

Perenne y rentable oportunidad



La inversión en IA en los próximos cinco años abre nuevas oportunidades de negocio al canal

La inteligencia artificial, palanca para transformar el puesto de trabajo

El puesto de trabajo está sufriendo una nueva transformación por la aparición de la inteligencia artificial que está presente tanto en los nuevos portátiles como en las aplicaciones. La adopción de esta tecnología, que automatiza tareas y agiliza procesos, está exigiendo un cambio en la cultura empresarial, una adaptación de los trabajadores y está generando nuevas inversiones, lo que abre nuevas oportunidades de negocio al canal.

 Rosa Martín

IDC en el informe titulado *"The Global Impact of Artificial Intelligence on the Economy and Jobs: AI will Steer 3.5% of GDP in 2030"*, presentado al final del año pasado, señalaba que el gasto empresarial para adoptar la inteligencia artificial en las operaciones comerciales con el fin de ofrecer mejores servicios a los consumidores tendrá un impacto global de 19,9 billones de dólares hasta 2030 y acapará el 3,5 % del PIB ese mismo año.

Estos datos revelan que la inteligencia artificial impactará en el empleo en todas las regiones del mundo y, además, el 98 % de los líderes empresariales consideraba que es una prioridad para sus organizaciones.

Este informe señalaba que en 2030 cada nuevo dólar gastado en soluciones y servicios de IA relacionados con los negocios generará 4,60 dólares en la economía global en términos de efectos indirectos e inducidos.

La irrupción de la IA en el trabajo también preocupa a los empleados. En el estudio se indica

que un 48 % de los encuestados esperaba que, en los próximos dos años, algunas partes de su trabajo serían automatizadas por la IA y otras tecnologías, un 15 % pensaba que se automatizaría la mayoría de sus tareas y un 3 % esperaba que sus trabajos serían totalmente automatizados por la IA.

Los analistas de IDC señalaban que al automatizar tareas rutinarias y generar nuevas eficiencias, la IA transformará industrias y alterará el panorama competitivo.

La consultora en análisis posteriores a este informe profundiza en las tendencias que marcarán el futuro del trabajo por la aparición de la IA y señala que las organizaciones tienen que revisar sus roles actuales, sus métodos de trabajo y los modelos de liderazgo.

Meike Escherich, directora asociada de Investigación de European Future of Work en IDC, considera que hay que introducir nuevos modelos de liderazgo porque se estima que en 2026 las organizaciones europeas que dependan de un liderazgo de mando y control experimentarán

una caída del 20 % en la rentabilidad debido a la falta de innovación y adaptabilidad de la IA. Las organizaciones tienen que fomentar una cultura de innovación que invite a todos los niveles de la fuerza laboral porque al adoptar las estrategias ágiles e inclusivas para la implementación de la IA las empresas pueden beneficiarse de ciclos de desarrollo más rápidos, un mejor servicio al cliente y una mejor retención de empleados.

La previsión es que en 2030 el 70 % de los nuevos puestos de trabajo en Europa estén habilitados por la inteligencia artificial, lo que va a requerir que los profesionales tengan que adquirir nuevas habilidades técnicas para aprovechar la IA de manera efectiva.

Este proceso de transformación ha comenzado ya. Este año las empresas están explorando el mundo de los agentes de IA y los flujos de trabajo autónomos para mejorar las tareas que tradicionalmente han dependido de las habilidades humanas. Y se espera que en 2027 los flujos de trabajo de agentes remodelen la

Mayor rentabilidad y valor

V-Valley, el punto de referencia para tu negocio

Te acompañamos para ayudarte a potenciar, aún más, tus proyectos de transformación digital dirigidos a clientes finales y Administraciones Públicas.

ESPECIALISTAS EN ADVANCED SOLUTIONS

- 
- Amplia gama de tecnologías que se ofrecen en modelos on-premise o como servicio
- 
- Organización altamente especializada
- 
- Extenso conjunto de servicios a disposición de los players del sector

Visita v-valley.com



forma en que se entregan y realizan tareas, lo que afectará al 40 % del trabajo del conocimiento en las empresas europeas.

IDC señala que para lograr una mejora sustancial en la productividad es importante ampliar los flujos de trabajo de los agentes más allá de las funciones comerciales estándar y abarcar diferentes áreas como la planificación, la investigación, la toma de decisiones, la creación de contenidos, el desarrollo de software, la configuración de TI, el seguimiento del rendimiento y otras actividades especializadas, así como el trabajo colaborativo en proyectos. Y, además, para lograr que este cambio sea un éxito hay que aprovechar la IA para mejorar las capacidades humanas.

Oportunidades de negocio

En este contexto, la inteligencia artificial se está convirtiendo en una fuente de nuevo negocio para el canal. La consultora Canals señala que el gasto en TI durante los próximos cinco años se centrará en la incorporación y puesta en marcha de la IA para transformar las experiencias de los usuarios, las interacciones de los clientes y los procesos empresariales. Según datos de la consultora, las inversiones iniciales se han centrado en la expansión y actualización de los centros de datos para satisfacer la demanda de computación de alto rendimiento que exige la IA. Este año se espera que el CAPEX total de los centros de datos crezca un 25,8 % hasta los 598.000 millones de dólares y que los servidores representen el 51 % de la inversión total. Y la previsión es que siga creciendo hasta que en 2030 el CAPEX de los centros de datos se acerque hasta un billón de dólares.

La inversión en redes también crecerá un 7,4 % este año y, además, se espera que el uso de los servicios de infraestructura en la nube crezca

un 23,9 %, gracias a la inversión de los clientes en las ofertas de IA de los hiperescalares y la modernización de la infraestructura de las organizaciones.

La previsión de Canals es que este año el negocio del canal crecerá un 5,5 %. Este incremento será posible por el buen comportamiento del hardware, sobre todo en el terreno de la informática de cliente, las redes, los dispositivos de *firewall* y los servidores, aunque el crecimiento mayor, que además se mantendrá a largo plazo, estará en la ciberseguridad, los servicios de TI gestionados y el software de aplicaciones en la nube.

La inversión en tecnología de ciberseguridad se espera que crezca un 9,1 % este año y los ser-

vicios gestionados de TI crecerán un 12,6 %.

El software de aplicaciones en la nube crecerá un 22,3 % por el impulso de las migraciones de software locales a los servicios SaaS basados en la nube. Y, según apunta la consultora, la IA agéntica ofrece mayores oportunidades a medida que las organizaciones dan prioridad a los modelos SaaS mejorados con IA.

Canals resalta que la primera fase de inversión en la IA no tuvo tanta repercusión en el canal porque se dedicó a la construcción de la infraestructura de los centros de datos, pero que la próxima fase centrada en el *edge*, la adopción segura de la IA y la transformación empresarial le ofrecerá nuevas oportunidades de crecimiento en los próximos cinco años. 



SAMSUNG

Galaxy S25 Ultra | Book5 Pro

El mejor dúo Galaxy AI para tu negocio



Intel® Evo™ Edition equipado con procesador Intel® Core™ Ultra 7



El canal se consolida como pilar en la modernización del puesto de trabajo

HP apuesta por un puesto de trabajo híbrido, seguro y potenciado por IA

Con el fin del soporte para Windows 10 cada vez más cerca, muchas empresas se ven ante una decisión ineludible: renovar sus dispositivos y actualizar sus sistemas operativos. "La actualización a Windows 11 por el fin de soporte de Windows 10 en octubre de este año no debería de pillarnos por sorpresa", advierte Gabriel Rodríguez, responsable de movilidad empresarial de HP España. "Pero es cierto que muchas empresas han atrasado esta transición, y realmente es necesaria ejecutarla lo antes posible".

No se trata solo de actualizar un sistema operativo. Para HP, quedarse en Windows 10 implica riesgos reales. "Estamos incurriendo en vulnerabilidad. Es decir, estamos poniendo en jaque el sistema de seguridad de los dispositivos". A eso se suma la pérdida de soporte para aplicaciones como Microsoft 365, lo que compromete tanto la estabilidad como la seguridad del entorno de trabajo.

Esta transición, sin embargo, está funcionando como motor de renovación tecnológica. "Estamos viendo cómo Windows 11 está impulsando la demanda del mercado ya por varios trimestres consecutivos", explica Gabriel Rodríguez. Pero no es el único factor. La llegada de fondos del Kit Digital, la obsolescencia de equipos comprados durante la pandemia y la adopción de inteligencia artificial están cambiando la forma en que las empresas planifican sus inversiones tecnológicas.

En este contexto, HP apuesta por una estrategia integral. "Nosotros llevamos ya mucho tiempo adaptando el porfolio y ayudando en esta transición, no solo desde el punto de vista del dispositivo, sino también desde el punto de vista de la optimización de las aplicaciones, añadiendo capas extra de seguridad a todo el entorno de Windows 11", señala Ga-



Ante el fin del soporte a Windows 10 y el auge del trabajo híbrido, HP impulsa una estrategia basada en dispositivos inteligentes, seguridad multicapa y servicios gestionados. La compañía refuerza además su compromiso con el canal a través del programa HP Amplify, clave en la modernización tecnológica de las empresas.

 Bárbara Madariaga

riel Rodríguez. También destaca la importancia de la privacidad, especialmente dentro del marco normativo europeo.

tienden la tecnología. "Vemos cómo la tecnología debe ser un apoyo, un facilitador del bienestar y promover una mejor experiencia del

Sostenibilidad, especialización y servicios, ejes del programa HP Amplify

Un puesto de trabajo más inteligente

La evolución del trabajo híbrido ha cambiado radicalmente la forma en que las empresas en-

pleado", afirma el directivo de HP España. Dispositivos diseñados para adaptarse a diferentes contextos, desde la oficina hasta los viajes, y soluciones como HP SmartSense, que ajusta automáticamente el rendimiento, son ejemplos de esa apuesta. "Permite adaptarse a los rendimientos que exige en cada momento el dispositivo". Además, la experiencia de colaboración y vide-

Especial Movilidad y transformación del puesto de trabajo

oconferencia mejora con herramientas como Poly Camera Pro, mientras que el uso de NPU (unidades de procesamiento neuronal) eleva las capacidades de los nuevos equipos. "Estas aplicaciones están impulsadas por la inteligencia artificial y lo hacen de una manera más eficiente y optimizada que dispositivos más antiguos".

Seguridad como prioridad

La seguridad sigue siendo uno de los grandes desafíos del puesto de trabajo moderno. Para HP, es fundamental abordarla desde la raíz: el propio dispositivo. "La seguridad es un pilar fundamental", subraya Gabriel Rodríguez. En entornos híbridos y flexibles, donde aumentan tanto el volumen como la sofisticación de los ataques, HP propone un enfoque multicapa con su solución HP Wolf Security. Esta actúa por debajo, en y sobre el sistema operativo.

"Con HP Wolf Security no solo pretendemos reaccionar ante las amenazas, sino también detectarlas con antelación y minimizar desde el primer segundo potenciales impactos".

Para Gabriel Rodríguez esta solución "es un aliado perfecto, porque no solo ayuda a los equipos de IT a detectar y a visualizar comportamientos y potenciales amenazas, sino que reduce esos tickets o esos problemas y también el tiempo de respuesta para solucionarlos".

Inteligencia artificial y servicios: claves del cambio

En cuanto a la inteligencia artificial, ésta también está acelerando la transformación del puesto de trabajo. "La adopción de la IA está siendo un cambio en cómo nos relacionamos con la tecnología", destaca Gabriel Rodríguez. Equipos capaces de aprender del usuario, adaptarse a sus rutinas y facilitar tareas complejas están abriendo nuevas posibilidades. "Esto se traduce para las empresas en un incremento de productividad, en un incremento también de creatividad", espe-



Gabriel Rodríguez,
responsable de movilidad empresarial de HP España

El modelo de Managed Device Services (MDS) permite a las empresas acceder a tecnología actualizada con una inversión mínima y soporte continuo

cialmente con la llegada de la IA generativa. El mercado español empieza a reflejar este cambio. "En el primer trimestre del año, el mercado de ordenadores profesionales en España ha sido de prácticamente medio millón de unidades. El 40 % ya son dispositivos con algún tipo de NPU", revela Gabriel Rodríguez. Esta cifra supera ya la previsión inicial para 2026. Además, HP está impulsando el uso de IA en local, con herramientas como HP AI Companion integradas en sus Copilot+ PC, que permiten trabajar con modelos de lenguaje tanto en la nube como en el propio equipo. "Podemos ayudar a los clientes a desarrollar esos modelos de lenguaje que luego van a implementar y ejecutar en los dispositivos".

Servicios gestionados y canal especializado

Otra tendencia creciente es el modelo de Managed Device Services (MDS), que permite a las empresas acceder a tecnología actualizada con una inversión mínima y soporte continuo. "Se está convirtiendo en una palanca de transformación para muchos clientes", explica Gabriel Rodríguez. "Permite acceder a la última tecnología con una inversión mínima, pero también recibir soporte y renovación". Para el canal de distribución, este modelo representa una oportunidad de largo recorrido. "Van a conseguir fidelizar al cliente en el largo plazo, dar una solución adaptada al cliente. Y esto es lo que promueve también el programa HP Amplify".

Este programa no solo incentiva la venta de producto, sino que impulsa un enfoque más

consultivo, donde el *partner* adquiere un papel activo en la transformación digital de sus clientes. HP Amplify pone a disposición del canal herramientas específicas para formación, generación de demanda y especialización por verticales, además de ofrecer métricas claras que permiten medir el rendimiento y las oportunidades de crecimiento conjunto.

"El canal es clave para que esta transformación llegue a más empresas, especialmente pymes", añade Rodríguez. "Por eso trabajamos con ellos para que puedan traducir las capacidades tecnológicas en soluciones reales, adaptadas a cada tipo de cliente".

El programa HP Amplify evoluciona de forma constante para responder a las necesidades de un mercado en rápida transformación, y se basa en tres pilares fundamentales: sostenibilidad, especialización y servicios. "No se trata solo de vender dispositivos, sino de ofrecer una experiencia de puesto de trabajo moderno, seguro y conectado, donde el canal juega un papel protagonista".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR

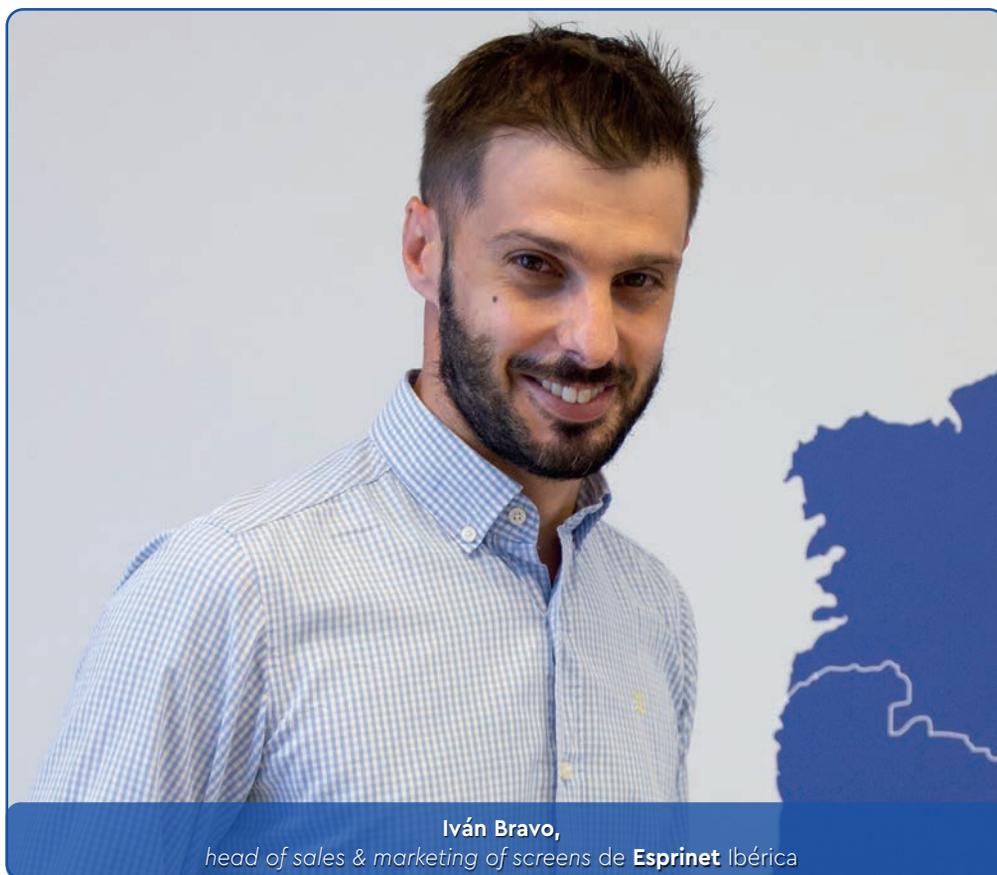


<https://newsbook.es/especiales/la-tecnologia-debe-ser-un-facilitador-del-bienestar-y-promover-una-mejor-experiencia-del-empleado-20250630117844.htm>



La IA será uno de los factores que tiren del mercado este año

“La movilidad es el eje fundamental sobre el que pivota el dato”



Iván Bravo,
head of sales & marketing of screens de Esprinet Ibérica

“La seguridad no es una opción: en un entorno Windows la única opción para estar protegido a partir de octubre se llama Windows 11”

Tras las telecomunicaciones, el segmento que incluye a los teléfonos inteligentes, el área que más pesa en el negocio de los mayoristas en España es la movilidad vinculada al PC. Un apartado que sigue señalando una enorme oportunidad para el ecosistema de distribuidores. Iván Bravo, *head of sales & marketing of screens* de Esprinet Ibérica, reivindica su valor y el peso estratégico que tiene en el mayorista.

Marilés de Pedro

Tras dos años complicados la previsión en este 2025 apunta al crecimiento del área de la movilidad en el PC. El ejercicio ha empezado con muy buena nota: según la consultora Context en España el portátil ha crecido un 21,5 % en el primer trimestre. “Estamos en un periodo expansivo en el área del puesto de trabajo”, corrobora. Son muchos factores

“concomitantes que están actuando o que lo harán en un corto plazo, como el conocido fin del soporte de Windows 10, las renovaciones de los portátiles en el puesto de trabajo o el boom de la inteligencia artificial y todas sus herramientas y aplicaciones”.

Iván Bravo reivindica la oportunidad y la rentabilidad, perennes, del puesto de trabajo para el canal de distribución. “Es el eje fundamental so-

bre el que pivota el dato. Sin puesto de trabajo no hay nada; todo depende de este entorno, directa o indirectamente”, señala. “Cuanto más y mejor esté equipado, más productividad y más cantidad de datos que guardar, gestionar y proteger”. A su juicio, el resto de las áreas tecnológicas “tendrán forzosamente que pivotar en torno a esta última milla; o primera, según se observe; que no es otra que el empleado o el consumidor doméstico”.

Tras un buen primer tramo del año, Bravo es optimista de cara a la segunda parte del ejercicio. “Si todo sigue sin ningún sobresalto geopolítico que provoque una interrupción, el año finalizará de forma muy positiva”, valora.

La vocación de Esprinet seguirá vinculada con “atender a la más amplia variedad de *partners* y clientes posible, y habilitar el uso de la tecnología en todos los hogares posibles”. La oferta del mayorista alcanza distintas posibilidades de financiación a medida y recursos que permitan a su ecosistema personalizar los despliegues y los dispositivos que estos requieran.



“Estamos vendiendo equipos de gama alta, con procesadores Intel Ultra preparados para la IA a una mayor velocidad de la esperada”

Kit Digital

Entre los factores que están tirando de la venta de la movilidad está la inclusión en el Kit Digital del epígrafe “Puesto de trabajo seguro”, hace un año, y que se alargará hasta el próximo 31 de octubre. “Ha sido uno de los ejes fundamentales y ha actuado como motor de crecimiento en el espacio profesional identificado con las cuentas más pequeñas”. Aunque, en términos generales, ha habido tres o cuatro figuras que, en términos de volumen, han tenido un peso mayor, Bravo señala que en el ADN de Esprinet permanece ofrecer cobertura y soporte a los *partners* más pequeños. “Es esencial habilitar un puesto de trabajo mucho más moderno y tecnológico a todos los usuarios que así lo han requerido. Ese es el espíritu y la intención de la propuesta del Gobierno con estos fondos”.

Actualización a Windows 11

Clave también para el impulso del PC es la finalización del soporte a Windows 10 el próximo mes de octubre, lo que abre una inmensa

oportunidad. “Estamos colaborando estrechamente con Microsoft y con los fabricantes para identificar estas bases instaladas no sujetas a una posible actualización. Aunque los procesos de adopción de nuevas tecnologías en los países mediterráneos son más lentos que en otras regiones, estamos muy contentos con los resultados que estamos obteniendo”, valora; aunque advierte que “hay una ventana inmensa de equipos que no van a poder renovarse”. Bravo hace un llamamiento a la renovación. “La seguridad no es una opción: en un entorno Windows la única opción para estar protegido a partir de octubre se llama Windows 11”.

Renovación del parque e IA

Otro factor de impulso para el mercado del PC es la renovación del parque del PC tras el enorme impulso que experimentó en 2020 y 2021. “Hay una necesidad de renovarlo y adquirir dispositivos realmente preparados para tecnologías como la IA”.

Según Canalys, los equipos con inteligencia artificial representarán el 40 % de los envíos. Iván Bravo asegura que una buena parte del mercado cree que, si no compra tecnología adaptada para el uso de la IA, está fuera o lo estará pronto del mercado. “Todas las herramientas de IA ya no son una opción; conviven con nosotros y están experimentando unos avances increíbles en plazos extraordinariamente cortos”, analiza.

El crecimiento, previsiblemente, será mayor en equipos con puntos de precio más altos. “Estamos vendiendo equipos de gama alta, con procesadores Intel Ultra preparados para la IA a una mayor velocidad de la esperada. El mercado está acogiendo muy bien estas tecnologías”.

Una oportunidad que también alcanza a los accesorios que arrojan al PC. “Es claro foco”, corrobora. “Es una clara vía de mejora, de rentabilidad, de asesoramiento y de satisfacción al cliente”. Una oportunidad que, recuerda, requiere esfuerzo y trabajo. “Tenemos que seguir educando y asesorando al canal”.

ACER



Predator Helios Neo 16

Potente portátil, para jugadores y profesionales creativos, con procesador Intel Core Ultra 7. Con una pantalla de 16" y resolución de 2560 x 1600 píxeles. Cuenta con una memoria interna de 16 GB LPDDR5x-SDRAM y una capacidad total de almacenamiento SSD de 2 TB. Integra Intel Arc Graphics y Nvidia GeForce RTX 4060 que aseguran una creatividad mejorada y una productividad ultraeficiente para una experiencia de *gaming* más rápida. El sistema operativo es Windows 11 Home.

SAMSUNG



Galaxy Book5 Pro 16

Portátil de alta gama diseñado para usuarios exigentes que buscan potencia, portabilidad y conectividad avanzada. Su pantalla Dynamic AMOLED 2X de 16" ofrece una gran experiencia visual con colores vibrantes y alta definición.

Integra procesador Intel Core Ultra 7 y gráficos Intel Arc 140V que garantizan un rendimiento adecuado para multitarea, edición, etc. Con un diseño elegante, construido en aluminio reciclado, y una batería de larga duración de hasta 25 horas, este dispositivo es ideal para profesionales, creativos y quienes desean aprovechar al máximo el ecosistema Galaxy.

Yoga 7 2-in-1

LENOVO



Equipo con diseño 360° que permite su uso como portátil, tableta o tienda; perfecto para hacer bocetos, editar o hacer presentaciones. Impulsado por procesadores Intel Core Ultra 7 Evo Edition y una NPU de más de 40 TOPS. La pantalla es táctil, de 14" WUXGA, con resolución OLED (1920 x 1200). Integra gráficos Intel Arc de 140V y cuenta con Windows 11. Su capacidad de almacenamiento SSD alcanza los 512 GB.

El Yoga Pen opcional ofrece detección de inclinación y presión para un control más fluido.

HP

EliteBook X G1i



El EliteBook X, de 14", ofrece un gran rendimiento, respaldado por una batería de larga duración, con HP Fast Charge, características de seguridad robustas

y un diseño de magnesio ligero y cómodo.

Está impulsado por un procesador Intel Core Ultra 7 y una NPU que ofrece hasta 48 TOPS. Incluye HP Wolf Pro Security Edition y Windows 11 Pro. Cuenta con 32 GB de RAM y 1 TB de almacenamiento SSD.

HP

EliteBook Ultra G1i



Potenciado por las últimas funciones de IA, este portátil ofrece un gran rendimiento, una batería de larga duración con HP Fast Charge, seguridad avanzada y *wifi* 7 y Bluetooth.

Su pantalla, táctil, de 14", cuenta con resolución 2.8K (2880 x 1800). Está impulsado por un procesador Intel Core Ultra y una NPU que ofrece hasta 48 TOPS. Integra Windows 11 Pro. Dispone de HP AI Companion, identificada con una *suite* de herramientas y soluciones de IA diseñadas para simplificar las tareas diarias.

¿NECESITAS RENOVAR? ELIGE TRAVELMATE P4

Acer lo mejor en IA, seguridad y diseño



RESOLUCIÓN



FINGERPRINT
READER



SMART CARD



PURIFIEDVOICE
WITH AI NOISE
REDUCTION



TRUEHARMONY



DUSTDEFENDER



MIL-STD 810H
CERTIFIED



POST
CONSUMER
RECYCLED

Disponible en:



Dentro del terreno profesional uno de sus focos es el segmento de las pymes

"El portátil sigue siendo el core de nuestro negocio"



Emilio Dumas,
director de ventas de **Acer** Ibérica

Acer cuenta con una completa oferta para impulsar la transformación del puesto de trabajo. Una propuesta abanderada por los equipos portátiles, que son los equipos que han facilitado el trabajo en cualquier lugar, que lleva al mercado a través de su red de distribución, uno de los pilares estratégicos de la compañía y a la que ofrece diferentes beneficios y ventajas. Su intención es demostrar al canal que su tecnología es la mejor alternativa frente a otros jugadores del mercado, como avanza Emilio Dumas, director de ventas de Acer Ibérica.

 Rosa Martín

año 2020". Este cambio supuso el uso de nuevas herramientas en todas las empresas. Ahora tras cinco años, el puesto de trabajo sigue transformándose por la propia evolución de la tecnología y del mercado que demanda "equipos con más seguridad, mejores pantallas, mejores gráficas, más portables y con mayor conectividad". Y, a la vez, se está incrementando el uso de accesorios y otros dispositivos complementarios.

Acer, como apunta el responsable, satisface esta necesidad con "una gama variada y amplia de monitores, proyectores, auriculares, etc."

Portátil

En este contexto, un equipo que se encuentra en el núcleo de esta transformación y que permite que el lugar de trabajo esté en cualquier parte es el portátil. "Sigue siendo el rey con mucha diferencia, por encima de otros dispositivos como pueden ser los sobremesa clásicos o algunos más híbridos como los *All in One* o los mini-PC o *tablets*", señala Dumas.

El proveedor, aunque tiene una gama completa de soluciones, reconoce la supremacía del portátil frente a otros equipos, lo que se traduce en un elevado volumen de sus ventas. "El portátil sigue siendo el core de nuestro negocio", resalta. Esto implica que más del 80 % de sus ventas pertenecen a este producto tanto en el terreno de consumo como en el profesional, superando al ordenador de sobremesa.

La introducción de la inteligencia artificial en los portátiles también está dando una nueva dimensión a estos dispositivos para fomentar la productividad y dar nuevas funcionalidades a los usuarios. Dumas señala que toda su oferta de portátiles está preparada para la inteligencia artificial, aunque la categoría de los Copilot+PC, que forma parte de sus gamas más desarrolladas, es la que ofrece características más adecuadas para el nuevo puesto de trabajo.

El puesto de trabajo sufrió una enorme transformación en 2020 por el efecto de la covid-19, que propició el auge

del teletrabajo y la aparición de distintas herramientas de colaboración y comunicación. El director de ventas de Acer Ibérica recuerda que "de un día para otro todo cambió en el

Estos equipos se encuentran en la gama más alta de la serie TravelMate, la P6, disponen de NPU con más de 40 tops y ofrecen características para mejorar el trabajo del usuario como mayor calidad visual, menor ruido y un conjunto de funcionalidades como subtítulos o traducción simultánea en las presentaciones. A pesar de tener una oferta completa de portátiles preparada para la inteligencia artificial, Dumas señala que el ritmo de ventas de esta tipología de portátiles no es tan elevado y estará en torno a un 10 % o 15 %, lejos de la estimación de ventas de Copilot+PC que, según apuntan algunos analistas, acapararán el 40 % de las ventas de todos los portátiles en el año 2026.

El responsable de Acer también destaca que su propuesta no se ciñe a la tecnología de Microsoft. Cuenta con una completa oferta de equipos bajo el sistema operativo ChromeOS de Google, lo que incluye Chromebook Plus para la IA. Una propuesta que le ha posicionado como líder del mercado en esta categoría. "Es verdad que el mercado en Chrome es más pequeño en la empresa, pero lo estamos dominando", recalca.

Estrategia

A través de esta oferta de portátiles quiere ganar peso en el mercado profesional, aunque en este terreno ya cuenta con una sólida posición en el mercado de la educación.

Su extensa gama de portátiles junto con los equipos de sobremesa y el resto de tipologías de dispositivos como los *All in One* y Mini PC más los accesorios constituyen su oferta para ganar cuota de mercado en el ámbito profesional, especialmente en el segmento de las pymes.

"La estrategia es potenciar las gamas de TravelMate para pymes y para empresas de mediano tamaño", explica el directivo. Este enfoque también está sustentado por su canal de distribuidores que está orientado a este tipo de empresas.

Uno de los factores que impulsan su propuesta son los servicios comenzando por el servicio técnico que, a juicio de Dumas, es "el mejor servicio técnico de toda España y de toda Europa". Además, ofrece otros diferenciales como el denominado "Reability Promise", que proporciona el reembolso del 100 % y otro equipo nuevo si el cliente en un plazo de un

Productos estrella

En su amplia propuesta y dentro del segmento de los portátiles que integran inteligencia artificial brilla el TravelMate P6, que está preparado para todas las funciones de Copilot+PC. Este equipo es ultraligero, pesa menos de 1 kilogramo, integra los últimos procesadores de Intel y destaca por su capacidad de almacenamiento y funciones avanzadas de conectividad y seguridad.

En el terreno de los Chromebooks Plus, las características del modelo Spin 714 lo convierten en otro producto destacado. Estos son productos estrella por la relación entre la calidad de su tecnología y el precio. "Pensamos que son los mejores productos del mercado", recalca el directivo.

año no está contento con su equipo o se le estropea; o los de la ampliación de la garantía. "Esos servicios engloban todo lo que es la calidad de nuestro hardware", reitera el directivo.

Canal

El trabajo con su canal es estratégico para la compañía. En el primer trimestre de 2025 sus ventas han crecido un 40 % en el segmento profesional, frente al decrecimiento del mercado en este periodo en torno al 5 %. "Esto es gracias a nuestro canal de distribución".

Acer mantiene una estrecha relación con sus *partners* a los que organiza en el Synergy Partner Program. Un ejemplo de esta cercanía es la reciente reunión, celebrada en Madrid, con medio centenar de socios de la categoría Gold en la que ha compartido su estrategia y novedades. El objetivo de Acer es ampliar su red de socios a los que a través del Channel Partner Portal les proporciona diferentes beneficios y ventajas como productos para demo, generación de *leads* y distintos tipos de servicios.

Dumas señala que cuenta con un canal de distribución fiel, cifrado en 200 distribuidores que prácticamente solo compran su marca, pero su intención es atraer a nuevos *resellers* para que conozcan su tecnología, su apuesta por la sostenibilidad y sus productos con el fin de convertirse en una marca alternativa para ellos frente a otros grandes nombres del mercado.

Oportunidades y planes

De cara a los próximos meses, Acer quiere aprovechar la oportunidad de negocio que se abre con el fin del soporte de Microsoft al sistema opera-

tivo de Windows 10, que se producirá el 14 de octubre de este año. Ha preparado una campaña específica para la renovación de los equipos, que ya está disponible en su web, con el fin de facilitar este proceso tanto a las empresas como a sus distribuidores.

En el segundo semestre también espera aprovechar las nuevas oportunidades en el sector de la educación y las que quedan antes de la finalización de las ayudas del Kit Digital, una iniciativa que ha sido uno de los motores de ventas este año para la compañía.

Dumas también indica que espera cerrar nuevos proyectos en la Administración pública y no solo en el terreno de la educación. El proveedor está preparado para competir en las diferentes comunidades que abrirán concursos y competirá por los lotes de Patrimonio Nacional. Su idea es acceder más que a grandes proyectos a los más pequeños en diferentes concursos. "Pensamos que, sobre todo de cara al cuarto trimestre, las ventas van a ser muy buenas en Administración pública".

Acer cree que queda mucho por hacer y que este año será muy positivo. "Las expectativas para la totalidad del año 2025 son muy buenas. Y, en particular, para el tercer trimestre por el motor de la educación y en el cuarto trimestre por la Administración pública".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/el-portatil-sigue-siendo-el-core-de-nuestro-negocio-20250630117860.htm>

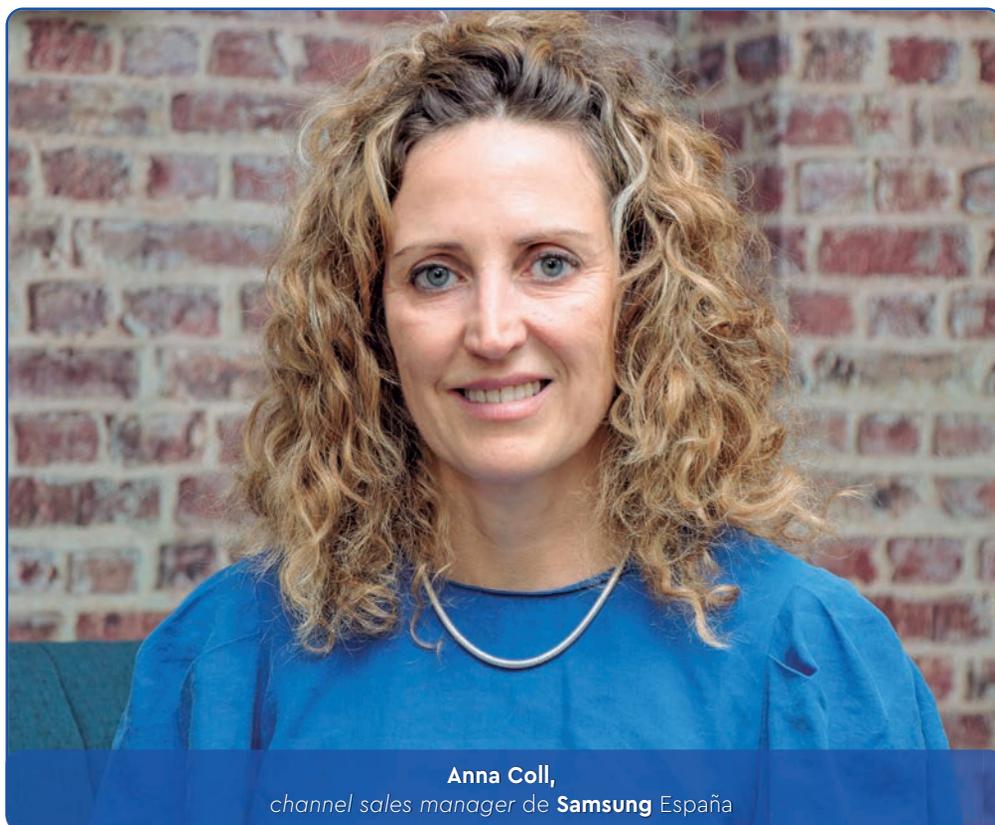


La compañía refuerza su posición en el segmento B2B con una propuesta centrada en el valor

Samsung impulsa la movilidad empresarial con IA y servicios avanzados

La movilidad profesional se encuentra en plena transformación. La renovación tecnológica tras la pandemia, el fin del soporte para Windows 10 y el auge de la inteligencia artificial están impulsando la demanda de nuevos dispositivos preparados para estos retos. Samsung apuesta por una estrategia que va más allá del hardware: soluciones integrales que combinan dispositivos de alto rendimiento, servicios gestionados y una fuerte inversión en innovación para responder a las nuevas necesidades del entorno empresarial.

🗣️ Bárbara Madariaga



Anna Coll,
channel sales manager de Samsung España

Para Anna Coll, *B2B channel sales manager* de Samsung España, este incremento no es nuevo. "Desde hace muchos años, sobre todo desde pandemia, el mercado de PC y de movilidad está creciendo por la necesidad de trabajar desde cualquier lugar y acceder a la información en cualquier momento y sitio". Una subida que en 2025 se acelera por varios motivos. "El primero es la renovación de muchos dispositivos adquiridos en pandemia. La otra es el fin de soporte por parte de Microsoft de Windows 10".

La influencia de la IA en el mercado de movilidad

En paralelo, la inteligencia artificial empieza a condicionar la elección de nuevos dispositivos. "La IA está aquí para quedarse", señala Coll. "Muchas empresas que tienen que renovar sus equipos ya lo están haciendo con dispositivos que incluyen chip NPU, preparados para trabajar con inteligencia artificial".

En este sentido, Samsung ha lanzado recientemente la gama Galaxy Book4 y Galaxy Book4 360, que entran dentro de la categoría de los nuevos Copilot+ PC con capacidades avanzadas de IA. "Ahí es donde queremos enfocarnos,

porque estamos viendo una fuerte demanda de este tipo de dispositivos con IA".

La IA no solo es una tendencia tecnológica, sino un eje estratégico. "Para nosotros, la inteligencia artificial es el verdadero elemento diferenciador con la

El mercado global de dispositivos de movilidad está en auge. Según Canals, este año el mercado de PC registrará un crecimiento del 5,8 % impulsado especialmente por la transición hacia equipos preparados para inteligencia artificial, que representarán el 40 % de los nuevos envíos. Este cambio está siendo potenciado por

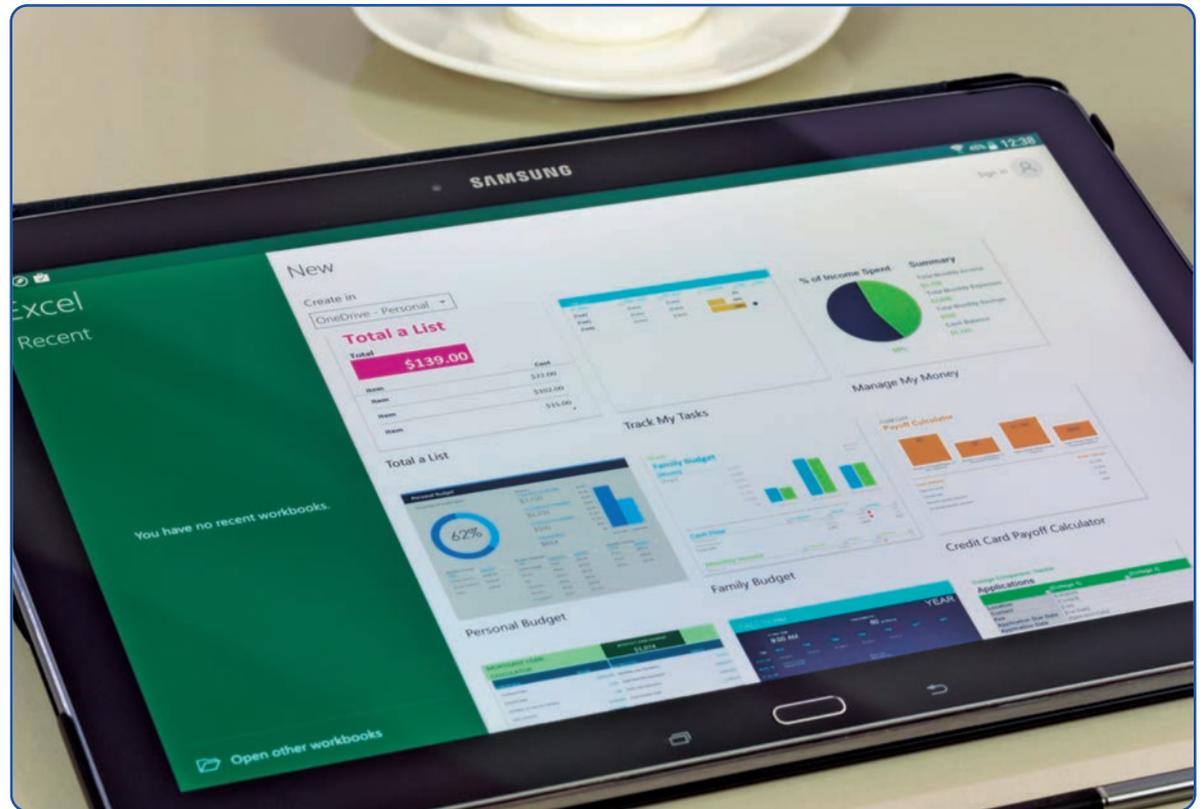
factores como la renovación tecnológica tras la pandemia, el fin del soporte para Windows 10 y el auge de modelos híbridos de trabajo.

Samsung impulsa la movilidad con dispositivos y servicios adaptados a la era de la inteligencia artificial

Especial Movilidad y transformación del puesto de trabajo

competencia. Samsung invierte muchísimo en I+D, y tenemos acuerdos muy grandes con *partners* como Microsoft y Google. Hemos lanzado herramientas de IA de su mano, pero también estamos desarrollando las nuestras propias".

Samsung también está ganando protagonismo en el segmento profesional. "Desde el canal B2B llevamos ya varios años creciendo. Cada vez somos más importantes dentro de la compañía y este año esperamos crecer por encima del mercado", afirma Coll. Según la directiva, la clave "está en ofrecer dispositivos de alto rendimiento, soluciones de seguridad, gestión de dispositivos y todo ello acompañado de inteligencia artificial, que permite automatizar procesos y ganar productividad".



La renovación tecnológica y la gestión eficiente marcan la estrategia B2B de Samsung

Oportunidad para el canal

Este entorno de cambio representa también una gran oportunidad para el canal. "Para el *partner* es una oportunidad enorme, porque si se especializa en este ámbito, puede ofrecer consultorías tecnológicas y un valor diferencial a sus clientes". En este sentido, la multinacional se centra en apoyar a sus *partners* para aprovechar este momento de renovación tecnológica. "Queremos estar lo más cerca posible del canal. Les damos formación, organizamos eventos, *webinars*, certificaciones técnicas... Queremos que el canal se especialice y vaya con seguridad y diferenciación a sus clientes", destaca Coll.

En ese esfuerzo por consolidar relaciones de valor, Samsung ha rediseñado su programa de canal, Samsung Value Partners. "Hace años que pusimos el foco en la calidad del socio antes que en la cantidad. Actualmente tenemos unos 350 *partners* en el programa. Queremos premiar la calidad para poder estar más cerca y ofrecerles mejor servicio".

Además de formación, los *partners* cuentan con opciones financieras que facilitan la venta a sus clientes. "Ofrecemos soluciones como Device as a Service, para que las pymes puedan

acceder a la última tecnología superando barreras financieras. Al final, tienen un sinfín de ayudas y ventajas por pertenecer al programa". Y es que, en opinión de Anna Coll, la figura del socio especializado se vuelve cada vez más relevante. "Intentamos huir del *partner* transaccional, que solo mueve cajas. El distribuidor que conoce bien las soluciones es el que se gana la confianza del cliente, el que asesora tecnológicamente y el que capta más operaciones".

Movilidad como servicio

La estrategia de Samsung también pasa por convertirse en un proveedor integral. "Samsung es un facilitador tecnológico. Vendemos hardware de calidad, pero también ofrecemos servicios que aportan mucho valor: desde la entrega y configuración del dispositivo hasta su securización, gestión, soporte 24/7 o ampliaciones de garantía. Queremos que el *partner* pueda ofrecer una propuesta de valor completa". Esto se traduce en una visión de movilidad como servicio. "No queremos li-

mitarnos al hardware. Tenemos nuestra plataforma de seguridad y gestión Samsung Knox, soluciones Device as a Service, soporte técnico, servicios remotos... El objetivo es dar una solución conjunta que ayude a nuestros *partners* a diferenciarse en el mercado".

Por último, Coll resume la estrategia de Samsung en cuatro pilares fundamentales: "La innovación, el canal, la flexibilidad y la sostenibilidad. Invertimos muchísimo en I+D, tenemos alianzas estratégicas con grandes tecnológicas, somos flexibles para adaptarnos tanto a pymes como a grandes corporaciones, y estamos muy comprometidos con la sostenibilidad, incorporando materiales reciclados y cumpliendo todas las normativas medioambientales".

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR

<https://newsbook.es/actualidad/canal/queremos-que-el-canal-se-especialice-y-vaya-con-seguridad-y-diferenciacion-a-sus-clientes-20250630117848.htm>



Planea numerosos eventos globales y locales para fidelizar a sus clientes y celebrar su 25º aniversario

MCR aporta hardware, software y servicios para impulsar el nuevo puesto de trabajo

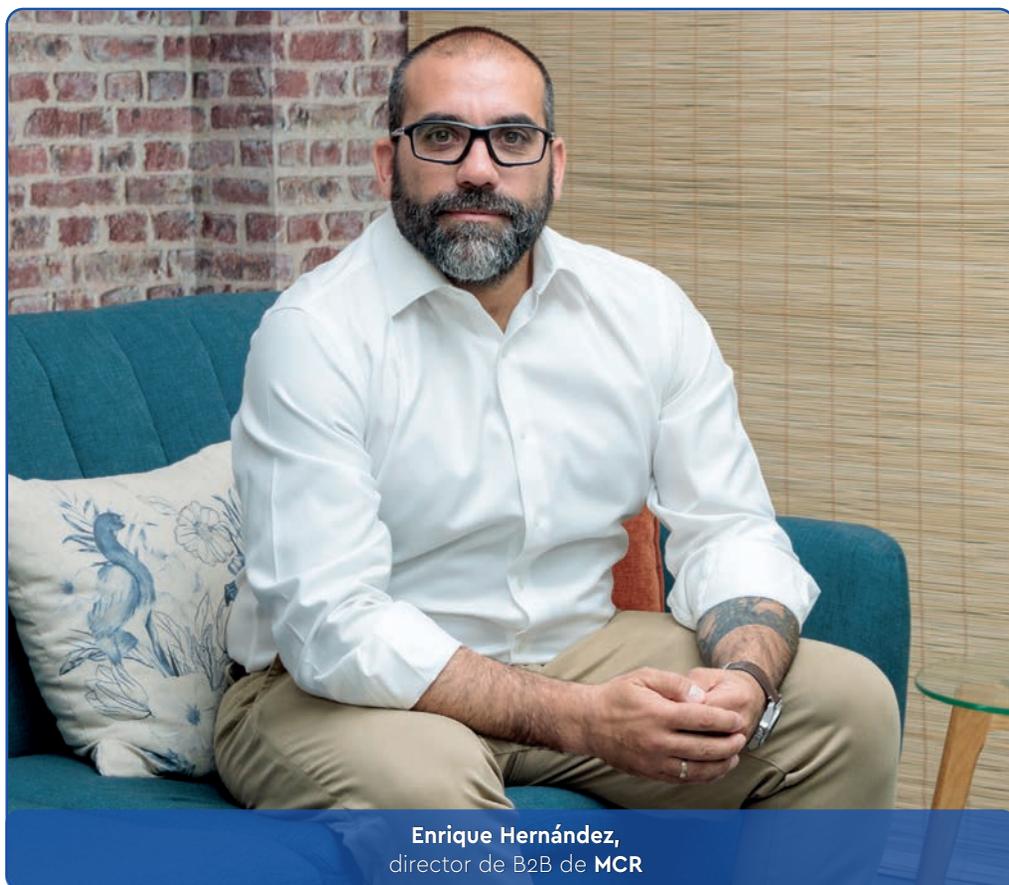
Un amplio catálogo de soluciones y una capa de servicios son las mejores "armas" de MCR para dar a sus *partners* herramientas para transformar el puesto de trabajo. La venta cruzada entre todas sus unidades de negocio le permite afrontar cualquier proyecto en todos los entornos empresariales.

 Rosa Martín

La pandemia de la covid-19 fue un punto de inflexión en la transformación del puesto de trabajo y obligó, como señala Enrique Hernández, director de B2B de MCR, a reaccionar de manera muy rápida tanto a fabricantes como distribuidores para atender la demanda que se presentó en ese momento. En este lustro que ha pasado el mayorista ha continuado aportando todos los productos para configurar un ecosistema que permita llevar el puesto de trabajo a cualquier lugar con todas las garantías de seguridad y confort para el usuario. "Hemos trabajado acorde a lo que se esperaba de una empresa profesional en el entorno de B2B donde se engloban las capas de hardware, software y servicios", recalca el directivo.

Movilidad

En el nuevo puesto de trabajo juegan un papel clave las soluciones que garantizan la movilidad. MCR cuenta con una división dedicada a este apartado, que ha ido creciendo en los últimos años como fruto del desarrollo de este negocio y de la aparición de nuevos productos.



Enrique Hernández,
director de B2B de MCR

“MCR se ha especializado en soluciones profesionales vinculadas a cualquier sector y a cualquier ámbito corporativo”

“MCR se ha especializado en soluciones profesionales vinculadas a cualquier sector y a cualquier ámbito corporativo”, destaca Hernández. Este enfoque le ha permitido contar en su *portfolio* con *smartphones* y tabletas robustas indicadas para cualquier entorno. En ese sentido, el responsable del negocio B2B de MCR señala que antes esta tipología de productos estaba

vinculada a determinadas aplicaciones como, por ejemplo, los entornos militares, pero ahora hay una nueva generación de soluciones que integran hardware y software listas para operar en cualquier vertical. “Tenemos mucha industria vinculada a Ulefon, por ejemplo”, apunta; aunque no es la única marca ya que está desarrollando proyectos con otros fabricantes de su



MCR Mayorista líder en productos de
tecnología y electrónica de consumo

CANAL IT | GAMING | MOVILIDAD | PAPELERÍA |
AV PRO | SEGURIDAD ELECTRÓNICA |
DRONES | ENTERPRISE & SYSTEMS

mcr.com.es



“Queremos desarrollar ecosistemas que sean de valor para todos nuestros *partners*”

catálogo como Samsung con su gama Cover. Este trabajo está dando sus frutos y generando un crecimiento de doble dígito en el entorno corporativo e industrial.

Otro producto que asegura el trabajo en cualquier lugar es el portátil, un dispositivo que sigue siendo un motor de crecimiento para el mayorista y que ha destacado durante el primer semestre. “Hemos tenido un crecimiento constante”, revela. Este incremento a doble dígito ha ido asociado a la inteligencia artificial. “Ahora mismo un porcentaje muy elevado de las ventas globales vienen asociadas a dispositivos donde ya la IA es un elemento básico”.

El fin del soporte de Windows 10, previsto para el mes de octubre, abre otra oportunidad de negocio que MCR aprovechará de la mano de los fabricantes con los que trabaja. “Tenemos que estar muy alineados con ellos para poder hacer promociones y soluciones en torno a Windows y el dispositivo”.

Este trabajo va unido a los servicios que está incluyendo alrededor de los equipos como puede ser la financiación u otras modalidades de acceso a la tecnología como el dispositivo en

pago por uso y otras tipologías de arrendamiento para soluciones globales, que engloban hardware, software y servicios de soporte.

Soluciones y proyectos

El catálogo de MCR contiene muchas más referencias para articular un puesto de trabajo actual. Por una parte, ofrece todo lo asociado al ecosistema de hardware como monitores de última generación y accesorios como auriculares para uso profesional, entre otros. Por otra parte, brinda al cliente soluciones de software para ofrecer una solución global.

Este amplio catálogo, distribuido entre todas las unidades de negocio del mayorista, le permite abordar proyectos globales sobre todo a través de su división MCRPRO. “Es muy importante la parte del *cross-selling*”, argumenta Hernández. Esta división, enfocada al negocio profesional, cuenta con un equipo de 15 comerciales especializados en diferentes áreas de negocio que colaboran con otros equipos preventa del resto de divisiones para poder llevar a cabo cualquier proyecto.

El directivo señala que están realizando muchas transformaciones de centros del control y actualizaciones del puesto de trabajo vinculado al ámbito del transporte y la logística. Y siguen desarrollando otros proyectos en los que es necesario vincular distintas unidades de trabajo como la de seguridad, transformación digital y audiovisual.

Acuerdos y planes

MCR no deja de mejorar su propuesta para el puesto de trabajo incluyendo nuevas marcas en su catálogo de soluciones. Uno de sus últimos acuerdos ha sido con la marca TECNO, que ofrece portátiles y *smartphones*. Este proveedor como señala Hernández aporta “una relación entre calidad y precio muy interesante”. Ahora el mayorista se encuentra en el proceso de lanzamiento. “Es un trabajo de prescribir, trabajar y enseñar un producto que probablemente se conozca menos”, resalta.

El mayorista piensa seguir creciendo y está valorando la incorporación de nuevos fabricantes a su oferta para el puesto de trabajo. “MCR, sobre todo en la parte de B2B, quiere desarrollar ecosistemas que nos den un posicionamiento de mercado interesante y sean de valor para todos nuestros *partners*”. Dentro de esta estrategia se enmarca la posible incorporación de dos nuevas marcas, según anuncia el directivo. De cara a los próximos meses, MCR quiere seguir impulsando su negocio con la vista puesta en el crecimiento y planea diferentes actividades y eventos vinculados a su 25 aniversario. “Nos hace especial ilusión, pero nos hace tener un nivel de exigencia muy alto en los equipos comerciales y en los equipos de trabajo de todos los departamentos”, comenta Hernández. En su agenda para celebrar y generar nuevo negocio figuran “muchos actos, promociones y eventos”, según anuncia el directivo. 

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

[https://newsbook.es/actualidad/mcr-
aporta-hardware-software-y-servicio
s-para-impulsar-el-nuevo-puesto-de-
trabajo-20250630117870.htm](https://newsbook.es/actualidad/mcr-aporta-hardware-software-y-servicios-para-impulsar-el-nuevo-puesto-de-trabajo-20250630117870.htm)





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

"Hay una mayor especialización del canal en el puesto de trabajo, con una oferta en la que pesan más los servicios"

Roberto Alonso, *head of sales & marketing cloud & software area* en V-Valley, valora de manera muy positiva el comportamiento del negocio centrado en el puesto de trabajo. Un área que vive una permanente evolución tecnológica. "Los procesos de digitalización de las empresas impactan en el usuario, que accede a una mayor cantidad de herramientas y procesos; lo que permite al canal desplegar más soluciones y servicios". Junto a ello, la transformación de la venta hacia un modelo recurrente "le permite disfrutar de un mayor contacto con los clientes, con la posibilidad de incrementar la venta cruzada y los servicios".

Marilés de Pedro

Potente oferta
V-Valley cuenta en este entorno del puesto de trabajo con una oferta, potente, para asegurar que su ecosistema pueda ofrecer a sus clientes proyectos con valor.

Se trata de un apartado que ha cambiado rápidamente, impulsado por factores como la movilidad, la automatización o la inteligencia artificial. Alonso observa una tendencia de crecimiento constante. "Los clientes tienen, cada vez, más procesos y más digitalización en el puesto de trabajo, lo que permite que se incremente el gasto medio de la empresa".

Microsoft es pilar esencial con Microsoft 365 como tecnología clave. "Muchas empresas ya no entienden trabajar sin Microsoft Teams, una herramienta que permitió una evolución de los entornos colaborativos y de la movilidad, lo



Roberto Alonso,
head of sales & marketing cloud & software area en V-Valley

que tuvo un enorme impacto en la manera de entender el puesto de trabajo; lo que ha abierto muchísimas posibilidades". También la ciberseguridad, una tecnología "que ya es innata en este entorno".

Junto a este fabricante, Alonso destaca el desempeño de Adobe, que ha visto incrementado su ecosistema de *partners*. "También han crecido las soluciones de *backup* y las aplicaciones vinculadas con la recuperación ante desastres". V-Valley cuenta con fabricantes con un componente más especializado como Factorial, con aplicaciones de recursos humanos; o Destinux, con una herramienta para la gestión



“La IA es un vehículo para que el *partner* converse con su cliente de áreas, críticas, como la nube o la ciberseguridad, e incremente sus servicios”

de los viajes. Entre sus últimas incorporaciones está Prana Software que centra su negocio en el entorno del software de gestión con una solución que permite la emisión de facturas electrónicas. Por otro lado, “se han incrementado muchísimos los datos y esto también es otro elemento esencial para la seguridad y su explotación. También hemos visto muchas aplicaciones de negocio”. Todo ello ha conducido “a una especialización del canal con una oferta cada mayor de servicios”.

Especialmente clave es el mercado VDI, un segmento en plena efervescencia con los cambios estratégicos que han vivido VMware y Citrix, las dos compañías que lideraban este apartado. “Hemos notado un incremento de negocio ya que estos cambios han abierto las puertas a otros fabricantes con estrategias en las que el canal se siente más respaldado y con tecnologías maduras y confiables”, desvela. V-Valley cuenta con dos tecnologías: Azure Virtual Desktop, un servicio sobre Azure que están desplegando algunos *partners*; y Virtual Cable, la multinacional española con la que “vemos cada vez más proyectos. Es un fabricante que se apoya cada vez más en el canal, lo que les ha permitido aumentar su número de *partners*”.

La IA

Y, por supuesto, la IA. Se podría afirmar que es el entorno, primigenio, en el que se ha aplicado y en el que parece que resultan más “evidentes” sus usos y ventajas. Dos son los fabricantes más avanzados en este apartado: Microsoft y Adobe. “La inteligencia artificial generativa va a cambiar y, ya está cambiando, el modelo del puesto de trabajo y la manera en la que trabajan los empleados”.

En relación al canal, Roberto Alonso cree que la IA es un vehículo para que el *partner* converse con su cliente de áreas, críticas, como la nube o la ciberseguridad, e incremente sus servicios. Para las empresas, “la IA es una manera de mejorar procesos, de cambiar sus modelos de trabajo y de ser

División NetCom

Calculaba IDC que en torno al 47 % de la inversión en este entorno se concentra en torno al área de las comunicaciones unificadas. Hace más de un año, V-Valley anunciaba la creación de NetCom, una unidad especializada en este segmento, que aglutinaba también el *networking*, y que reunía a todas las soluciones en este apartado para ofrecer soporte y nuevos recursos tanto a fabricantes como a *partners*. “Brindamos una especialización”, completa.

Alonso asegura que en el entorno de las comunicaciones unificadas, definido por los entornos híbridos, se han simplificado los proyectos. “La tecnología en la que se apoyan, que está creciendo, es cada vez más accesible y sencilla”.

Tras un año de recorrido, Alonso asegura que siguen creciendo por encima del mercado. “Vamos a seguir invirtiendo porque es una de las áreas que tiene más recorrido en el mercado”.

más eficiente”. A su juicio, el éxito de la IA está en el despliegue y en la adopción.

Segundo tramo del año

Alonso es optimista. “La inversión en torno al puesto de trabajo seguirá creciendo. Cada vez hay más *partners* que se apoyan en los programas de los proveedores de servicio para gestionar los parques de dispositivos, la ciberseguridad o los datos”. El *partner* cada vez va a poder “dar más servicios”. Un apartado en el que V-Valley ya está diseñando algún servicio que “pueda ser complementario con la oferta del canal”.

La ciberseguridad y la IA son claros factores de impulso. “La IA seguirá evolucionado; una IA que hay que desplegar, asimilar y sacarle beneficio”. 

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/entrevista-roberto-alonso-vvalley-2-20250630117852.htm>



Buen balance de negocio de Virtual Cable en el primer tramo de 2025

"Seguimos democratizando la tecnología del VDI"

E

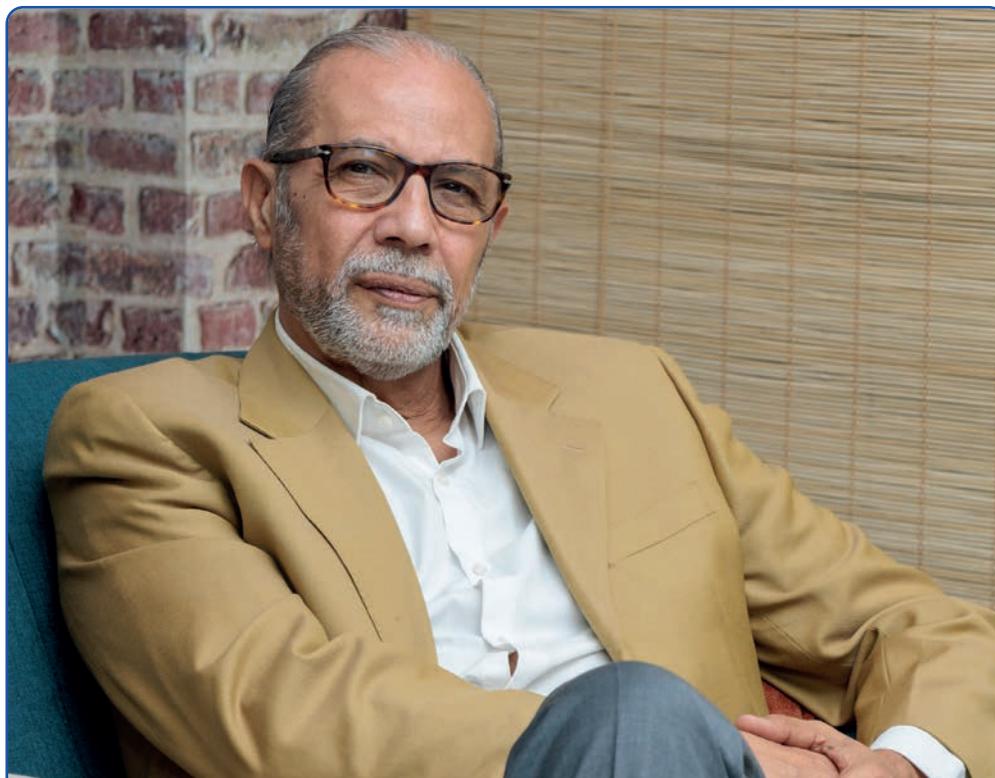
l entorno del puesto de trabajo sigue ofreciendo al canal negocio y rentabilidad. "Hay beneficios tangibles e intangibles", señala Feliu. "El canal, cada vez más, tiene que volcar su negocio, no hacia una venta transaccional, sino hacia un servicio de consultoría, trabajando la confianza de sus clientes y aportándoles tecnología". Una filosofía, intangible, que conduce al desarrollo de negocio. "Cuando se establece un plan estratégico, se producen renovaciones de los parques existentes y surgen nuevas necesidades, vinculadas a entornos específicos; lo que conlleva una venta".

"UDS Enterprise es la única solución VDI dentro del Esquema Nacional de Seguridad (ENS)"

Buen inicio de año

Feliu desvela que la primera parte del año para Virtual Cable ha sido muy positiva. "No solo en términos de facturación, también en el desarrollo de los proyectos, tanto a nivel nacional como internacional".

Los cambios que se han operado en el entorno del puesto de trabajo, provocados por los virajes estratégicos de compañías como Citrix y



Fernando Feliu,
executive managing director de Virtual Cable

A pesar de la irrupción de nuevas tecnologías y del desarrollo de otros entornos, el puesto de trabajo mantiene, incólume, su valor. Un área de la que Virtual Cable ha hecho territorio de negocio con una propuesta basada en UDS Enterprise. "Los puestos de trabajo son cada vez más importantes", ratifica Fernando Feliu, *executive managing director* del fabricante. Unos puestos, cada vez más distribuidos, lo que "exige centralizar su gestión, proporcionando a los empleados las herramientas necesarias para trabajar en cualquier lugar, como si estuvieran en la oficina, de una forma transparente y primando su experiencia".

Marilés de Pedro

VMware, que lo lideraban, han permitido a fabricantes como Virtual Cable ganar espacio. "Se han producido migraciones", reconoce. Muchas empresas tienen aún vigentes suscripciones de estas marcas pero "están desplegando pilotos para migrar a nuevas soluciones". Son empresas

que han "visto que hay opciones mucho más flexibles y robustas, con un retorno de inversión mucho más alto y requerimientos más bajos". Se trata de proyectos, especifica, que "nacen como una pequeña semilla, vinculada a un departamento, que se irá expandiendo dentro de las

Nuevo modelo de licenciamiento

Entre las últimas novedades, Virtual Cable ha anunciado un nuevo modelo de licenciamiento para usuarios concurrentes. Esta nueva modalidad se añade al modelo tradicional por usuarios nominativos y está indicada para entornos que no necesitan que todos los usuarios usen el software de manera simultánea o constante, lo que se sitúa como una alternativa para empresas con múltiples turnos de trabajo o donde los empleados solo necesitan acceder de forma puntual a sus herramientas informáticas. "Se trata de adaptarse a cualquier modelo de trabajo", explica Feliu. Este tipo de licencias concurrentes es más eficiente porque una misma licencia puede ser empleada por diferentes personas en distintos momentos. Y, además, facilita la tran-

sición desde otras soluciones de virtualización del puesto de trabajo existentes en el mercado.

Al mismo tiempo, ha reducido los precios de las suscripciones de 50 y 100 usuarios nominales, lo que mejora la competitividad general de sus soluciones y permite que, por debajo de 150 usuarios, el coste entre el modelo nominativo y concurrente sea idéntico. De este modo, cada organización puede elegir el licenciamiento que mejor se adapte a sus necesidades. "Hay que facilitar a las pymes la entrada de las últimas tecnologías de una forma segura. Se trata, una vez más, de democratizar la tecnología del VDI que tiene la seguridad como elemento esencial y que ya incluye autenticación multifactor o una política Zero Trust".

corporaciones". La cercanía del soporte es importante. "Con la edición premium de UDS Enterprise, alcanzamos un 24x7, pero proporcionamos soporte en todos los proyectos".

Feliu recuerda algunas de las características claves de su solución, como la monitorización y el 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. Una gestión centralizada que "persigue un retorno de la inversión". Es esencial que "las actualizaciones alcancen a todo el parque y que se gestione cualquier tipo de acceso".

En este primer tramo del año la ciberseguridad ha sido un factor de impulso para el negocio. Tras la entrada en vigor de DORA, para el segmento financiero; y a la espera de la transposición de NIS2, el número de proyectos vinculados con ellas ha aumentado. Feliu recuerda que UDS Enterprise es la única solución VDI dentro del Esquema Nacional de Seguridad (ENS), lo que "ha creado una enorme confianza por parte de los usuarios finales".

Ecosistema de proveedores cloud

El pasado mes de junio Virtual Cable anunció su adhesión al programa Google Cloud Partner Advantage como Build Partner lo que certificaba su integración nativa con Google Cloud Platform (GCP). Con ella ayuda a las empresas que utilizan este hiperescalar a beneficiarse de su integración con UDS Enterprise 4.0, lo que les permite desplegar y gestionar escritorios virtuales y apli-



caciones de manera automatizada, segura y eficiente desde Google Cloud. Los usuarios disfrutarán de un acceso web personalizado y seguro para los usuarios, con autenticación multifactor (MFA), cifrado de datos y enfoque Zero Trust.

Un hiperescalar que se une a la lista de alianzas de Virtual Cable que incluye a Microsoft Azure, OVHcloud, Huawei Cloud o AWS. Feliu explica que se trata de seguir ofreciendo la máxima flexibilidad. "Vamos a seguir aumentando el número de proveedores cloud. Se trata de asegurar que cada uno de nuestros clientes pueda elegir el proveedor de servicios o de infraestructura que quiera y optar por los hi-

pervisores o los autenticadores que prefiera". Hay que garantizar que "cada compañía pueda crear la herramienta que mejor se ajuste a sus necesidades y que se integre en la estrategia que haya diseñado". La tecnología no deja de evolucionar. "Debemos garantizar una gestión multi-nube ya que las empresas desplegarán herramientas diferentes en distintas nubes".

Acceda al video desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/entrevista-fernando-feliu-virtual-cable-3-20250630117855.htm>



HP EliteBook Ultra G1i



Este modelo integra los procesadores Intel Core Ultra 5 y 7, con una NPU de hasta 48 TOPS, lo que le permite ejecutar funciones de inteligencia artificial directamente en el equipo sin depender de la nube. Está diseñado para brindar eficiencia energética y un rendimiento mejorado en tareas impulsadas por IA. Con su cámara de 9 megapíxeles, micrófonos duales y altavoces cuádruples, es una opción ideal para una máxima portabilidad y ejecutivos que tienen que hacer videoconferencias de alto nivel

HP EliteBook X Flip G1i



Su diseño convertible le permite adaptarse a diferentes modos de uso, como tableta o portátil, lo que lo hace adecuado para entornos dinámicos y colaborativos. Su versatilidad le permite adaptarse a cualquier estilo de trabajo, incluyendo su compatibilidad con el lápiz activo recargable.

HP EliteBook X G1i



Con sus 14", este portátil combina un rendimiento fiable con un diseño pensado para una productividad profesional. Su arquitectura térmica con doble ventilador turbo ofrece un funcionamiento más silencioso y eficiente. Además, su rendimiento de IA acelera tareas como grabación de presentaciones y redacción de correos personalizados hasta 1,3 veces más rápido.

HP EliteBook 8 G1



Impulsado con opciones de NPU hasta 50 TOPS, esta línea renovada proporciona una productividad optimizada por IA y una colaboración fluida, todo en un diseño actualizable y reparable. Su eficiencia energética es hasta un 224 % mayor que la generación anterior y alcanza hasta 43 veces más velocidad en la generación de imágenes con IA, logrando un rendimiento excepcional en comparación con modelos anteriores sin NPU.



Para más información:

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