

Los servicios gestionados, el futuro ya está aquí



Ciberseguridad e IA

marcan el camino de los MSP

El sector de los servicios gestionados está en constante evolución y 2025 promete ser un año crucial. Impulsados por la integración de la ciberseguridad, la inteligencia artificial y la adaptación a los cambios regulatorios, los MSP están posicionándose para liderar la transformación tecnológica en los próximos años.  Bárbara Madariaga

El sector de los servicios gestionados se perfila como uno de los más dinámicos en el panorama tecnoló-

gico de 2025, con un crecimiento previsto que alcanzará los 595.000 millones de dólares, lo que representa un aumento interanual del 13 %. Según Canalys, este auge estará impulsado por la expansión global de los servicios gestionados, con aproximadamente 341.000 *partners* ofreciendo soluciones tecnológicas a nivel mundial. La consultora destaca que Asia-Pacífico (APAC) liderará este crecimiento, con un incremento estimado del 15 %, seguida por Europa, Oriente Medio y África (EMEA) y América del Norte, que experimentarán aumentos del 12 % y el 10 %, respectivamente. Estas previsiones subrayan el papel crucial que jugará el canal de distribución en el crecimiento de la industria tecnológica, evidenciando la capacidad de los *partners* para adaptarse a las demandas cada vez más cambiantes del mercado.

Ciberseguridad e IA: ejes del crecimiento

Uno de los cambios más significativos en el modelo de negocio de los MSP para este año será la incorporación de la ciberseguridad en su oferta de servicios. Según Canalys, los MSP ya no solo cubren los aspectos tradicionales de TI, sino que están integrando soluciones avanzadas

de seguridad, como las plataformas de Detección y Respuesta Gestionadas (MDR) y Detección y Respuesta Extendidas (XDR). La consul-



Los retos regulatorios pondrán a prueba la capacidad de adaptación de los MSP

tora destaca que la seguridad ha dejado de ser un complemento para convertirse en un componente fundamental dentro de los servicios gestionados. Este cambio no solo responde a las crecientes necesidades de protección, sino que también representa una oportunidad estratégica para los MSP, ya que la ciberseguridad ofrece márgenes de beneficio más altos y una demanda en constante crecimiento.

La inteligencia artificial también jugará un papel clave en el crecimiento de los MSP en 2025. A pesar de que el 61 % de los *partners* reconoce que tiene dificultades para implementar proyectos

de IA, Canalys señala que esta tendencia está cambiando rápidamente. La consultora subraya que los MSP deberán trabajar estrechamente con sus clientes para definir el retorno de inversión (ROI) de las soluciones de IA integradas en sus herramientas empresariales. A medida que los proveedores de software incorporan IA en sus productos, los MSP deberán mantenerse actualizados y capacitados en estas tecnologías, lo que les permitirá influir en el proceso de compra y ofrecer soluciones gestionadas basadas en IA.

Principales desafíos

Los desafíos regulatorios y las fusiones y adquisiciones se perfilan como dos de los mayores retos para los MSP. El ámbito regulatorio seguirá evolucionando con normativas y requisitos de cumplimiento cada vez más estrictos, como lo demuestra la Ley de Resiliencia Operacional Digital (DORA) en la Unión Europea, que establece un marco de gestión de riesgos para las entidades financieras. Canalys señala que los MSP deberán adaptarse rápidamente a estos cambios para cumplir con las nuevas responsabilidades, especialmente en sectores específicos, lo que será crucial para aquellos que operan a nivel global.

Por otro lado, se espera que el mercado de fusiones y adquisiciones en el sector MSP crezca significativamente en 2025, tras una desaceleración en 2024 debido a la incertidumbre económica y política. Este crecimiento se centrará en sectores como MDR, XDR e IA, y la convergencia de los mercados de distribución en la *cloud* permitirá a los distribuidores y plataformas de servicios en la nube ofrecer más valor al cliente final. Para los MSP, mantenerse a la vanguardia de las innovaciones tecnológicas y seguir invirtiendo en el canal será esencial para consolidar su posición en el mercado. 



ACELERA TU NEGOCIO GRACIAS A LA NUBE

Soluciones en la nube adaptables a cualquier modelo de negocio. Flexibilidad, escalabilidad, accesibilidad, colaboración y sostenibilidad al alcance de empresas de todos los tamaños.

VENTAJAS V-VALLEY

-  **Equipo de especialistas** cercano y especializado para ayudarte a definir una estrategia ganadora de migración a la nube.
-  **Amplia oferta de soluciones** para la transición sencilla a la nube.
-  **Cloud Marketplace de V-Valley**, una herramienta que se adapta a tus necesidades.
-  **Experiencia personalizada** tanto a nivel producto, como formación, soporte técnico y gestión de la administración.

¿Quieres saber cómo integrar nuestras soluciones para acelerar tu negocio?
¡Contacta con nuestros especialistas!

www.v-valley.com

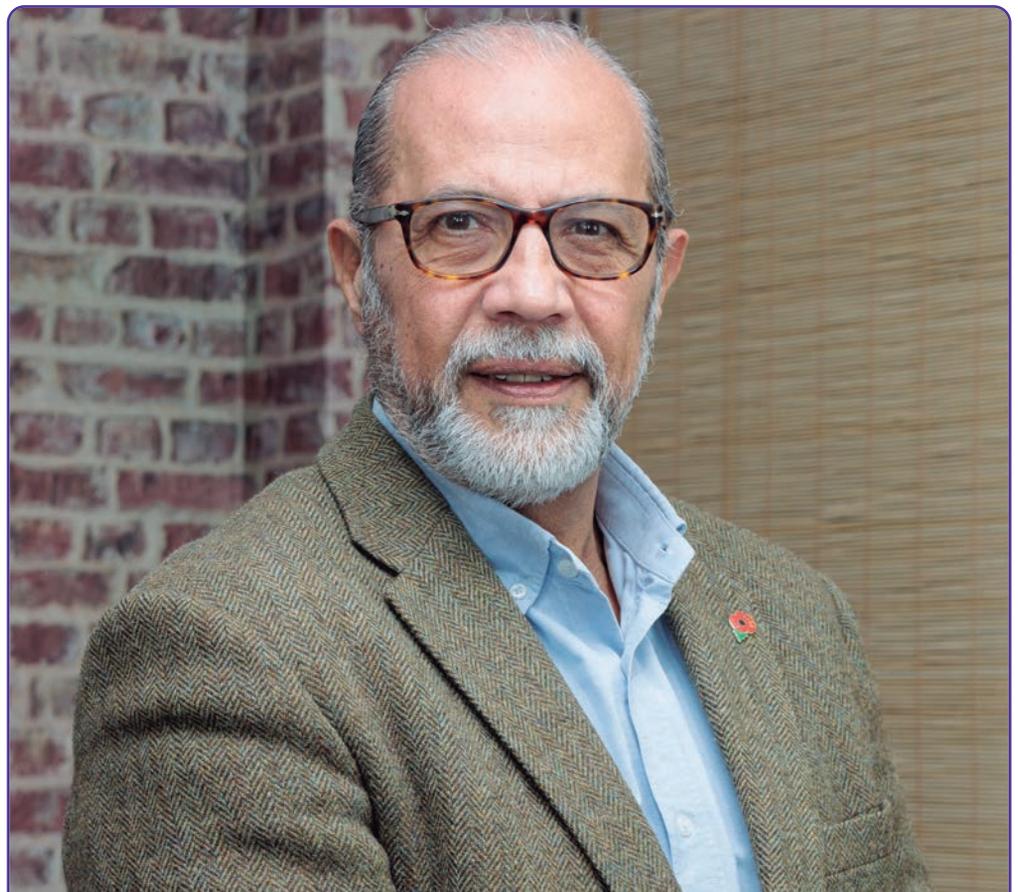
"Los MSP son grandes embajadores de UDS Enterprise"

La capacitación señala el mejor camino de desarrollo de negocio para los MSP (proveedores de servicios gestionados) que forman parte del completo ecosistema de *partners* de Virtual Cable. Unas compañías que son protagonistas en la apuesta de la multinacional española por el desarrollo de esta fórmula tecnológica. "Tenemos plena confianza en nuestros *partners*, que son capaces de desplegar modelos de escritorio como servicio (DaaS). Su certificación les permite conocer UDS Enterprise en profundidad: son nuestros grandes embajadores", asegura Fernando Feliu, *executive managing director* de la compañía.

Marilés de Pedro

Insiste Feliu que, sin formación, no hay distribución. "No se puede ofrecer una calidad de servicio si el distribuidor no cuenta con la certificación; que concede el conocimiento necesario para prestarlo. Todos nuestros *partners* cuentan con la certificación que les habilita para implantar UDS Enterprise". No es corta la senda que señala el desarrollo de los servicios gestionados en Virtual Cable. En el balance del último año, Feliu distingue entre la trayectoria nacional y la internacional. "El crecimiento, en ambos espacios, ha sido bueno; pero el terreno foráneo ha destacado con un gran ascenso de los servicios gestionados". En España, asegura que se está observando un cambio de tendencia. "Los distribuidores están prestando cada vez más servicios gracias a un cambio de mentalidad", señala.

En España, con el altísimo porcentaje de pymes que tiene el tejido empresarial, los servicios gestionados presentan una enorme proyección. "Si comparamos a nuestro país con otras naciones, tenemos una gran ventaja: las comunicaciones. No hay ninguna otra zona con nuestra calidad en este apartado". Aunque reconoce que el crecimiento de los servicios gestionados en países como Estados Unidos es espectacular "año tras año", en Europa, y también en España, el volumen de servicios gestionados también está creciendo. "Los distribuidores están haciendo crecer su oferta en este apartado y estamos observando también un crecimiento de los cen-



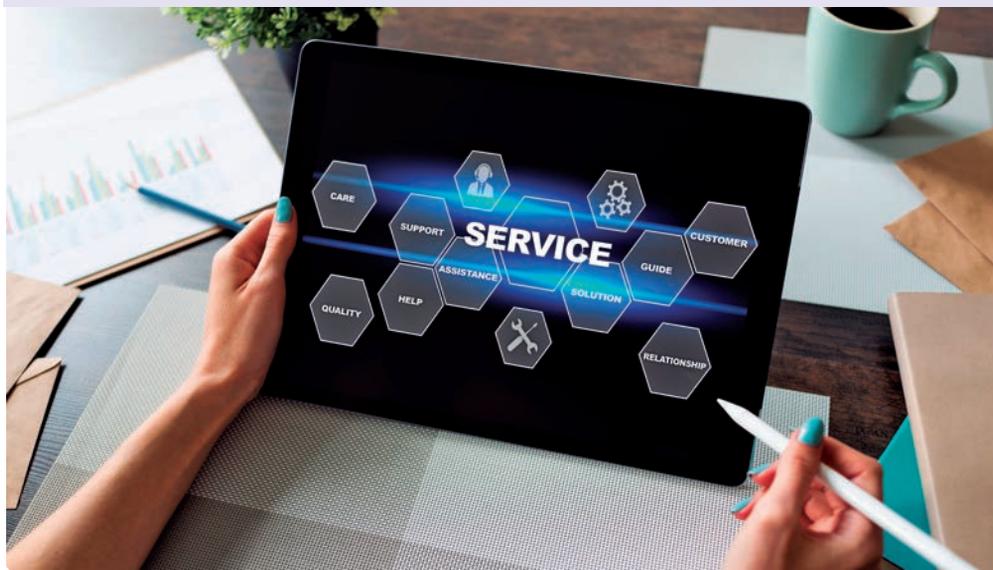
Fernando Feliu,
executive managing director de Virtual Cable

"Si comparamos a nuestro país con otras naciones, tenemos una gran ventaja: las comunicaciones"

Canal mayorista

El concurso del canal mayorista es esencial para el desarrollo del negocio de Virtual Cable. Cuentan con dos compañías: Ingram Micro y V-Valley. Fernando Feliu explica que, además de sus capacidades logísticas, financieras y formativas, suman su habilidad para conformar ecosistemas. "Cualquier solución, para desplegar todo su potencial, necesita disfrutar de un ecosistema tecnológico en el que converjan las infraestructuras, el software, los hipervisores o los autenticadores; lo que permite diseñar una

oferta adaptada a cada uno de los verticales en los que se va a implantar". Una labor que, a su juicio, están llevando a cabo los mayoristas. "Ya no solo comercializan soluciones para desplegar en un entorno *onpremise*, sino que tratan de diseñar soluciones, en un entorno de ecosistema, y ofrecer formación sobre ellas". Los fabricantes, recuerda, cuentan con numerosas alianzas pero es el mayorista el "encargado de unificar la propuesta, con una prestación de servicio completa hacia los *resellers* y el usuario final".



“Cualquier solución, para desplegar todo su potencial, necesita disfrutar de un ecosistema tecnológico”

tros de datos locales; espacios en los que se apoya muchas veces su despliegue".

Las previsiones de las consultoras apuntan al crecimiento de doble dígito para el mercado mundial. Para Canals, los dos factores que van a tirar de este mercado en 2025 serán la inteligencia artificial y la ciberseguridad. Fernando Feliu apunta otro: la virtualización. "Hay que tener en cuenta lo importante que es contar con un puesto de trabajo protegido, en el que exista un perfecto control de a qué aplicaciones y a qué datos se accede, con qué permisos y en qué

plataformas. Un control que solo es posible a través de la virtualización".

UDS Enterprise 4.0

Virtual Cable acaba de presentar la versión 4.0 de UDS Enterprise. "Siempre estamos escuchando a nuestros *partners* y a los clientes; intentando cubrir sus necesidades. Y esta versión es una respuesta a sus demandas", explica. Una versión que "ofrece mayor seguridad, rendimiento y flexibilidad".

Entre las principales novedades que integra, ha ampliado las posibilidades de despliegue al incluir soporte para Google Cloud Platform (GCP), Scale Computing (SC) y Oracle Linux Virtualization Manager (OLVM). Asimismo, se han implementado funcionalidades avanzadas para proveedores basados en OpenStack, que incluyen Huawei Cloud y OVHcloud.

Gracias a la alta disponibilidad en los Meta Pools, ahora las empresas pueden gestionar sus recursos de manera más inteligente. Esta funcionalidad conecta diferentes plataformas para que operen como una sola, lo que asegura la continuidad del servicio. En el ámbito de la seguridad y autenticación, esta nueva versión introduce compatibilidad con el protocolo OAuth2. "Además se ofrecen nuevas opciones de autenticación multifactor (MFA)", completa Feliu.

Los portales de usuario y administración han sido rediseñados para ofrecer una navegación más ágil, incluso en escenarios con cientos de servicios activos. También se han optimizado las gráficas del panel de control, lo que facilita la monitorización de recursos en tiempo real.

El pasado mes de marzo se presentaba la edición Premium de esta versión en la que se incluía una funcionalidad de monitorización y control gracias a un acuerdo con la compañía española Flexible. Gracias a ella se unifica la gestión de todo el parque de dispositivos (físicos y virtuales), la resolución de incidencias y la optimización de procesos en una única plataforma. Entre las funciones avanzadas que brinda Flexible figuran las de auto-remediación que reducen la carga operativa, así como capacidades para rastrear, auditar y gestionar las aplicaciones instaladas en los dispositivos.

Uno de los mayores atractivos es la consola UDS Control Center, que no solo integra la versión DaaS, sino todas las suscripciones que gestionan los *partners*, con múltiples funcionalidades. "Con ello se les abre la oportunidad de gestionar, junto a nuestro modelo DaaS *multitenant*, para su parque de pymes; las suscripciones de las grandes compañías que manejan".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/entrevista-fernando-feliu-virtual-cable-2-20250331115880.htm>



La plataforma Katy es la piedra angular de la estrategia del mayorista

ADM Cloud & Services impulsa

la innovación y la formación para el éxito de los MSP

El mercado de los MSP está atravesando un buen momento. Así lo afirman diversas consultoras que, a nivel global, pronostican un crecimiento de entre el 11 % y el 14 % hasta 2028. ¿Son estas previsiones aplicables al mercado español? En opinión de Víctor Orive, CEO de ADM Cloud & Services, sí, aunque con matices. "Desde mi punto de vista, en España es difícil encontrar MSP puros. La mayoría de los *partners* que encontramos son aquellos que combinan su actividad de revendedor tradicional con la prestación de servicios", algo que, no obstante, no impide su adaptación al mercado español.

Motivos del crecimiento

Según Orive, los motivos detrás de este crecimiento son diversos. "En la adopción de la nube, los MSP tienen un papel clave", ya que son esenciales en la migración de sistemas y procesos. "Es crucial contar con personal capacitado que pueda resolver los problemas que plantea la migración a la nube".

La ciberseguridad es otro factor importante. "Cada vez hay más amenazas, lo que requiere de herramientas más sofisticadas para enfrentarlas, y los MSP siempre deben estar a la vanguardia de estas soluciones". En este sentido, Orive destaca que una de las oportunidades para los MSP, en lo que al mercado de ciberseguridad se refiere, es "la protección del *endpoint*". ¿El motivo? El creciente uso de dispositivos móviles además de la consolidación del trabajo en remoto. "Esos puntos de acceso suelen ser los más débiles de las redes, por lo que protegerlos es uno de los negocios que más va a impulsar a los proveedores de servicios".

Además, tecnologías de seguridad como la "gestión de identidades y accesos", así como medidas como "la autenticación multifactor, la autenticación basada en roles y la protección



Víctor Orive,
CEO de ADM Cloud & Services

La creciente demanda de servicios de ciberseguridad, la adopción de la nube y la automatización están impulsando el sector de los MSP, que atraviesa un momento positivo. Según Víctor Orive, CEO de ADM Cloud & Services, la clave para aprovechar las oportunidades del mercado está en mantenerse bien formados, contar con las tecnologías más avanzadas y adaptarse a las nuevas tendencias. En este contexto, Katy, la plataforma de ADM, se destaca como un elemento diferenciador, ya que no solo ofrece un *marketplace*, sino también formación, soporte y recursos, facilitando la digitalización y expansión de la red de MSP.

➡ Bárbara Madariaga

contra la pérdida de datos (DLP)", son otros segmentos que representan una importante oportunidad para los MSP.

Mención especial para la concienciación. Para Víctor Orive, uno de los grandes problemas en ciberseguridad es "la falta de capacitación de los empleados, especialmente aquellos que se encargan de gestionar los *endpoints*. Es esencial dotarles de herramientas como simuladores de *phishing*, para que comprendan los riesgos a los que se exponen y sean conscientes de que una buena praxis en su trabajo ayuda a proteger a la empresa".

En cuanto a la automatización, los MSP "deben desempeñar un papel fundamental", ya que ésta "facilita la mejora de los procesos y libera recursos para que se puedan enfocar en tareas más relevantes o estratégicas". Gracias a la automatización, los procesos repetitivos que, en el modelo tradicional, consumían una gran cantidad de tiempo, "pueden ser gestionados de manera más eficiente, permitiendo que el personal se concentre en áreas donde su tiempo y habilidades sean más valiosos", destaca Víctor Orive.

Ante este escenario, ¿cómo pueden los proveedores de servicios aprovechar las oportuni-

III EDICIÓN ROAD SHOW 2025



15 DE MAYO · SEVILLA

5 DE JUNIO · VALENCIA

9 DE OCTUBRE · VALLADOLID

¡INSCRÍBETE!

Protege tu información
protege tu futuro

WEBINARS

➔ **TODOS LOS JUEVES A LAS 9:30 H.**

REGÍSTRATE



APRENDE CON NUESTROS EXPERTOS A MANEJAR
LAS SOLUCIONES CLOUD MÁS DEMANDADAS DEL MERCADO

La ciberseguridad ya es una prioridad

**ADM**
Cloud & Services

Especial MSP

des de negocio que surgen? "Lo primero que deben hacer es estar bien formados", señala Orive, quien agrega que también "deben contar con las soluciones más avanzadas en su cartera", especialmente en el ámbito de la ciberseguridad. "Es fundamental que utilicen tecnologías como inteligencia artificial y *machine learning*. Por eso, el MSP debe incorporar tecnologías de vanguardia en la parte de la protección, que también incluyan estas innovaciones. Al final, todo se reducirá a una competencia de tecnologías avanzadas".

La propuesta de ADM Cloud & Services

Así las cosas, en el competitivo entorno de los MSP, escuchar y adaptarse a las necesidades del cliente es la llave del éxito. Así lo explica Víctor Orive quien destaca que el principal foco del mayorista "son nuestros *partners*, los MSP. Lo que hacemos es escuchar cuáles son sus necesidades para cubrir las de sus clientes" para establecer "canales de comunicación adecuados", con el objetivo de lograr un "*feedback* proactivo" que permita a los proveedores de servicios comunicar sus necesidades a tiempo. "Al final, nuestro trabajo es un trabajo de búsqueda constante", apunta Víctor Orive, añadiendo no solo a la comunicación con los socios sino también a la necesidad de mantenerse actualizados sobre nuevas tendencias y amenazas para poder ofrecer soluciones antes de que su canal lo solicite. La automatización, por su parte, juega un papel crucial en la oferta de servicios de ADM Cloud & Services, ya que permite a los MSP optimizar sus procesos. "Lo que hacemos es optimizar, convertir los procesos manuales en procesos automatizados", algo que no solo permite que los MSP "tengan más tiempo para poder dedicarlo a otras actividades mucho más productivas", sino que también reduce los errores y mejora la competitividad. "El evitar errores implica que vamos a poder tener precios más competitivos, porque minimizamos esos errores. La automatización es clave para ser más eficientes, reducir los costes y aumentar la calidad del servicio".

Para ayudar a los MSP a mantenerse al día con las rápidas evoluciones tecnológicas, ADM Cloud & Services pone énfasis en la formación. "Para nosotros, la formación es esencial", afirma Víctor Orive, quien explica que la empresa ha creado recientemente la ADM IT Academy para ofrecer cursos de formación en sus tecnologías. Estos seminarios están di-

se-



El principal foco de ADM Cloud & Services

"son nuestros *partners*, los MSP"

ñados para que los *partners* se mantengan actualizados, lo que les permite ser más eficientes y autónomos. "La formación no solo es técnica, sino también comercial", añade. Este enfoque tiene como objetivo capacitar a los MSP para que puedan abordar de manera más eficaz las necesidades de los clientes, ofreciendo un abanico de servicios y posicionándose como su departamento externo de tecnología. "La externalización va a ser más eficiente y los costes inferiores al tener un departamento interno".

Katy, la plataforma de ADM para MSP

Katy es, sin lugar a duda, la piedra angular del negocio de ADM, ya que no solo es un *marketplace*, sino que se presenta como una plataforma que ofrece mucho más. "Incorpora no solo la venta de servicios y soluciones, sino también formación, soporte técnico y una serie de recursos informativos".

Tal y como señala Víctor Orive, Katy se diferencia de las plataformas tradicionales de otros mayoristas, las cuales suelen incluir únicamente tres niveles: fabricante, mayorista y *partner* o MSP. "Nuestra plataforma cuenta con cinco niveles". A los tres niveles tradicionales, se añaden el nivel cliente final y el de empleados del cliente final, lo que brinda una ventaja adicional. Esta estructura permite que los distribuidores no solo utilicen la plataforma como un *marketplace*, sino que también puedan digitalizarse y acceder a una amplia gama de recursos adicionales que ofrece Katy.

"Creo que es un valor diferencial con respecto a otras plataformas de la competencia", afirma.

En cuanto a la expansión de la red de distribuidores, Katy ha jugado un papel básico. "La vinculación y fidelización a través de la plataforma ha sido fundamental", explica Víctor Orive, que reconoce que la digitalización no es un proceso fácil y que, aunque el eslogan de la empresa afirme ser "100 % digitales", alcanzar esa meta completa es todo un reto. "Nuestro objetivo es acercarnos lo más posible". El proceso de trasladar la necesidad de digitalización a los

partners ha sido difícil, pero una vez que lo adoptan, "se sienten cómodos con el modelo" y esto facilita su fidelización, lo que a su vez contribuye a la expansión de la red de distribuidores. "Ya estamos viendo que muchos de nuestros socios han comenzado a adoptar Katy como su plataforma de digitalización, y ahora están transmitiendo esa misma necesidad a sus clientes".

Y es que Katy no solo sirve como plataforma de venta, sino que también ofrece un valor añadido a los distribuidores al permitirles incorporar soluciones propias u otras para ofrecerlas a sus clientes. "Les damos valor y eso al final vincula y fideliza mucho al cliente".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/en-la-adopcion-de-la-nube-los-msp-tienen-un-papel-clave-20250331115879.htm>



KEENETIC

Hacemos que **conectarse a Internet** sea **tan fácil como respirar**, para todos.



- ✓ VPN SEGURAS
- ✓ MULTI-WAN
- ✓ GESTIÓN REMOTA
- ✓ DIAGNÓSTICOS DEL TRÁFICO
- ✓ CORTAFUEGOS

"La capacidad de implementar servicios es casi infinita"



Roberto Alonso,
head of Sales & Marketing Cloud & Software Area en V-Valley

V-Valley está trabajando para facilitar el acceso a los servicios gestionados a su red de *partners* MSP. Pone a su disposición su conocimiento del mercado y *expertise* para ser su compañero en este camino, aportando las últimas soluciones y herramientas que hagan más fácil su trabajo con el fin de que puedan aprovechar las oportunidades de negocio que presenta este mercado que no deja de crecer.

 Rosa Martín

por el propio desarrollo tecnológico. En este último aspecto, Alonso resalta que "los fabricantes cada vez apuestan más por este modelo", lo que se traduce en programas y beneficios para el canal. Y, además, como apunta, la tecnología cada vez es más compleja, por lo que este modelo de servicios, que da un experto, "es más fácil implementarlo en las empresas".

Estrategia y tipo de servicios

La estrategia que V-Valley ha desarrollado para atender esta demanda comenzó hace años y se basa en diferenciar el tipo de servicios. Alonso explica que distinguen dos tipos. Un tipo es el que tanto la solución como el servicio es del propio fabricante y otro en el que en base a la tecnología del fabricante el *partner* o MSP diseña el servicio. Para ayudar a sus *partners* de este perfil ha creado "una unidad de negocio

El mercado de los servicios gestionados sigue creciendo impulsado por el auge de la demanda. En paralelo a este incremento nuevas figuras se unen al canal de proveedores de servicios gestionados o MSP (*Managed Service Provider*), por sus siglas en inglés, lo que está contribuyendo a la buena salud de este negocio.

La consultora Canalis estima que este año este mercado crecerá a doble dígito a nivel global y en la región EMEA este incremento será del 12 %. V-Valley, como mayorista que cuenta con un

completo *portfolio* de servicios, es testigo de este incremento que en nuestro país es incluso superior a esta cifra estimada, según señala Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing Cloud & Software Area* en V-Valley.

Las razones para este crecimiento se encuen-

Pone a disposición de sus *partners* MSP diferentes recursos y soporte preventivo

tran en la oferta de servicios, que cada vez es más amplia, el interés de los clientes finales que están optando por modelos de pago por uso y



independiente, con recursos, un *portfolio* completo y un servicio preventa".

El objetivo del mayorista es ayudar a este canal a conocer bien la tecnología y todos los detalles del modelo para que pueda ofrecer un servicio rentable.

Esta línea de acción le ha permitido ver la evolución de la demanda de estos servicios desde los relacionados con la infraestructura y las bases de datos hasta la explosión de la demanda del *back-up* o el *disaster recovery as a service* que se ha producido en los últimos años. "Es-

tamos viendo cada vez más negocios en escritorios virtuales *as a service*", añade Alonso.

Esta propuesta no deja de crecer porque "la capacidad de implementar servicios dentro de los clientes finales es casi infinita porque va al hilo de la tecnología".

El mayorista, a través de su equipo comercial y de preventa, está trabajando para que sus *partners* puedan aprovechar las nuevas oportunidades de negocio que presentan los servicios gestionados. Una de las más claras se encuentra en el entorno de la ciberseguridad como servicio.

En este apartado, V-Valley cuenta con propuestas de fabricantes que proporcionan a través de una única consola la opción de gestionar la solución e implementar sus servicios. Y otras opciones más a medida. "A través de Lidera se ofrece un servicio *cloud* gestionado que permite a cualquier *partner* que quiera introducirse en este mercado un apoyo inicial que fa-

cilita su curva de aprendizaje", señala Alonso. La inteligencia artificial también ha irrumpido en los servicios gestionados, pero todavía no se están articulando servicios en torno a ella, aunque la percepción del mayorista es que los MSP están utilizando la IA para mejorar el servicio. "La IA consume bastantes recursos y el cliente final cuando habla de IA, habla más de un entorno de *cloud* público".

"Nuestro *portfolio* va a seguir creciendo"

Canal MSP y herramientas

V-Valley lleva tiempo trabajando con el canal MSP, lo que le permite conocer su progresión. Tal y como asegura el responsable, este canal no ha dejado de crecer en los últimos años. El mayorista dispone de métricas internas para conocer tanto el tiempo que tarda un *partner* en darse de alta para ofrecer un servicio como el número de servicios que oferta y los fabricantes con los que trabaja bajo este modelo. Su intención es intentar que sea más sencillo trabajar en este ámbito y que amplíe su *portfolio* porque como asegura Alonso "el *partner* que se introduce en esto ve que es un elemento diferenciador, que al final no vende un *part number*, sino que crea y vende su servicio gestionado, su propio producto".

V-Valley para allanar el camino del canal en este terreno pone a su disposición una serie de herramientas que le

habilitan para prestar los servicios y fomentar su especialización. "En este mercado lo que necesitan es una especialización cada vez más clara porque el modelo de venta de pago por uso es complicado. Y cuando quieren entrar en este negocio tienen que tener claro cómo crear el *offering* y asegurar que su oferta va a ser competitiva y rentable".

Por tanto, el mayorista les brinda desde formación, a través de su V-Valley Academy, hasta apoyo comercial y de marketing. Pone a su disposición todo su *expertise* y, además, está mejorando su plataforma *cloud* para que incorpore herramientas y soluciones que faciliten el pago por uso con el fin de gestionar de manera más sencilla todo el proceso de *backoffice*.

Iniciativas

V-Valley quiere seguir fortaleciendo esta propuesta de servicios y no dejará de impulsar todas las iniciativas que ha ido lanzando estos años, potenciando su *portfolio* y las herramientas que proporciona al canal. Una de las vías actuales de crecimiento del negocio se encuentra en la parte de servicios gestionados del PC y en este apartado ha reforzado su oferta recientemente con dos nuevas marcas: Flexible y Virtual

Cable. Y, como anuncia el responsable, acaban de sumar otro fabricante gracias al grupo que es Datto Kaseya.

"Nuestro *portfolio* va a seguir

creciendo", anuncia. Al mismo tiempo el equipo dedicado a esta actividad seguirá creciendo y mejorando su especialización para guiar al canal en este terreno. "Aquellos que, en un primer momento, quieren ir más de la mano, cuentan con el acompañamiento de Lidera Cloud, el tiempo que sea necesario hasta asegurarse que esos servicios están bien puestos en marcha", apunta Alonso.

Y, por supuesto, seguirá mejorado su *marketplace* para incorporar las novedades y herramientas que el canal necesita para agilizar la prestación de servicios. 

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/videos/la-capacidad-de-implementar-servicios-es-casi-infinita-20250326115802.htm>



Grandes oportunidades en torno al despliegue de la tecnología ZTNA, los servicios *cloud* y la gestión de la postura de seguridad



Alejandro Huerta,
director técnico de Exclusive Networks en España y Portugal

La elevada complejidad tecnológica, que no deja de crecer; el crecimiento continuo de los ataques, cada vez más dirigidos; y la escasez de profesionales cualificados ha convertido a los proveedores de servicios gestionados de ciberseguridad en protagonistas del mercado TI. Unas compañías que forman parte del ecosistema de clientes de los mayoristas, como es el caso de Exclusive Networks, encontrando en este tipo de empresas el soporte y la cobertura que en ocasiones necesitan para desplegar su oferta de servicios. 

"Cualquier compañía requiere algún tipo de servicio y necesita protegerse contra el cibercrimen"

Proyección servicios gestionados

En los últimos años, dentro del mercado tecnológico, han cobrado especial importancia la figura de los MSP y de los MSSP, que son capaces de desplegar en empresas y organismos públicos una oferta de servicios TIC. Una importancia que, señala Alejandro Huerta, director técnico de Exclusive Networks en España y Portugal, se explica por el cambio de paradigma que se ha producido en el mercado debido al mayor peso que tienen las fórmulas del teletrabajo y el trabajo remoto. "Los proveedores de servicios gestionados han sabido adaptarse a este entorno y han desarrollado las capacidades necesarias para ofrecer servicios que dieran respuesta a las necesidades tecnológicas, sobre todo de las

empresas más pequeñas, que no cuentan con la capacidad de gestionar sus plataformas y de dar a sus empleados la capacidad de trabajar en remoto, con la protección adecuada".

Según calcula Gartner, este año el 50 % de las empresas disfrutará de la seguridad como un

volumen de negocio", señala. "Son el brazo armado que necesitamos para llegar a los clientes finales y proporcionarles esas soluciones de ciberseguridad que requieren. Se trata de unos servicios que permiten a las empresas acceder a las últimas tecnologías, muy potentes, de una forma más sencilla".

"Los MSP y MSSP son el brazo armado que necesitamos para llegar a los clientes finales y proporcionarles las soluciones de ciberseguridad que requieren"

servicio gestionado. Un modelo que se espera que experimente un crecimiento de entre el 17 y el 20 % en los próximos años. Alejandro Huerta califica la proyección de los MSP de vertiginosa. "En Europa este tipo de *partners* está experimentando un enorme crecimiento en su

de ciberseguridad sobre los que ofrezcan sus servicios. Y también a aquellos mayoristas que les ofrezcan una cobertura de negocio adecuada. "Ponemos en sus manos nuestro catálogo de soluciones, innovador; y les ofrecemos soporte para completar aquellos huecos que,

MSP y MSSP en Exclusive Networks

Una oportunidad de negocio que debe ser aprovechada por los proveedores de servicios gestionados. Para ello, se torna esencial que sepan elegir bien a los fabricantes



movió en 2023 a nivel mundial más de 260.390 millones de dólares. Un enorme volumen de negocio que se espera que crezca hasta los 380.830 millones en 2028, lo que supone una previsión de crecimiento cercana al 8 %.

También la consultora Canals observa crecimientos del doble dígito: en su caso del 12 % para este 2025, con una previsión del 15 % para los servicios gestionados de ciberseguridad, por encima del ascenso global. Una consultora que señala dos tendencias que este año van a tirar del desarrollo de servicios gestionados: la IA y la ciberseguridad.

De cara a este año Huerta observa que las mayores áreas de crecimiento para los servicios gestionados de ciberseguridad serán el despliegue de la tecnología ZTNA, para implementar un modelo de seguridad Zero Trust, que verifica y autoriza el acceso a los recursos internos de una red; los servicios *cloud* y la gestión de la postura de seguridad. "Además están apareciendo nuevos jugadores en el mercado en áreas vinculadas con la microsegmentación y el *backup*", completa.

En relación a la inteligencia artificial, recuerda que todos los fabricantes de ciberseguridad están integrando sus capacidades para mejorar sus procesos: gestión de plataforma, aprendizaje profundo de reglas, etc. "Además su concurso va a ser esencial para potenciar el trabajo de los analistas, mejorar la eficiencia y automatizar muchos procesos".

En España, la oferta contiene soluciones de protección de correo, protección de *endpoint* y servicios de *backup* en la nube. Alejandro Huerta defiende su recorrido en el mercado y el consumo que hace el ecosistema español a través de ella. Los servicios más demandados son los vinculados con la protección de correo para pymes con hasta 250 usuarios, con Proofpoint; y tecnologías de EDR (*Endpoint Detection and Response*) con SentinelOne. La oferta se completa con las soluciones de fabricantes como Wasabi y Cubbit.

por falta de recursos en momentos determinados, o por falta de conocimiento, no pueden ofrecer", explica. Exclusive Networks les acerca sus servicios logísticos, técnicos y formativos para que puedan cerrar una propuesta completa en sus clientes.

Huerta apunta a la formación y capacitación como piezas claves. "Uno de los objetivos esenciales en este 2025 es que los MSP y MSSP con los que colaboramos estén perfectamente capacitados para trasladar todas las tecnologías a los clientes finales, especialmente al sector de la pequeña y mediana empresa; las compañías más necesitadas al contar con menos recursos".

Conformar una buena oferta se torna básico. "Deben contar con la capacidad suficiente para armar su propio puzzle a partir de la elección de soluciones de distintos fabricantes, lo que les va a permitir ofrecer un servicio de ciberseguridad con marca blanca". A su juicio, todos los *partners* deben ser capaces de desplegar servicios. "El mercado lo demanda cada día más: es hacia dónde nos dirigimos". Se trata de una demanda, no solo de los grandes clientes, insiste: "Cualquier compañía requiere algún tipo de servicio y necesita protegerse contra el cibercrimen".

Para empezar a caminar en este apartado, la formación marca la senda al *partner*. "Debe decidir cuál es su catálogo de ataque, con qué quiere ir al mercado, formar a su equipo, encontrar algún socio para este tipo de servicios, si fuera necesario; y ser capaz de desplegar, soportar y responder ante un incidente".

Plataforma X-OD

En noviembre de 2020 Exclusive Networks lanzó X-OD, una plataforma de distribución *online* diseñada para ayudar a su ecosistema de *partners* a avanzar hacia el modelo basado en suscripción. Una plataforma que suponía un cambio en la manera de suministrar las soluciones de su *portfolio*, dando la posibilidad de contratar, en un modelo de pago por uso, diferentes tipos de soluciones.

En noviembre de 2020 Exclusive Networks lanzó X-OD, una plataforma de distribución diseñada para ayudar a su ecosistema de *partners* a avanzar hacia el modelo basado en suscripción

En España, la oferta contiene soluciones de protección de correo, protección de *endpoint* y servicios de *backup* en la nube. Alejandro Huerta defiende su recorrido en el mercado y el consumo que hace el ecosistema español a través de ella. Los servicios más demandados son los vinculados con la protección de correo para pymes con hasta 250 usuarios, con Proofpoint; y tecnologías de EDR (*Endpoint Detection and Response*) con SentinelOne. La oferta se completa con las soluciones de fabricantes como Wasabi y Cubbit.

Áreas de oportunidad

Según Mordor Intelligence el mercado de los servicios gestionados

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/entrevista-alejandro-huerta-exclusive-networks-2025-0331115887.htm>



La firma ultima el lanzamiento de un programa de canal para MSP

Keenetic impulsa el crecimiento de los MSP con soluciones de conectividad avanzada

Keenetic llegó a España a finales del año pasado con el propósito de proporcionar soluciones de conectividad a proveedores de servicios gestionados (MSP), apoyando así la transformación digital de pymes y autónomos. Su plataforma de gestión remota permite, a estas figuras, optimizar la infraestructura tecnológica y adaptarse a las demandas del mercado. Con un enfoque en velocidad, seguridad y estabilidad, Keenetic ofrece una alternativa para mejorar la eficiencia operativa en el sector.

➤ Bárbara Madariaga

Según diversas consultoras, el mercado de los MSP experimentará un crecimiento de entre el 11 % y el 14 % hasta 2028. Estas cifras, que reflejan un panorama positivo a nivel global, también son aplicables al mercado español, que presenta oportunidades únicas debido a ciertos factores locales. Luigi Salmoiraghi, director de desarrollo de negocio para Europa de Keenetic, señala que la previsión de crecimiento es alentadora. "Quiero ser más optimista. Las consultoras, especialmente Canalys, prevén este crecimiento en los próximos tres años, y cuando trasladamos estas expectativas al mercado español, y en particular al sur de Europa, podemos ver muchas similitudes que favorecen ese ascenso. Aquí, el distribuidor, el *partner* y el MSP están en una buena fase de crecimiento". Un aspecto clave que impulsa este crecimiento en España es la fuerte demanda de servicios en la nube, conectividad e infraestructura gestionada. Además, el apoyo del Gobierno español, particularmente a través del Kit Digital, ha sido

determinante para fomentar la digitalización de las pymes y autónomos en el país. "La inversión que el Gobierno español ha hecho con el Kit Digital ha sido crucial. De hecho, a finales del año pasado, el programa se prorrogó hasta 2025. Esto crea un momento ideal para el canal de distribución y, especialmente, para los distribuidores y MSP que sepan interpretar su rol y adaptar sus ofertas de forma consultiva a las necesidades de las pymes", destaca Salmoiraghi.

“Es fundamental que el MSP entienda la evolución tecnológica, porque el mercado ha cambiado”

La transformación del canal de distribución es otra tendencia relevante. Según Salmoiraghi, ya no se trata simplemente de revender productos, sino de ofrecer consultoría sobre soluciones integrales. "El autónomo o la mediana empresa ya no necesita solo un ordenador o un *router*. Hoy necesitan soluciones que integren varios

servicios, que van desde la conectividad hasta el software gestionado".

En este sentido, Salmoiraghi destaca que la combinación de previsiones de crecimiento global, el impulso de la digitalización con iniciativas como el Kit Digital y el respaldo de mayoristas y fabricantes en el canal coloca a España en una posición privilegiada. "Si combinamos estos factores, creo que España puede crecer a un ritmo igual o incluso superior a la media global. El mercado está madurando y las oportunidades para el canal de distribución son enormes".

El rol del MSP

El rol de los MSP está evolucionando rápidamente, convirtiéndose en una pieza clave en la gestión de soluciones tecnológicas para las pymes. Según Salmoiraghi, los proveedores de servicios gestionados deben adaptarse a los cambios tecnológicos, pasando de vender productos a ofrecer soluciones de conectividad. "Es fundamental que el MSP entienda la evolución tecnológica, porque el mercado ha cambiado. Ya no

se trata solo de vender tecnología, sino de proporcionar soluciones completas".

Hoy en día, ofrecer soluciones tecnológicas a las pymes implica gestionar un ecosistema mucho más complejo. Además de la conectividad a Internet, que puede incluir tecnologías como SD-WAN, fibra óptica, radioenlace o 5G, los MSP deben considerar infraestructuras críticas como la ciberseguridad. Salmoiraghi enfatiza que "la inteligencia artificial ha acelerado aún más este ecosistema. El MSP debe entender estas tecnologías avanzadas y ser capaz de ofrecer soluciones que integren todos estos componentes de manera efectiva".

Para que los MSP prosperen es esencial que seleccionen cuidadosamente a sus *partners* tecnológicos en áreas como infraestructura, software y servicios logísticos, y establezcan un compromiso firme con sus clientes. "Hoy en día, una empresa no puede ser competitiva sin el servicio adecuado", afirma Salmoiraghi. Los MSP deben ofrecer soluciones tecnológicas, no solo productos individuales, para garantizar que las pymes puedan mantenerse competitivas en un mercado digital en constante evolución.

La oferta de Keenetic

Keenetic se diferencia por su capacidad de ofrecer soluciones robustas de conectividad fáciles de gestionar para los MSP. Según Salmoiraghi, "el valor añadido no está en el hardware, sino en el sistema operativo que nos permite ser independientes de los fabricantes de *chipsets*. Esto se traduce en productos muy estables, rápidos y, sobre todo, seguros". Además, Keenetic incorpora inteligencia artificial y un sistema de Deep Packet Inspection (DPI), que permite monitorizar el tráfico de red en tiempo real, priorizar aplicaciones y proteger contra posibles amenazas. "Con nuestra tecnología podemos detectar en tiempo real el tipo de tráfico, dar prioridad a ciertas aplicaciones y evitar ataques". Todo esto se integra con un sistema de gestión remota en la nube, permitiendo a los MSP controlar equipos, realizar configuraciones y diagnosticar problemas de forma remota, optimizando la gestión de infraestructuras sin necesidad de desplazarse al cliente.

Para los MSP, Keenetic ofrece una solución con tres pilares claves: velocidad, seguridad y estabilidad. Como comenta Salmoiraghi, "estamos ofreciendo un producto de altísima gama y calidad, que en un principio estaba desti-



Luigi Salmoiraghi,
director de desarrollo de negocio para Europa de Keenetic

“Lo que estamos haciendo ahora es un acercamiento de tú a tú con cada *partner*”

nado a empresas medianas y grandes, pero ahora lo llevamos a las pymes y al entorno de trabajo desde casa". Estos productos permiten que autónomos y pequeñas empresas mantengan su conectividad de manera segura y estable, incluso en entornos de trabajo a distancia.

Estrategia MSP

Keenetic comenzó su andadura oficial en España a finales de 2024, con la intención de ofrecer a los MSP soluciones personalizadas y un apoyo cercano que les permita gestionar y optimizar la infraestructura tecnológica de sus clientes. "Todavía estamos aterrizando en España. Lo que estamos haciendo ahora es un acercamiento de tú a tú con cada *partner*". Este enfoque se traducirá en el lanzamiento de un programa de canal más estructurado a nivel europeo en los próximos meses, donde los MSP podrán acceder a formación, soporte técnico y herramientas específicas para mejorar sus implementaciones. Salmoiraghi recuerda que Keenetic se destaca por ofrecer soluciones de conectividad fáciles de gestionar para los MSP. Su plataforma en la nube permite la gestión remota de múltiples

clientes, lo que optimiza tiempo y recursos, especialmente en el mercado español, donde el 98 % de las empresas tiene menos de 50 empleados. "Los MSP pueden configurar, actualizar y gestionar el tráfico de red sin necesidad de desplazarse, lo que mejora la eficiencia operativa y ahorra recursos valiosos".

En cuanto a ciberseguridad, Keenetic enfoca la protección desde el *router*, con actualizaciones automáticas mensuales y documentación técnica para los MSP. Además, ofrecen acceso a versiones beta y la posibilidad de personalizar soluciones según las necesidades de cada cliente, asegurando un soporte técnico cercano y de alto nivel. "Queremos que los MSP puedan tener un contacto directo con nuestro equipo de ingeniería en Frankfurt para desarrollar las soluciones que realmente necesitan, adaptadas a sus exigencias específicas". 

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/es-fundamental-que-el-msp-entienda-la-evolucion-tecnologica-20250331115875.htm>



MSSP: el valor de la ciberseguridad como servicio crece entre las empresas

Cada vez más, la figura del MSSP juega un papel crucial y facilitador en la ciberseguridad actual; máxime a medida que las empresas entienden que para fortalecer su estrategia no es necesario realizar grandes inversiones, ni gestionar todos sus aspectos internamente.

La creciente complejidad de las amenazas cibernéticas ha impulsado la tendencia a subcontratar una o más operaciones de seguridad de una organización. Los MSSP (proveedores de servicios de seguridad gestionada) ofrecen capacidades en ciberseguridad, tanto en tecnología como en procesos, además de personal formado y experimentado en dicha rama. Gracias a su trabajo, las empresas se liberan de tener que dedicar un departamento operativo exigente en inversión inicial y gasto continuo para mantener el ritmo de evolución de la tecnología, las amenazas y un mercado de contratación con alta rotación. Más concretamente, aquellas organizaciones que optan por un MSSP, frente a un departamento interno de ciberseguridad corporativo, disponen de una infraestructura dedicada y operativa que, además, les permitirá acatar el cumplimiento en materia regulatoria de seguridad y protección de datos.

Los MSSP tienen acceso a las últimas soluciones y tecnologías de ciberseguridad, como XDR (*Extended Detection and Response*), SD-WAN (*Software-Defined Wide Area Network*) y ZTNA (*Zero Trust Network Access*), entre otros. También, comienzan a aprovechar las ventajas de integrar IA en herramientas como SIEM, SOAR y SOC, de cara a mejorar la precisión en la detección



de amenazas, con la identificación de patrones y técnicas de ataque en tiempo real. Esto les ayuda a reducir los tiempos de respuesta y a aumentar la eficiencia operativa, al aplicar medidas preventivas antes de que ocurran.

Ampliando el alcance de sus servicios

Muchos MSSP ofrecen un Centro de Operaciones de Seguridad (SOC) como parte de sus servicios. Un SOC es un centro dedicado a monitorear, detectar, analizar y responder a incidentes de ciberseguridad en tiempo real. Es uno de los componentes claves para proporcionar una protección de seguridad efectiva y continua a las empresas que confían en estos servicios gestionados. La integración de un SOC en un MSSP no solo amplía el alcance de sus servicios, sino que también optimiza la

forma en que se gestionan las amenazas y se protege a los clientes.

Sin embargo, construir un SOC puede llevar hasta cuatro años, por lo que muchos *partners* que desean convertirse en MSSP prefieren saltarse este paso y confiar en un Distribuidor de Servicios de Seguridad Gestionado (MSSD) que asuma los riesgos y la inversión. Un MSSD ayudará a estos socios a capitalizar la creciente demanda de seguridad como servicio, generando ingresos sin tener que invertir en infraestructura o habilidades

mediante la prestación de servicios de seguridad gestionados de forma sencilla y rápida.

Los mayoristas como Exclusive Networks desempeñan un papel clave al apoyar a los proveedores de servicios gestionados de seguridad en todo el proceso de selección de tecnología y en la definición de casos de uso para la implantación de soluciones de ciberseguridad. A través de servicios como MSSD, ofrecen una opción completa y un mejor servicio para sus *partners*. El SOC mantiene el hardware, supervisa el tráfico de la red y lleva a cabo la gestión de políticas, 24/7, garantizando una seguridad completa así como la escalabilidad de la red y la flexibilidad hacia un coste asequible y predecible. 

Alejandro Huerta,
director técnico
de Exclusive Networks Iberia

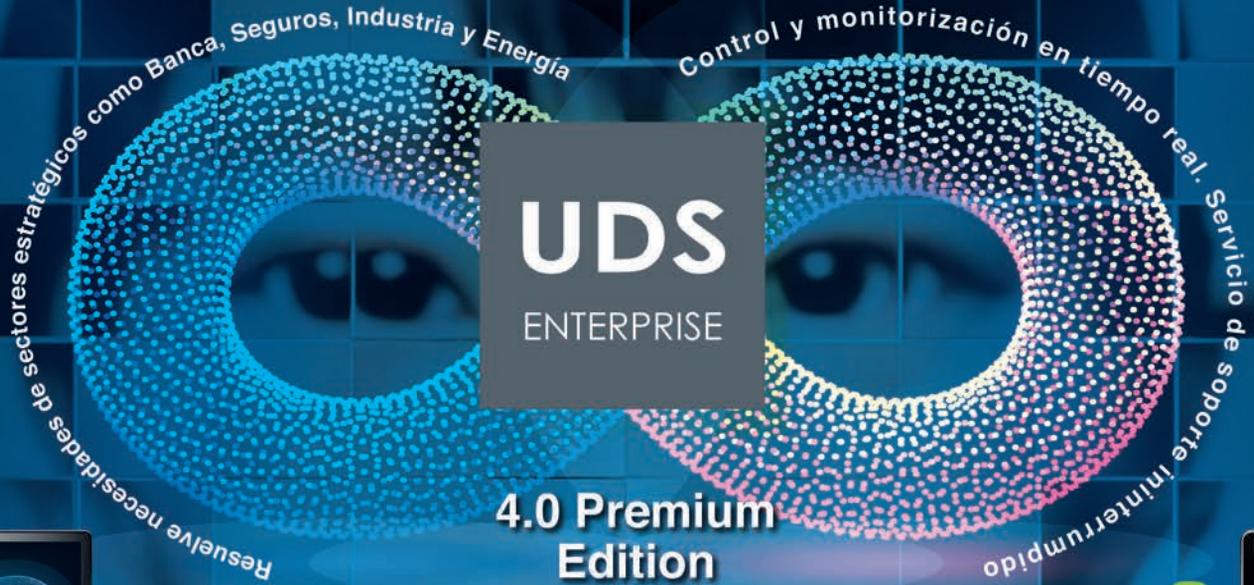


VIRTUALCABLE

The Company behind

UDS
ENTERPRISE

UDS ENTERPRISE, innovación y flexibilidad SIN LÍMITES
para tu SMART DIGITAL WORKPLACE



24x7

- VIRTUALIZACIÓN DE ESCRITORIOS
- VIRTUALIZACIÓN DE APLICACIONES
- ACCESO REMOTO

VIRTUALIZACIÓN del puesto de trabajo
SEGURA y FLEXIBLE

ACCESO SEGURO

al puesto de trabajo, desde cualquier lugar y dispositivo



MAXIMIZA TU ROI
CREANDO UNA SOLUCIÓN A TU MEDIDA

IMPULSA LA PRODUCTIVIDAD CON SISTEMAS INTELIGENTES

ALTA DISPONIBILIDAD QUE GARANTIZA LA CONTINUIDAD DE TU NEGOCIO

MEJORA TU RESILIENCIA, COMPLIANCE Y SOSTENIBILIDAD CON UDS ENTERPRISE

#SmartDigitalWorkplace
VIRTUAL CABLE

www.virtualcable.net • www.udsenderprise.com



CLIC o SCAN