manualmente documentos organizativos estándares una y otra vez, mientras que el

26 % de los empleados experimenta errores o incoherencias causadas por los silos de datos.

Asimismo, otro de los aspectos interesantes es el relativo a los derechos de acceso automático a los documentos, un aspecto muy sencillo de implementar pero que sólo se encuentra en el 53 % de las organizaciones, lo que significa que la plena adopción de la automatización para la gestión de la información y los procesos documentales aún está lejos de conseguirse.

Es momento de que las organizaciones se planteen cómo optimizar su activo más valioso que es su información y sus datos, ya que ello redundará en una mejora de la eficiencia del trabajo, en una mejor experiencia de sus empleados y en dotar de un mejor servicio a sus clientes.

En definitiva, aunque los desafíos son significativos, las empresas que logren superar estas barreras en la gestión de la información y adopten plenamente las nuevas tecnologías estarán mejor posicionadas para prosperar en el entorno empresarial dinámico actual. **IN**

**José Manuel González Brizuela**  
director de Canon Information  
Management Solutions en **Canon** España

La firma acaba de anunciar su primer programa de formación en IA

## "HP es una empresa de servicios y soluciones y la inteligencia artificial cambiará todo este ecosistema"

La transformación del puesto de trabajo, con la consolidación del modelo laboral híbrido o la llegada de la inteligencia artificial, está haciendo que empresas de todo tipo, tamaño y sector tengan que adaptarse rápidamente. En esta transformación la movilidad está jugando un papel esencial y el canal de distribución se torna como clave para el éxito de sus clientes. La estrategia de HP pasa por ofrecer un valor diferencial para facilitar la adopción de los nuevos modelos.

✦ Bárbara Madariaga

**E**l mundo laboral está cambiando rápidamente impulsado por la tecnología, la globalización y las nuevas tendencias sociales. Esta transformación ha permitido que las exigencias de presencialidad en las empresas cambien haciendo que los modelos de trabajo híbridos cada vez estén más extendidos.

En este sentido, Gabriel Rodríguez, responsable del área de movilidad empresarial de HP España, reconoce que este modelo laboral, "al permitir un mejor balance profesional y personal", produce "empleados más satisfechos" con lo que "potencialmente se logra una mayor productividad". Al mismo tiempo "facilita la gestión y captación del talento, elimina las barreras geográficas y se reducen los costes operativos de las empresas". En este tipo de trabajo "la colaboración es clave", asegura Gabriel Rodríguez. Ésta "va más

allá de realizar llamadas o mantener videoconferencias. Hablamos de cómo las empresas están buscando rediseñar los espacios de trabajo para que sean más flexibles, abiertos y colaborativos". La implementación del trabajo híbrido no es tarea fácil. "Se tienen que evaluar todos los aspectos que conlleva esta modalidad". Entre ellos

**"Las empresas están buscando rediseñar los espacios de trabajo para que sean más flexibles, abiertos y colaborativos"**

la colaboración y la conectividad. "Tenemos que garantizar que tanto los dispositivos como el ecosistema y la infraestructura donde los traba-

jadores van a realizar su trabajo sean acordes a estos entornos híbridos".

La seguridad, por su parte, "es una de las mayores preocupaciones para los especialistas y los departamentos de IT". Es precisamente en este apartado donde "continuamos dando un mensaje diferencial y trayendo al mercado muchas novedades. Contamos con

la suite de seguridad HP Wolf Security con la que damos soluciones no sólo de hardware, sino también de software y servicios".



**Gabriel Rodríguez,**  
responsable del área de movilidad empresarial de HP España



## Auge de la inteligencia artificial

La IA ha llegado al ámbito del puesto de trabajo "para quedarse", reconoce Gabriel Rodríguez, que, no obstante, puntualiza que "es necesario entender los diferentes ámbitos y las distintas adopciones" de esta tecnología. Lo que está claro es que "incrementa la productividad y la creatividad. Aquellos empleados que implementen la IA en sus puestos de trabajo obtendrán una mayor satisfacción en el entorno laboral".

Y para muestra un botón. Un estudio realizado por HP asegura que "más del 80 % de los líderes empresariales está de acuerdo con la premisa de que la inteligencia artificial incrementará la productividad de los trabajadores y más del 50 % de los empleados cree que mejorará su relación con el trabajo en aspectos como mayor rapidez a la hora de realizar tareas repetitivas o incremento de la creatividad".

## La importancia de la movilidad

La movilidad es uno de los pilares del presente y futuro del puesto de trabajo. En este sentido, tras un periodo de caídas, parece que el mercado del PC vuelve a la senda del crecimiento. La pandemia impulsó las ventas del PC a nivel global, para luego caer en 2023, año que, en España, se comercializaron 3,3 millones de dispositivos. "Alrededor del 55 % fueron dispositivos para el entorno empresarial. HP acabó 2023 con una cuota del 36 %", asegura Gabriel Rodríguez. De cara a este año, "los datos son esperanzadores. En el primer trimestre el mercado creció un 5 % en comparación con 2023 y se espera que continúe creciendo en los próximos trimestres impulsado por la renovación del parque de ordenadores o la actualización a Windows 11. No hay que olvidar que Microsoft dejará de dar soporte para Windows 10 en octubre del año que viene".

## Influencia de la IA

Otros motores de crecimiento de este mercado serán la inversión pública y, cómo no, la inteligencia artificial. En este sentido, durante la presentación de los resultados económicos

de HP, en los que la división de sistemas personales creció un 3 %, Enrique Lores, presidente y CEO de la firma, explicó la apuesta de su compañía por la inteligencia artificial, asegurando que se habían presentado más de 100 soluciones en los últimos meses con IA. El objetivo: ayudar a las empresas a incrementar la productividad y la competitividad. "El 50 % de los dispositivos incorporará inteligencia ar-

*"Los partners tienen que entender qué es la inteligencia artificial y formarse sobre las distintas necesidades de sus clientes"*

tificial" en el corto plazo, destaca Gabriel Rodríguez. "Esta realidad nos ha llevado a presentar soluciones que incorporan los nuevos procesadores de Intel y AMD con NPU" lo que permitirá a los usuarios mejorar su experiencia al contar con aplicaciones que serán "más rápidas y eficientes". A pesar de las ventajas, Gabriel Rodríguez puntualiza que, para permitir a las empresas sacar el máximo partido a estas olas de IA, "tenemos que estar junto a nuestros clientes y *partners* para que sepan cuáles son las fases de adopción, cuáles son sus necesidades y poder ofrecerles las soluciones que más se adapten a éstas". Cuando hablamos de IA, "no sólo nos referimos al hardware, sino que HP es una empresa de servicios y soluciones y la inteligencia artificial cambiará todo este ecosistema".

Recientemente, HP ha presentado una nueva gama de portátiles que incluye nuevos dispositivos en las familias HP Elite y Pro. Catalogados como "dispositivos preparados para la inteligencia artificial", entre sus principales características destacan "los últimos procesadores de Intel y AMD", además de que "presentan muchas mejoras, sobre todo en cuanto a experiencias basadas en inteligencia artificial se refiere".

Asimismo, la compañía también ha anunciado nuevos modelos "a los que

hemos denominado la siguiente generación de ordenadores de inteligencia artificial". Concretamente, el modelo EliteBook y EliteBook Ultra "ofrecen un nivel de personalización más alto y son mucho más eficientes. Ya han sido certificados por Microsoft para Copilot".


Gabriel Rodríguez recuerda que "es importante saber y entender las necesidades de los clientes y cómo tiene que ser su adopción de la IA. Lo que no pueden es pretender que desde el minuto uno todas sus aplicaciones estén en la inteligencia artificial". Este movimiento "tiene que ser progresivo y es ahí donde HP ofrece un valor diferencial".

## La labor del canal

Si hablamos del papel que tiene que jugar el canal de distribución, el objetivo de HP es permitir a sus *partners* capitalizar la

oportunidad de la IA. Para ello "tienen que entender qué es la inteligencia artificial y formarse sobre las distintas necesidades, tanto técnicas como de nuevas arquitecturas, nuevas aplicaciones y cómo sus clientes están llevando a cabo la transición hacia nuevos entornos".

HP acaba de poner en marcha el programa AI Masterclass, una iniciativa que tiene un alcance integral y abarcará una variedad de temas diseñados para brindar a sus socios el conocimiento que necesitan para educar y orientar a los clientes sobre los productos y soluciones de IA adecuados para satisfacer sus necesidades.

Esta formación está disponible para todos los *partners* que forman parte del programa HP Amplify. "Nuestra estrategia pasa por continuar ampliando la formación tanto desde el punto de vista de dispositivo como de aplicaciones y soluciones. También vamos a continuar creando alianzas con jugadores importantes en este mercado como son Intel, AMD, Qualcomm o Nvidia". 

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/videos/estrategia-movilidad-y-puesto-de-trabajo-hp-20240702110631.htm>



FXX Confidence es el programa de canal con el que Flexible apoya el crecimiento de su canal en torno a FXXOne

## "Hemos adaptado la forma de consumir tecnología de Flexible a un entorno pyme"

La transformación del puesto de trabajo está impulsando el mercado de virtualización de escritorios (VDI), un segmento que presenta unas previsiones de crecimiento del 11 % y en el que Flexible se ha convertido en un jugador más que relevante gracias a soluciones como FlexxClient y FlexxDesktop. Este año la firma española se ha propuesto ayudar a las pymes a ser más eficientes y, para ello, ha lanzado FXXOne, una solución en la que la labor del canal de distribución es esencial. Soporte técnico, formación o documentación son sólo algunas de las ofertas de la multinacional para su red de venta indirecta.

🗣️ Bárbara Madariaga

**E**l mundo del trabajo se está transformando rápidamente debido a la consolidación de tendencias como la movilidad o la inteligencia artificial. Esto está provocando un aumento de la preocupación "por la parte más humana de la tecnología", destaca Manuel de Dios, *sales specialist director* de Flexible. "Tecnológicamente somos capaces de hacer muchas cosas, pero la cultura evoluciona de manera diferente". El trabajo híbrido ha provocado que las empresas hayan tenido que adaptarse a una nueva realidad "donde los empleados ya no tienen por qué estar próximos", con todo lo que implica tanto para los departa-

mentos de TI como para los propios trabajadores que necesitan "herramientas sencillas" que faciliten su trabajo. "Cambiar esa cultura es un reto para todos". En cuanto a la inteligencia artificial, aunque ésta no es nueva, "se está haciendo ahora más patente" y está logrando incrementar la productividad gracias, entre otras cosas, "a que elimina tareas repetitivas".



**Manuel de Dios,**  
*sales specialist director* de Flexible

FXXOne es una solución que mantiene la esencia de FlexxClient, pero que está dirigida a las pequeñas y medianas empresas

### Evolución del mercado VDI

La transformación del puesto de trabajo, además, está impulsando el mercado de virtualización de escritorios (VDI). Con unas previsiones de crecimiento del 11 %, este segmento "ofrece una gran ventaja como es el hecho de que traslada todos los problemas de escritorio a un

centro de datos que está controlado por un equipo de profesionales que visualizan y controlan la seguridad, los accesos y las propias herramientas", asegura

# Especial Movilidad y transformación del puesto de trabajo

Manuel de Dios. "La forma de consumir VDI es lo que ha cambiado. Antes se tenían que hacer grandes inversiones en soporte e infraestructura, con lo que esta tecnología quedaba relegada a las grandes empresas. Este segmento ha ido evolucionando de manera paulatina y ahora una empresa puede tener VDI alojado en la nube, ya sea pública o privada, y consumirlo bajo demanda". Aunque es una tecnología que "no se puede adaptar a todos" continuará creciendo porque "en términos de seguridad, usabilidad y productividad es un elemento clave".

## La propuesta de Flexible

Flexible ofrece dos soluciones principales para facilitar la adopción de espacios de trabajo híbridos: FlexxClient y FlexxDesktop. "Históricamente FlexxDesktop aporta un valor que, curiosamente, ha ido ganando fuerza con los años. Ésta comenzó siendo una de las primeras plataformas de gestión de *brokers* y ha evolucionado hasta convertirse en una herramienta de escritorio como servicio. Ha ido ganando peso ya que elimina la dependencia de los de-

partamentos de TI de conocimiento y gestión de los *brokers* que están por debajo y de las nubes y les otorga control absoluto".

FlexxClient, por su parte, "es una evolución" de Flexible. Está orientada a empresas más pequeñas pero que tienen los mismos problemas que las grandes. Además de los dispositivos virtuales, incluye gestión de dispositivos físicos "entrando en otro ámbito", remarca Manuel de Dios. Con esta solución "nuestro objetivo sigue siendo el mismo": ofrecer "una fácil gestión de las herramientas y recursos que manejan los usuarios". Con ella, los departamentos técnicos pueden disponer "de la misma gestión que en los entornos virtuales sin coste adicional y sin desplazamientos".

Además, esta solución incorpora inteligencia artificial. "Somos obsesos de la automatización. Cuando vemos que una tarea se repite tres veces nuestro equipo de desarrollo piensa en automatizarlo".

## Novedades de 2024

Este año Flexible ha lanzado FXXOne, una solución que mantiene la esencia de FlexxClient, pero que está dirigida a las pequeñas y media-

nas empresas, y FlexxBeat, una solución enfocada a ayudar a las personas en el despliegue del trabajo en los entornos digitales y que se ha desarrollado gracias a la inteligencia artificial. En este primer año el trabajo del fabricante con FXXOne "va de la mano del canal". Es su red de *partners* la que está liderando "la adaptación de la herramienta a las singularidades del mercado de la pequeña y mediana empresa". Manuel de Dios destaca que, aunque la tecnología es la misma "y los objetivos también" (optimización de los costes, experiencia de usuario o de empleado satisfactoria) las características de la pyme española son diferentes. "No consumen la tecnología de la misma manera. Hemos adaptado la forma de consumir tecnología de Flexible a un entorno pyme".

## En el desarrollo del mercado pyme "dependemos absolutamente de nuestro canal de distribución"

Con relación a FlexxBeat, "su desarrollo sigue en marcha y está siendo muy sorprendente". Es "una solución enfocada a ayudar a las personas en el despliegue del trabajo en los entornos digitales" que recoge "tanto elementos subjetivos de sensación de los propios usuarios como el uso de aplicaciones, el rendimiento de las máquinas, el tipo de conectividad o la ubicación, entre otras".

## La labor del canal

Tras crecer en 2023 un 40 %, las previsiones para este año se sitúan en incrementar su negocio en un 25 %. "Este año tenemos algunas operaciones que pueden dispararnos. Son operaciones que llevan en mente desde hace tiempo, proyectos que están muy maduros y que creemos que se implantarán". En esta estrategia, el canal de distribución juega un papel esencial.

Tradicionalmente, y por las características de la propia Flexible, la firma ha trabajado predominantemente con integradores "que desarrollan negocio con las grandes compañías", señala Manuel de Dios, que explica que

en "en compañías medianas" desarrolla su negocio de la mano "de especialistas" que se encargan de la comercialización de FlexxClient y FlexxDesktop.

En lo que respecta al mercado pyme "dependemos absolutamente de nuestro canal de distribución". En este sentido, Manuel de Dios remarca una de las grandes ventajas de su compañía: "Somos una empresa española. El piloto del lanzamiento de FXXOne se está realizando en España. Nos ponemos a disposición de todos los *partners* que lo requieren para ayudarlos en el desarrollo del servicio y en la modificación del producto". Así, Flexible les ofrece "contacto con nuestros técnicos, formación y todo tipo de documentación, además de soporte en castellano o catalán para conocer su

*feedback*". Todo esto se incluye en el programa de canal de la firma, FXX Confidence.

Asimismo, Manuel de Dios explica "la flexibilidad que les damos en la parte de tarificación, algo que nos demandaban. Esto les da un margen para poder adaptar el consumo del producto a los contratos y los servi-

cios que aportan a sus clientes".

En el mercado pyme "el canal hace negocio fundamentalmente con la venta de servicios. Si son capaces de gestionarlos de forma eficiente, optimizando los costes de producción, consiguen incrementar la satisfacción de sus clientes".

Manuel de Dios, además, reconoce que en un mercado como el de la pequeña y mediana empresa "la tecnología está considerada como un coste" en vez de un elemento que incrementa la competitividad e impulsa su crecimiento. "Ésta es la cultura a la que se enfrenta el canal que se dirige a la pyme. Conseguir la satisfacción del cliente es uno de los retos a los que se están enfrentando los *partners* y aquellos que lo están logrando están obteniendo un mayor número de clientes, además de que son capaces de atenderlos de forma más efectiva".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR

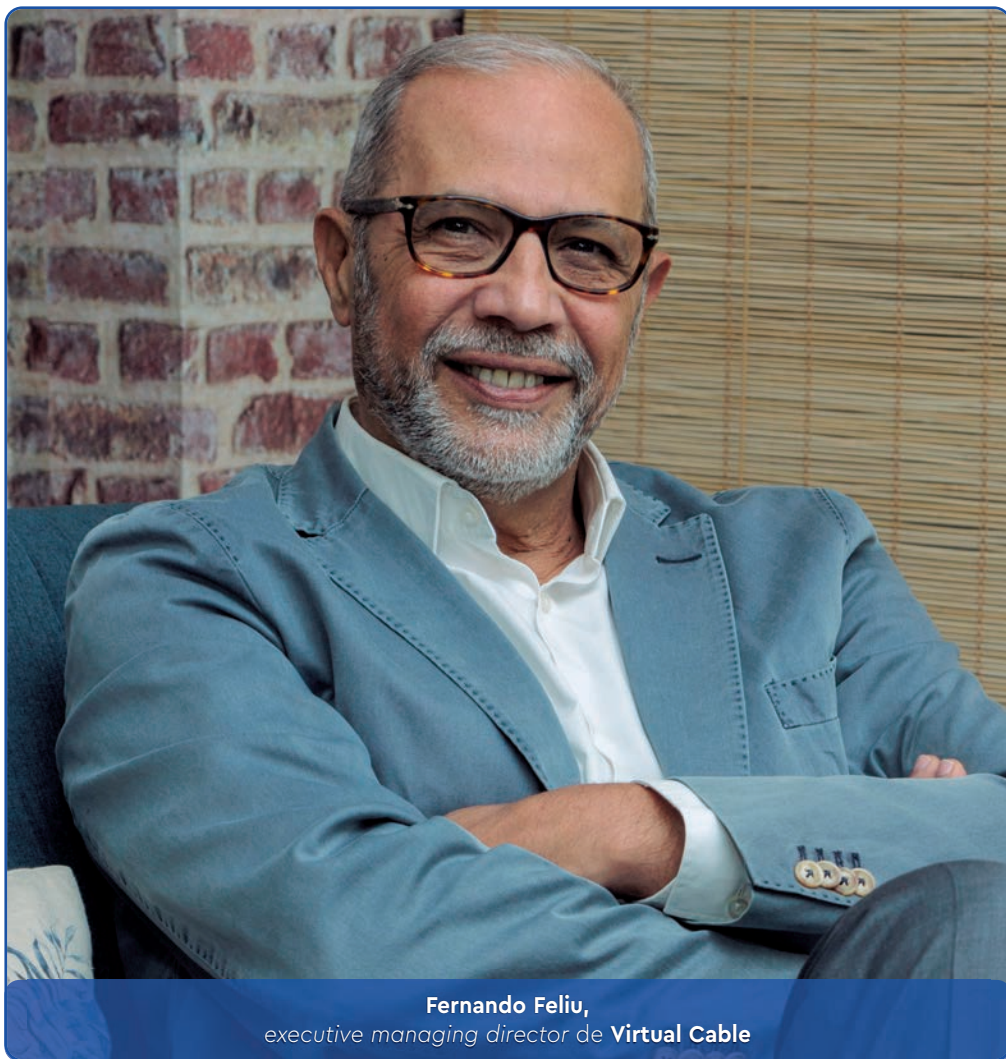


<https://newsbook.es/actualidad/estrategia-movilidad-y-puesto-de-trabajo-flexible-20240702110637.htm>



Buen balance de negocio en el primer tramo del año para Virtual Cable

## "UDS Enterprise es la única solución 100 % flexible, adaptable, sostenible y abierta a trabajar con cualquier plataforma"



Fernando Feliu,  
executive managing director de Virtual Cable

Con su foco de negocio instalado en la transformación del puesto de trabajo, y observando los profundos cambios que se están produciendo en la estrategia de los que han sido los principales actores en esta área, Virtual Cable quiere atrapar las variadas oportunidades que se están generando. "Vivimos el mejor momento de oportunidad en nuestros 13 años de historia", cree Fernando Feliu, *executive managing director* de Virtual Cable.

# U

n panorama de oportunidad que no solo se abre para la multinacional española; va a tratar de ser aprovechada por otros proveedores que despliegan sus soluciones en este apartado. Feliu apela a la diferenciación de Virtual Cable. "UDS Enterprise es la única solución 100 % flexible, adaptable, sostenible y abierta a trabajar con cualquier plataforma; incluyendo alta disponibilidad en el precio y otros servicios", explica. Su gran ventaja, prosigue, es que puede adaptarse a la infraestructura con la que ya cuentan las empresas. "No somos un *vendor locking*; nuestra tecnología no crea dependencia". La propuesta de negocio se adapta a cada cliente; "siempre mirando el retorno de la inversión". En un mercado en el que los presupuestos son cada vez más ajustado, "nuestro reto es ofrecer una solución que permita a las empresas una transformación de su puesto de trabajo sin afectar al usuario final; una solución completamente transparente, en la que la gestión esté centralizada y pueda hacerse a través de una consola que permita controlar cualquier situación".

### UDS Enterprise 4.0

UDS Enterprise es el pilar en el que se apoya su desarrollo de negocio. La nueva versión, la 4.0, que se lanzará a finales de año, pone el acento en aspectos como la optimización, reduciendo, en aras de un menor coste, los recursos que se necesitan. También el área de la ciberseguridad, cada vez más crítica. Y la flexibilidad. "Seguimos incrementando, aún más, nuestra capacidad de compatibilidad; sumando nuevas alianzas con diferentes compañías para ofrecer a nuestros clientes una plata-

Marilés de Pedro



año de despegue en este apartado. "Virtual Cable está creciendo mucho en el número de *partners* que quieren implantar soluciones vinculadas con las fórmulas del escritorio y el dispositivo como servicio", desvela. Una realidad que está empujada por la demanda de los clientes finales que ya lo contemplan como una herramienta suficientemente flexible para adaptarse a sus requerimientos. Preguntado por las razones que frenan su desarrollo, Feliu apunta a la permanencia de los sistemas tradicionales. "Hay empresas que cuentan con sistemas propios, en los que invirtieron hace años y que aún deben

forma cada vez más abierta. Se trata de adaptarse a los cambios del mercado y a los requerimientos de los clientes".

## Programa de certificación "UDS Enterprise Compatible"

Feliu defiende el valor que ofrecen los ecosistemas. "Se trata de ofrecer una completa tranquilidad al usuario de que todo lo que vaya a instalar funcione de forma coherente y que pueda trabajar de manera sencilla".

En perfecta sintonía con esta filosofía acaba de presentar el programa de certificación "UDS Enterprise Compatible", diseñado para mejorar la interoperabilidad y la integración de su solución con otras tecnologías. Se trata de fomentar este ecosistema abierto de alianzas. Entre los fabricantes que han obtenido la certificación "UDS Enterprise Compatible" se encuentran Nutanix, Huawei Cloud, Ironchip, Veeam y, más recientemente, OVHcloud

En relación a OVHcloud, Feliu, al ser un proveedor *cloud* europeo, señala el valor que ofrece su localización dentro del territorio de la Unión Europea. "Por temas regulatorios había clientes que nos lo demandaban". La flexibilidad de la que hacen gala como plataforma abierta y flexible no les obliga a una dependencia de los hiperescalares. "Buscamos también alianzas con

proveedores locales que cuenten con centros de cercanía", insiste. Se trata, en definitiva, de respetar la elección de los clientes finales. "Tenemos que ser lo suficientemente flexibles para que el cliente decida dónde y cómo quiere estar. Y, dependiendo del vertical en el que mueva su actividad, cómo ayudarle a cumplir con sus requerimientos regulatorios o con otras necesidades que nos demande relacionadas, por ejemplo, con latencias o predictibilidad en los gastos".

amortizar; o en los que decidieron instalar sus cargas, por ejemplo, tras una migración a la nube que no fue eficiente por temas de costes".

## Balance de negocio

Fernando Feliu hace una valoración muy positiva del negocio realizado en la primera parte del año. "Contamos cada vez con más clientes, no solamente a nivel nacional sino también en el ámbito internacional. También sigue aumentando el número de *partners* que se suman a nuestro ecosistema".

De cara a la segunda parte del año, es optimista. Transcurridas ya todas las citas electorales, recuerda que debe volver a revitalizarse el área pública. Unos fondos

que, recuerda, ya no solo ejecuta la Administración Central sino que ya se han extendido a Diputaciones y Ayuntamientos, "donde disfrutamos de una posición importante". Se trata, explica, de un proceso de democratización de los fondos, que "ya no están centralizados".

Uno de los objetivos de Virtual Cable es potenciar, aún más, una presencia internacional que alcanza 110 países. "Cada vez se nos están acercando más *partners* extranjeros", desvela. El reto más cercano es potenciar la presencia en Portugal e Italia. Feliu desvela que en el país luso cuentan con un mayor número de *partners*. "Y queremos hacer algo similar en Italia".

## "Vivimos el mejor momento de oportunidad en nuestros 13 años de historia"

### DaaS

Los modelos como servicio en torno al puesto de trabajo son una de las vías de desarrollo de negocio. Una fórmula, a la que se trata de empujar desde hace años, y que parece que está cogiendo, en este año, un potente viento de popa. Fernando Feliu cree que 2024 va a ser un

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/uds-enterprise-es-la-unica-solucion-100-flexible-adaptable-sostenible-y-abierta-a-trabajar-con-cualquier-plataforma-20240701110600.htm>



## Tecnología vs cultura: el paradigma de la transformación

Los seres humanos, por definición, somos adversos al cambio, forma parte de nuestro ADN. Quién no ha escuchado "esto siempre se ha hecho así y funciona". Nosotros mismos dentro del sector T.I. cuando afecta a nuestras herramientas ponemos pegajos y quejas al adaptarnos a un nuevo procedimiento o a una nueva herramienta. Es evidente que sin tecnología no habríamos conformado nunca una civilización; tanto como que a lo largo de la historia han caído grandes imperios por no adaptarse al cambio, por no saber transformarse.



Como industria, abanderamos el cambio continuo, lo convertimos en mensaje y se nos identifica y elige por esos cambios y avances. Utilizamos palabras como "transformación" o "digitalización" asociadas a modernidad, avance, eficiencia. Lo asociamos a las corrientes sociales de "igualdad", "sostenibilidad", "ecología". Objetivamente, llevamos décadas hablando de proceso de "transformación digital". Circunscribiéndonos más al ámbito empresarial, muchos de los trabajadores actuales han visto cómo sus herramientas habituales de trabajo se convertían en piezas de museo; máquinas de escribir, calculadoras, registradoras, faxes. Para los adolescentes de hoy un CD o un DVD es un bonito posavasos brillante. La creación y el uso generalizado de Internet ha supuesto la piedra angular de lo que llaman la "revolución digital". Todo cambio supone fricción. La tecnología permite en la actualidad infinidad de posibilidades que dibujaría un escenario muy distinto al actual si no hubiese que contar con los humanos, con su idiosincrasia, con su cultura. Esto es lo que promueve la aparición de




conceptos como "experiencia"; del usuario, del empleado, del cliente, del visitante. En el corto plazo tenemos un reto como industria que no se basa en el avance tecnológico exclusivamente, sino en su aplicación y uso. En la parte más humana del proceso de la información. Es complicado para los ajenos a la industria. Proceso de inversión continua en tecnología además de en educación y conversión de los usuarios en el uso de esta. Recordemos que, en algunos segmentos de nuestro mercado patrio, la informática sigue siendo un gasto! En Flexxible, es desde su fundación un principio base en la creación de productos y evolución de los mismos. El puesto de trabajo, la herramienta fundamental con la que se enfrentan todos los usuarios

cada día, debe ser una vía para realizar la actividad y no un fin en sí mismo.

Es frustrante que tener una reunión *on-line* de forma efectiva sea la principal preocupación del usuario en vez del contenido de la misma. Que el acceso a tus herramientas sea un calvario de configuración y autenticación. Que la aplicación de petición de vacaciones y su proceso nos lleve un tiempo precioso por no recordar el

proceso puesto que accedemos con poca frecuencia. Además, en muchas ocasiones ya no podemos acudir al compañero de escritorio o cruzarnos con el responsable de informática ya que no nos ubicamos en un solo punto.

La tecnología de Flexxible ayuda a descargar de responsabilidad técnica a los usuarios con el uso de sus herramientas, permitiendo que se centren en su objetivo real. Y faculta a los equipos técnicos para que den cobertura de forma transparente a todo el parque de herramientas con facilidad y sencillez eliminando la mayor parte de la fricción y obteniendo del usuario la mejor respuesta esperada: el silencio. 

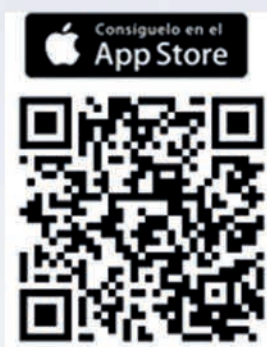
**Manuel de Dios,**  
responsable de FXXOne en Flexxible



**Juntos, transformamos tu negocio**  
Descubre el programa e-voluciona de Esprinet



**¡Descarga la app Atrivity  
y únete a e-voluciona hoy!**  
Escanea el código QR  
de App Store o Play store:

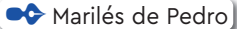


Buen balance de la división Canon Information Management Solutions

## "Estamos en la era de la transformación inteligente que aúna la digitalización con la adopción de la inteligencia artificial"



**José Manuel González Brizuela,**  
director de Canon Information Management Solutions  
en **Canon** España

El pasado año Canon ponía en marcha Canon Information Management Solutions, una división, integrada por un equipo multidisciplinar, centrada en el desarrollo de proyectos de optimización y automatización de los procesos documentales de las empresas. José Manuel González, máximo responsable de la división en Canon España, hace un balance muy positivo de este primer ejercicio de andadura. "Es una de las áreas en la que más estamos creciendo en el mercado ibérico y nuestras perspectivas son mantener esta trayectoria en el medio y largo plazo". 

incluye impresoras y escáneres y su evolución hacia los servicios en la nube. "Disfrutamos de un profundo conocimiento de los flujos de trabajo digitales y de la gestión de documen-

tos, uniendo el mundo digital con la impresión".  
inteligente que aúna la implementación de la digitalización con la adopción de la inteligencia artificial".

### Retos y oferta en torno a la gestión del dato

La división Canon Information Management Solutions ayuda a las empresas a enfrentar retos tan críticos como son la seguridad, el cumplimiento normativo o la integración con nuevas tecnologías que faciliten el acceso y el control del volumen de datos.

Canon ha llevado a cabo un estudio en el que ha contado con la opinión de más de 1.700 responsables de la toma de decisiones en departamentos de IT (ITDM) en toda Europa. Entre los resultados más destacados, por ejemplo, que el 60 % de los ITDM sitúa la seguridad entre sus tres mayores retos. Para más de una cuarta parte (28 %) esta preocupación ocupa el primer lugar. Uno de cada diez líderes reconoce haber abandonado proyectos de implantación de nuevas tecnologías de gestión en los últimos dos años debido a problemas de compatibilidad (28 %) y a los fallos de la nueva tecnología seleccionada

**Y**a nadie duda de que la gestión del dato en las empresas es clave; lo que exige que los procesos para la creación, procesamiento y distribución de la información se haga de manera fluida y segura. En el caso de Canon, el director de la división recuerda que la compañía lleva más de tres décadas ofreciendo servicios y soluciones vinculadas con la gestión de la información. "Hemos seguido invirtiendo en I+D+i y hemos llevado a cabo algunas adquisiciones, lo que nos permite contar con la tecnología, los servicios y los profesionales para ofrecer la consultoría y los desarrollos necesarios para digitalizar y automatizar los procesos empresariales". Una estrategia que le ha permitido desplegar una especialización en este apartado, potenciada, como recuerda, en la larga tradición en el suministro de tecnología de hardware que

Una oferta que se extiende a numerosos sectores: industrial, financiero, telecomunicaciones, logístico y el sector público. Canon disfruta, además, de un *hub* dedicado a los servicios documentales. En España cuentan con 250 profesionales que gestionan desde grandes proyectos, con hasta más de 28 millones de documentos, hasta iniciativas más sencillas y pequeñas, "igualmente relevantes". González recuerda que la transformación digital es cada vez más compleja y exigente. "Se ha convertido en un paso imprescindible para mantener la competitividad". La información y los datos se han convertido en "un activo imprescindible para empresas de todo tipo, por lo tanto, también ha aumentado la importancia de su correcta gestión y utilización". A su juicio, "hemos entrado en la era de la transformación



## La inteligencia artificial

La inteligencia artificial es clave en todos los mercados. Recientemente Canon anunció una alianza con Amazon Web Services (AWS) y la consultora experta en soluciones digitales y software IO Digital, que ha dado como fruto una solución de inteligencia artificial que simplifica y optimiza los procesos de gestión de la información.

La solución utiliza el gestor de procesos documentales de negocio de Canon, Therefore, junto con herramientas de inteligencia artificial de AWS, como Amazon Textract, que extrae automáticamente texto impreso y/o manuscrito, elementos de diseño y datos de cualquier documento; y Amazon Comprehend, un servicio de procesamiento de lenguaje natural en el que se utiliza el aprendizaje automático para descubrir información y conexiones valio-

sas en los textos y que permite automatizar la clasificación y “*metadatos*” de documentos, reduciendo costes, aumentando la eficiencia de las organizaciones y mejorando la precisión. “Ofrecemos una tecnología que aglutina toda la información de una empresa, introduciendo inteligencia artificial, para la automatización y gestión de la documentación, capturando, identificando, validando y enviando automáticamente los archivos entrantes con datos adjuntados relevantes a los sistemas y personas a las que corresponda”.

Entre las ventajas de la aplicación de esta tecnología, González asegura que se ha logrado transformar por completo los procesos documentales, “mejorando los tiempos de puesta en disposición de los responsables hasta en un 90 %”.



(21 %). “Desde Canon Information Management Solutions queremos ayudar a las empresas a afrontar estos problemas”, explica.


La división cuenta con una completa oferta de soluciones entre las que figura, por ejemplo, una solución enfocada a la automatización del proceso de gestión de la cadena de suministro; o la solución Digital MailRoom, que ayuda a la centralización, clasificación y distribución de la información que entra por diferentes canales. También soluciones para el área jurídico-legal o los recursos humanos. “Nuestro objetivo es ofrecer una solución integral, completa, para nuestros clientes”, recuerda.

Entre las soluciones más demandadas José Manuel González desvela que están las relacionadas con la gestión documental, desde facturas y gestión de proveedores, hasta la gestión de documentación interna de diferentes departamentos. “Hemos tenido la oportunidad de trabajar con empresas de múltiples sectores: financiero, energético, industrial o logístico. Trabajamos para empresas de diferentes tamaños, tanto del IBEX 35 como con empresas medianas”. Unos clientes a los que han ayudado, por ejemplo, a reducir el espacio dedicado al almacenamiento en sus oficinas en un

50 %, también el tiempo empleado en tareas administrativas, permitiendo a los trabajadores dedicarse a labores de mayor valor añadido y reduciendo los errores manuales. “Hemos contribuido,

“Disfrutamos de un profundo conocimiento de los flujos de trabajo digitales y de la gestión de documentos, uniendo el mundo digital con la impresión”

por ejemplo, a la automatización del procesamiento de facturas en numerosos clientes, lo que ha supuesto mejoras significativas en visibilidad y velocidad. Gracias a estas acciones, muchas de las facturas se procesan ahora digitalmente, y los ciclos de aprobación son más cortos”.

proveedores involucrados en la cadena de suministro. “Con este nuevo servicio, nuestros clientes pueden acometer la automatización de su gestión de la cadena de suministro a través de una plataforma digital en la que los usuarios pueden gestionar de forma centralizada toda la documentación que interviene en el proceso”, explica. Con ello, los usuarios tienen la capacidad de realizar solicitudes internas de compra, gestionar presupuestos, nuevos contratos, pedidos, albaranes o facturas, entre otras cuestiones; y también interactuar con sus proveedores a través de un portal web; todo ello de forma digital y con integración también con su sistema de contabilidad. Según los datos que maneja Canon, la digitalización de estos procesos supone ahorros de hasta un 15 % en emisiones de CO2 relacionadas con el uso de documentos en papel y una liberación de aproximadamente el 50 % del espacio físico utilizado para archivar esos documentos. 

### Segunda parte del año

De cara a la segunda mitad del año, explica que van a seguir impulsando estos servicios de gestión de la información, con foco especial en los centrados en la gestión y el trato con los