

"Somos la gran **alternativa** en el entorno de la **virtualización** del puesto de trabajo"



Celebró Virtual Cable la tercera edición de su Partner Day arropado por su pléyade de *partners*. Pivotando sobre V-Valley, su único mayorista, en el evento estuvieron presentes Acronis, Aire, Flexxible, Fsas Technologies, HPE, IONOS, Lenovo, NComputing, Netapp, Nutanix y Snom. Fernando Feliu, *executive managing director*, puso en valor la creciente trayectoria de la empresa que ha asentado en los últimos años una atractiva y estable estrategia en el área del puesto de trabajo, que le permite exhibir un crecimiento sostenido: un 35 % desde que comenzó su andadura en el mercado y por encima del 60 % en los tres últimos ejercicios. "Ha sido clave la confianza que hemos recibido de nuestros *partners* y de nuestros clientes, con una tasa de renovación superior al 95 %, lo que nos permite mantener un negocio estable y recurrente".

Marilés de Pedro

Un entorno de la virtualización del puesto de trabajo en el que, aseguró, Virtual Cable no es una compañía más. "Somos la gran alternativa a Citrix y a Horizon", señaló. "Podemos abordar cualquier tipo de proyecto". Una alternativa "europea, donde la soberanía de la tecnología es primordial".

Todo ello basado en el ecosistema de *partners*. "Queremos liderar nuestras alianzas y generar nuevas". La estabilidad del negocio y la alta tasa de renovación de los clientes concede una enorme tranquilidad. "Las operaciones están protegidas: en Virtual Cable protegemos el trabajo de cada uno de los *partners*. Registrar una oportunidad tiene su recompensa".

La buena marcha del negocio de Virtual Cable tiene también su reflejo en el escenario internacional, donde ha desplegado proyectos no solo en Europa sino en otras partes de Asia y América. Feliu aseguró que hay una enorme oportunidad: no solo la apertura hacia soluciones abiertas en el puesto de trabajo, también para hacer frente a los problemas



"Somos la gran alternativa a Citrix y a Horizon"

(Fernando Feliu)

de suministro gracias a la flexibilidad por la que apuestan. "Las empresas pueden abor-

dar cambios estratégicos, en poco tiempo, con un gran ahorro de costes".

Complejo mercado

También se refirió Feliu a la situación, compleja, que vive el segmento tecnológico en la que el concurso de la IA ha añadido una mayor dosis de dificultad. "Junto a los re-

“Los proyectos de IA tienen que ver con la calidad del dato: hay que saber cómo usarlo y cómo explotarlo”

(Carlos Vaquer. NetApp)

tos y dificultades esta situación genera unas oportunidades brutales”. No olvidó apelar a la soberanía. “Se valoran cada vez más las soluciones europeas”. El cumplimiento normativo está mucho más controlado y se ha extendido al uso de la inteligencia artificial, la ciberseguridad, y la gestión y almacenamiento de los datos.

El uso de la IA es asunto crítico: más del 75 % de los empleados de las grandes compañías reconoce que está utilizando sus propios agentes de inteligencia artificial. “Se trata de agentes que no están controlados por las empresas, que no cumplen con sus normativas y que usan datos que no deberían; lo que

pone en riesgo la productividad y la seguridad de las empresas”. Junto a ello, el azote, continuo, de los ataques a los agentes y del *ransomware*. “En Virtual Cable estamos preparados para el futuro porque ya contamos con criptografía post-cuántica. Muchas de las grandes inversiones van dirigidas hacia centros de datos cuánticos”.

Puesto de trabajo inteligente

Ante esta complejidad, el entorno del puesto de trabajo inteligente exige flexibilidad. “Cubrimos las necesidades en torno a la ciberseguridad, la soberanía de datos y la adaptabilidad, con una evolución continua, diaria, para adaptarnos a las necesidades de los clientes”. También el cumplimiento de normativas que incluye NIS2, la resiliencia o la que se refiere a la inteligencia artificial. UDS Enterprise es la única solución homologada y certificada por el esquema nacional de seguridad (ENS). “Nos abre muchísimas oportunidades en el sector público y en las grandes

empresas que confían cada vez más en Virtual Cable”. Se trata, insistió, de una solución transversal que cumple todas las normativas.

Infraestructura en el puesto de trabajo

El evento contó con dos mesas redondas. La primera, en la que participaron Aire, Fsas Technologies, HPE, IONOS, Lenovo, NetApp y Nutanix, estuvo centrada en el valor que tiene la infraestructura en los despliegues del puesto de trabajo.

Javier Amorós, *channel manager* en Nutanix, señaló que la simplicidad que ha alcanzado la infraestructura, que integra cómputo, almacenamiento y *networking*; y que está

“Lo importante es que el cliente sepa qué es la IA, para qué sirve y para qué la quiere”

(Javier Amorós. Nutanix)



gestionada bajo el mismo software, "permite que los despliegues sean más sencillos y mucho más rápidos".

Carlos Vaquer, director de canal en Iberia de NetApp, sumó la flexibilidad. "Los clientes quieren disfrutar de un entorno que puedan migrar con una infraestructura que adaptan a factores como la soberanía o la

resiliencia del dato; y que pueda hacer frente a los ciberataques".

Una flexibilidad que ha conducido a dos tendencias: la hibridez y los modelos como servicio que "permiten a los clientes disfrutar de una estabilidad en los precios y escalar su infraestructura sin necesidad de rediseñarla, lo que nos permite una mayor velocidad en

los despliegues", aportó Marcos González, responsable del sector público en Lenovo. Una infraestructura que tiene que estar fundamentada en las soluciones como la mejor manera de responder a los retos de las empresas. "Es necesario contar con un *portfolio* completo de soluciones", señaló José Moreno, director de preventa y alianzas

en Fsas Technologies. Una oferta en la que deben convivir "productos propios con los de terceros para adaptarnos a cualquier necesidad de mayor capacidad de computación o cómo mejorar las latencias y los tiempos de respuesta".

Jorge Lorenzo, *channel & ecosystem, technology architect* de HPE, señaló el papel que cumple la innovación. "Más allá de la potencia y de la seguridad de las máquinas que esta permite, lo más destacado es que re-trae la complejidad de estos nuevos sistemas para que sean completamente transparentes y versátiles para los usuarios".

La soberanía es uno de los conceptos que más relevancia está tomando en el mercado. "Los proveedores deben prestar servicios y soluciones cumpliendo al 100 % con una soberanía del dato que cumpla con los máximos estándares europeos y españoles", insistió Guillermo Arana, *senior manager* de IONOS Cloud España, que defiende un modelo de "nube soberana 100 % europea".

"Garantizamos
compromisos de precios
para cualquier proyecto
por 30 días"

(José Moreno. Fsas Technologies)

En la misma defensa de valorar el concepto de nube soberana se mostró Santiago Lorente, director comercial de *cloud* de Aire. "Posibilitamos a los clientes que elijan el tipo de nube que quieran: *colocation*, privada o pública".

"Vamos a priorizar el uso
de herramientas para
racionalizar los consumos
de las infraestructuras
existentes"

(Jorge Lorenzo. HPE)

No faltó la pregunta acerca de los problemas de suministro y de cómo están afectando al mercado. Para la mayoría, y a pesar de que el sector ya ha vivido situaciones parecidas, ésta es singular. Lorente señaló que las grandes compañías y los hiperescalares han adelantado sus compras para los dos próximos años; lo que va a llevar a revisar previsiones que aseguraban que la computación iba a ser gratuita o como la de consultoras como Gartner, que aseguraba que los hiperescalares subirían precios en 2030. "Carecemos de un marco de referencia de hacia dónde vamos a ir, por lo que apoyarse en proveedores locales, probablemente previsibles, puede ser una solución". En esta carestía, los proyectos en torno al VDI son grandes consumidores de memoria y almacenamiento rápido para garantizar latencias, que son los componentes más afectados en el mercado. "La predictibilidad es fundamental", expresó José Moreno. "A día de hoy garantizamos compromisos de precios para cualquier proyecto por 30 días".

Lorenzo señaló que en HPE están dando a los clientes la mayor transparencia posible, lo que incluye el mantenimiento de los precios durante un periodo determinado. "Vamos a priorizar el uso de herramientas para racionalizar los consumos de las infraestructuras existentes de los clientes".

Arana insistió en la importancia de la previsión en la compra de componentes. "A día de hoy podemos mantener, no solo las infraestructuras, también los crecimientos que puedan tener los clientes", aseguró. IONOS, recordó, puede ofrecer soluciones de GPU como servicio.

Un buen diseño de las infraestructuras y de las soluciones para optimizar costes se torna esencial. "Entran en juego soluciones como UDS Enterprise que permiten una diferenciación en aspectos como un mejor coste, una mayor flexibilidad o un mejor ajuste al consumo de la infraestructura", señaló Marcos González, que no olvidó referirse a la posición ventajosa de la estrategia de Leno-



vo que permite cubrir toda la solución de la infraestructura: "Desde el teléfono móvil, el portátil o la estación de trabajo hasta el centro de datos".

Vaquer apeló a que la forma de comprar tiene que cambiar. "Tiene que existir una previsión pero es necesario modificar la manera en la

que llevamos a cabo el aprovisionamiento: no trimestre a trimestre, sino con un mayor alcance". De cualquier modo, el directivo de NetApp observa el momento como una oportunidad para "sentarse con los clientes y ser transparentes, para ver cómo les ayudamos, junto a nuestro canal".

Amorós abogó por la adaptación. "Vamos a asumir que va a haber un incremento en los costes del hardware, con un aumento de los precios. Tenemos que hacer entender a los clientes que este incremento no es capricho de los fabricantes". Un incremento que también afecta a los proveedores de software y que, en el caso de Nutanix, van a intentar paliar. "Para integrar nuestro software no va a hacer falta cambiar el nodo completo, solo una serie de componentes, específicos, para hacer que el nodo sea compatible y permita un ahorro al cliente".

"La IA es un habilitador para gestionar infraestructuras complejas e híbridas de una manera más eficiente y proactiva"

(Marcos González. Lenovo)

En relación a la vinculación entre la infraestructura y la IA, Vaquer se refirió al momento en el que permita evolucionar a nuevos modelos. "Estamos observando muchos proyectos pero no todos están llegando a puerto", explicó. "Y esto tiene que ver, sobre todo, con la calidad del dato: hay que saber cómo usarlo y cómo explotarlo; crear casos de uso".

El concurso de la IA es esencial en la gestión de la infraestructura. "Está ayudando en tareas de previsión, monitorización y optimización de los recursos. Es un habilitador para gestionar infraestructuras complejas e híbridas de una manera más eficiente y proactiva", señaló Marcos González. Unas ventajas en las que insistió Guillermo Arana. "Nos ayuda en la definición de nuevos productos, en la atención al cliente y en la generación de nuevos servicios". Una IA que, al utilizar datos, "tiene que estar soportada bajo el paraguas de la RGPD, de una nube soberana".

Una IA que observa una doble visión. "Fabricamos infraestructura para generarla, inclui-

"Los proveedores deben prestar servicios y soluciones cumpliendo al 100 % con la soberanía del dato"

(Guillermo Arana. IONOS)

dos los sistemas de GPU como servicio, y, por otro lado, y lo que los *partners* valoran más, es la manera en la que la hemos integrado en nuestras soluciones", señaló Jorge Lorenzo.

Un enfoque que también aplican en Fsas Technologies. "Proveemos plataformas para crear infraestructuras que generan IA para entregar modelos, inferir datos, etc.; y también aplicamos nuestra experiencia para ofrecer servicios en el centro de datos". La IA cambia el paradigma "para ofrecer, no un enfoque reactivo, sino proactivo que permita que la infraestructura sea autogestionada,



lo que reduce la complejidad del centro de datos. Se opera de una forma mucho más sencilla, más natural", explicó José Moreno. Santiago Lorente insistió en su concurso para favorecer la automatización del centro de datos. Sin embargo, es una tecnología que tensiona las infraestructuras, exigiendo un mayor consumo eléctrico, lo que requiere una refrigeración diferente. "Esto ha provocado

el crecimiento de nuevas empresas que se están especializando en este nicho de mercado". No olvidó señalar el impacto que va a tener en el ecosistema del software, "donde se está empezando a cuestionar si el SaaS va a seguir existiendo o va ser sustituido". Por último, Amorós señaló que lo importante es que "el cliente sepa qué es la IA, para qué sirve y para qué la quiere". Y, después, "aterrizarla".

En la mesa también se recordaron las buenas prácticas que marcan la diferencia en el despliegue de un proyecto en el puesto de trabajo: flexibilidad y ágil despliegue, la estandarización de los usuarios o la alineación con los requerimientos para cumplir con la soberanía del dato. Un entorno que requiere, se insistió, una solución global que incluya una propuesta de hardware, robusta y sólida, con una solución de software.

Unos proyectos en los que es esencial que los clientes piensen en lo que realmente necesitan y cómo lo necesitan, para que el ecosistema tecnológico les proporcione la solución que mejor se adecúa a su necesidad, sin sobredimensionar. No se olvidó apelar a la ciberseguridad que incluye el despliegue de servicios gestionados abarcando la protección completa del puesto de trabajo: procesos, actualizaciones, gestión de contraseña, etc. Por último, se apeló a cómo garantizar una buena experiencia de usuario, la clave para determinar el éxito o fracaso de un pro-

yecto. Hay que partir de un buen diseño, variado por todas las partes, para garantizar la calidad del servicio y un crecimiento del mismo, ajustado a las necesidades variantes de las empresas.

Todos los proveedores coincidieron en que Virtual Cable se ha convertido en un referente porque cumple con los retos de soberanía, ciberseguridad, capacidad de elección y optimización en los costes. Se destacó la simplicidad y la versatilidad que exhibe UDS Enterprise, y su integración con los principales hipervisores y con cualquier plataforma o infraestructura *cloud*, lo que permite a los *partners* ofrecer modelos de consumo flexibles. Además, el fabricante ha sido capaz de conformar un ecosistema de fabricantes y *partners* en el que es posible establecer alianzas tecnológicas, básico para que la solución conjunta aporte valor.

Gestión del dato y observabilidad

En la segunda mesa, centrada en la ges-

“Apoyarse en proveedores locales puede ser una solución a los problemas de suministro”

(Santiago Lorente. Aire)

tión del dato y la observabilidad, estuvieron presentes portavoces de Acronis, Flexxible, NComputing, Snom y V-Valley.

Daniel Kinlock, *strategic partner account manager* de Acronis Iberia, se refirió a la preocupación que hay en torno a la protección del dato. “Los ciberdelincuentes quieren acceder a él; por lo que establecer una

“En relación a los costes UDS Enterprise es una solución ganadora”

(Roberto Alonso. V-Valley)

gobernanza es esencial”. También la importancia de su clasificación para tenerlo disponible cuando se necesita. Por último, alertó del control de los entornos donde se aloja el dato. “No solo hay que protegerlo, también hay que gestionar su almacenamiento y accesibilidad”.

Josep Prat, *sales manager* de Flexxible, se refirió a la fiabilidad. “Los CIO se preocupan por que los datos sean realmente fiables, coherentes y correlacionables, especialmente en entornos multicapa, como es el caso de los entornos virtuales”. La observabilidad, a su juicio, “cobra valor cuando puede observar el rendimiento de toda la plataforma, de forma transversal, desde la capa de infraestructura hasta el uso”. Un concepto diferente a la monitorización. “Permite saber qué pasa y por qué pasa, para tomar decisiones y poder anticiparse a problemas”.

A la complejidad de los datos y al auge de la IA se refirió Juergen Graf, *VP sales Europe* de NComputing. “Es muy difícil para los



CIO mantenerse al día, tener el control y no ser reactivos". Para gestionar los datos, complejos, la IA es una buena aliada pero hay que controlar el coste. "Algunas compañías empiezan a adaptarse y a usar la IA sin saber realmente qué ganan, cuánto dinero les cuesta y cuál es el retorno de la inversión".

Miguel Ángel Anillo, *channel manager* Ibe-

ria de Snom, insistió en tener una actitud proactiva para dar cumplida respuesta a la complejidad de la infraestructura. "Hay que controlar el dato, saber por qué lo estamos usando y en qué contexto". Los modelos de las empresas son tan válidos como los datos que manejan. "Un buen control nos permite llegar a conclusiones certeras en el área de

la infraestructura, a la que además de observarla como un todo, exige una trazabilidad completa de los datos desde los servidores virtuales hasta el *endpoint*".

En relación a cómo se está integrando la IA en la gestión de los datos corporativos y de las comunicaciones en el entorno del puesto de trabajo, Roberto Alonso, director del área

“La gobernanza del dato es esencial”

(Daniel Kinlock. Acronis Iberia)

cloud, software y netcom de V-Valley, insistió en que es una tecnología con muchos alcances, que abarca desde cómo los fabricantes la están aplicando en sus soluciones hasta cómo la están usando las empresas para mejorar sus servicios, pasando por sus beneficios en el entorno del puesto de trabajo, lo que incluye a los agentes, “que aprovechan el conocimiento de las empresas para elevar la productividad de los empleados”.

Para Miguel Ángel Anillo es esencial explicar muy bien al cliente qué es y para qué la necesita. “En los entornos de virtualización prever lo que está sucediendo y ser proactivos antes de que sucedan cosas es determinante”. Juergen Graf insistió en el binomio entre la seguridad y los datos en el uso de esta tec-

nología. “Es muy importante para las empresas, grandes y pequeñas, que sus datos estén protegidos”. La IA es una tecnología que maneja esta información, crítica para las empresas. “El sector público, por ejemplo, maneja datos muy vulnerables, que pueden verse comprometidos con el uso de la IA”. Hay mucho temor, por parte de las empresas, de que la propiedad intelectual corporativa se vea comprometida. “Es clave vigilar el estado de los datos importantes que contiene”. Prat recordó su valor, particularmente, en el análisis de los datos, en detectar patrones y, sobre todo, en anticipar incidencias. “De esta manera los equipos de TI pueden detectar anomalías y comportamientos anómalos; y, de acuerdo con ello, la IA propone acciones para remediarlo”.

Daniel Kinlock incidió en el valor que tiene la concienciación. “Hay que controlar también los resultados que obtenemos con ella: cómo la utilizamos y que las respuestas que nos ofrece sean correctas”.

El debate también abordó el papel del retorno de la inversión en estos entornos. Juergen Graf recordó que, en los proyectos en torno a la IA, al evolucionar en el tiempo, provoca que los objetivos cambien, lo que complica el cálculo del retorno de la inversión. “De enero a junio, por ejemplo, un proyecto puede variar de manera considerable. Por lo tanto, es necesario definir el alcance ya que los presupuestos son limitados y es fundamental controlar los costes”. Un desafío nada sencillo por el enorme dinamismo que define a los entornos de IA y que “exige una gestión de proyectos rigurosa y continua”.

Prat asegura que han visto un cambio en los

“La observabilidad permite dar el salto de la monitorización reactiva a la planificación estratégica”

(Juergen Graf. NComputing)

CIO: siguen valorando el coste pero ya no es tan importante el precio de las licencias o de la infraestructura, sino que combinan aspectos técnicos con el negocio. "Si un CIO, ante los responsables de negocio, puede defender, con datos, cómo ha mejorado, por ejemplo, la productividad o cualquier otro vector de negocio, su posición se verá reforzada". Kinlock sumó las ventajas que supone en el ahorro de tiempo para los empleados, que pueden destinarlo a tareas de mayor valor; y en la consolidación de soluciones para que se reduzca su aprendizaje en el uso de las plataformas y de las herramientas.

En muchos de los proyectos en los que se implanta UDS Enterprise, recordó Roberto Alonso, se está produciendo un reemplazo de tecnología. "Y en lo que se refiere a los costes es una solución ganadora".

Miguel Ángel Anillo recordó que el ROI es el *sanctasanctórum* de las métricas. "El CIO debe asegurarse de que la carga de trabajo sea constante y que no haya parálisis en el



negocio", explicó. "Un técnico debe ocuparse de su trabajo, no en determinar qué ROI puede tener una determinada aplicación".

Los representantes del debate se refirieron a aquellas tendencias que mejoran la productividad y la experiencia del usuario en entornos de trabajo virtualizados. Fue el caso de la centralización de la infraestructura en un único punto, la seguridad como puntal crítico o

el concurso de la IA como camino de mejora para el trabajo del usuario.

Se puso en valor el concurso de UDS Enterprise en la gestión de datos y estrategias de observabilidad. Se destacó su papel que funciona como una sólida capa de control y de gobernanza sobre la plataforma de virtualización; y su contribución para una mejor experiencia de los usuarios. "Ayuda a las empresas

a dar el salto de la simple monitorización reactiva a la planificación estratégica", destacó Juergen Graf, que se refirió a su capacidad de observabilidad "para disfrutar de una visión general de la infraestructura de TI, lo que redundará en una mayor seguridad".

Roberto Alonso, como representante del único mayorista de la marca, destacó su cercanía y flexibilidad, "con una orientación al cliente, lo que nos permite desarrollar nuestra propuesta de valor".

Por último, se destacó la confianza que ha logrado en el mercado, lo que permite guiar a los clientes y aportarles valor.

Premios

Durante el evento el fabricante reconoció la labor de alguno de sus *partners*. Félix Casado, CEO de Virtual Cable, destacó el talento, el esfuerzo y la visión de las compañías premiadas. "Representan el tipo de impacto que queremos impulsar". El directivo agradeció también a los patrocinadores su confianza y

"Los CIO se preocupan por que los datos sean realmente fiables, coherentes y correlacionables"

(Josep Prat. Flexxible)

su apuesta por el proyecto de Virtual Cable. V-Valley fue distinguido como Mayorista del Año 2025, mientras que Claranet fue elegido *Partner* del Año 2025 y Unikal Cloud Services fue el Mejor *Partner* UDS DaaS 2025.

En cuanto a los proyectos en España, se ha reconocido a HPE y TAISA por el Mejor Pro-

"El ROI es el *sanctasanctórum* de las métricas"

(Miguel Ángel Anillo. Snom)

yecto en Administración Pública, desarrollado para la Agencia Estatal de Administración Digital (AEAD); a Fsas Technologies y Quer System por el Mejor Proyecto en Cuerpos de Seguridad y Defensa, por su trabajo con la Policía Nacional; a CSA por el Mejor Proyecto de Formación en Ciberseguridad, llevado a cabo en el Centro Criptológico Nacional (CCN), organismo adscrito al Centro Nacional de Inteligencia (CNI); a Claranet por el Mejor Proyecto en Sanidad, en el Consorcio Sanitario de Terrassa; a dCloud por el Mejor Proyecto en el Sector Privado, por su trabajo para Migasa; y a Velorcios Group por el Mejor Proyecto Call Center, desarrollado para Contactel.

En Portugal, Fsas Technologies Portugal recibió el galardón al Mejor Proyecto en la Administración Pública por su trabajo con el Instituto Nacional de Estadística de Portugal, así como el de Mejor Proyecto en Justicia, por su labor con el Instituto de Gestión Financiera y Equipamientos de Justicia de Portugal.

"Con Virtual Cable garantizamos un plan completo de ciberseguridad y cumplimiento"

Recuerda Eduardo García, *country manager* Iberia de Acronis, que, ante el complejo panorama de ciberamenazas, es fundamental contar con un plan de protección y de recuperación. La alianza con Virtual Cable les permite ahondar en estos dos apartados ya que se potencia la capacidad de cumplimiento, la ciberseguridad y la continuidad del negocio. Una integración en la que no solamente se protegen las copias de seguridad. "Garantizamos que están libres de cualquier tipo de virus y *ransomware* o ciberamenaza, garantizando una disponibilidad y, en caso de fallo, garantizar una recuperación inmediata, rápida y de forma nativa, totalmente integrada".

[VER VÍDEO](#)

Eduardo García, *country manager* Iberia de **Acronis**

"UDS Enterprise nos permite ofrecer las mejores soluciones en VDI"

La alianza entre Virtual Cable y Aire permite al proveedor *cloud* ahondar en uno de sus principales valores de negocio: la versatilidad de su oferta. "Nos permite ofrecer a los clientes las mejores soluciones en escritorios virtuales y adaptarnos a las nuevas dinámicas que hay en el mercado laboral", explica Santiago Lorente, director comercial de *cloud* de Aire. "Se trata de ofrecer diferentes tipos de infraestructura para dar la mejor solución a cada una de las circunstancias de nuestros clientes".

Lorente insiste en los valores de Aire en el mercado del *cloud*: la versatilidad, con todo tipo de nubes, además de la fórmula del *colocation*; y la proximidad.

VER VÍDEO



Santiago Lorente, director comercial de *cloud* de Aire

"Nuestro agente dota de una mayor observabilidad a UDS Enterprise"

Observabilidad y visibilidad como elementos esenciales para una adecuada gestión de los entornos del puesto de trabajo virtual. Daniel Zurdo, *sales executive* de Flexxible, explica que son los retos principales a los que se enfrentan las empresas. "Hay que disfrutar de una observabilidad *end to end* de todo lo que comprende a la virtualización en este entorno, lo que incluye los dispositivos". En la alianza con Virtual Cable, Zurdo recuerda que Flexxible aporta el agente encargado de ofrecer esa observabilidad, "lo que ayuda a los equipos de operaciones a llevar a cabo sus tareas, sin requerir muchos perfiles especializados en la tecnología, lo que repercute en la calidad del servicio".

[VER VÍDEO](#)

Daniel Zurdo, *sales executive* de **Flexxible**

"Con Virtual Cable podemos ejecutar proyectos de cualquier envergadura"

Disfruta Fsas Technologies de un abanico completo de alianzas que le permiten dar respuesta a cualquier exigencia en el entorno de la virtualización. José Moreno, director de preventa y alianzas, recuerda que, junto al entendimiento con los hipervisores de Microsoft y de Nutanix, han introducido otras tecnologías Open Source. La más reciente, con Proxmox, del que son Gold Partner, les permite ofrecer un soporte completo de la solución.

Una política de alianzas en la que Virtual Cable disfruta del máximo nivel de relación, lo que les habilita para ejecutar proyectos de cualquier envergadura. "Podemos ofrecer a los clientes proyectos end to end en grandes instalaciones donde la confianza de los clientes es vital".

VER VÍDEO



José Moreno, director de preventa y alianzas de **Fsas Technologies**

"UDS Enterprise nos ofrece simplicidad en el despliegue de los escritorios"

Simplicidad. Para Jorge Lorenzo, *channel & ecosystem technology architect* de HPE, esa es la palabra que define la integración de Morpheus con UDS Enterprise. "Nos ofrece simplicidad en el despliegue de los escritorios, mejorando la experiencia del usuario final y simplificando aquellas soluciones, compuestas por varias capas, y que suelen ser complejas de administrar y desplegar".

Lorenzo recuerda que la integración de la IA en la oferta de HPE abarca dos vías: no solo construyen infraestructuras válidas para soportarla, también la incorporan a sus propias soluciones.

VER VÍDEO



Jorge Lorenzo, *channel & ecosystem technology architect* de HPE

"Podemos ayudar a Virtual Cable a desplegar escritorios virtuales en una plataforma europea y soberana"

Recuerda Guillermo Arana, *senior manager* de IONOS Cloud España, que la propuesta de nube soberana de IONOS está basada en la protección del dato y que cuenta con centros de procesos de datos en Europa y en España. Una propuesta que, gracias al acuerdo con Virtual Cable, va a permitir al fabricante desplegar su propuesta de escritorios virtuales en una plataforma europea, "100 % confiable, que permite cumplir a las organizaciones la RGPD". Arana insiste en la flexibilidad que permite este despliegue "en base a las necesidades que vayan teniendo las organizaciones".

VER VÍDEO



Guillermo Arana, *senior manager* de IONOS Cloud España

"Con Virtual Cable proporcionamos un entorno seguro y flexible en el despliegue del puesto de trabajo"

En la segunda revolución digital que está ocurriendo con la adopción de la inteligencia artificial, la propuesta de Lenovo, recuerda Miguel Terol, director técnico del fabricante, es extremo a extremo: abarca desde los dispositivos inteligentes (*smartphones*, tabletas y portátiles), hasta la nube y el centro de datos, entorno en el que, a su juicio, es donde realmente sucede la inteligencia artificial. "Es donde se entrenan los grandes modelos de lenguaje".

En relación a la alianza con Virtual Cable, Terol señala su valor en la experiencia del usuario y la flexibilidad para crecer bajo demanda. "Proporciona una seguridad corporativa y regulatoria, en la que también aplicamos la IA".

VER VÍDEO



Miguel Terol, director técnico de **Lenovo**

"La integración entre Virtual Cable y NComputing es perfecta"

Apostar por el despliegue de *thin clients* en los espacios virtualizados incrementa la seguridad. Juer-gen Graf, VP sales Europe de NComputing, explica que la superficie de ataque se reduce ya que se apuesta por un entorno en la nube en el que, además, se reduce el coste para las empresas.

La alianza entre Virtual Cable y NComputing reposa en una perfecta integración. "Todas las aplicaciones principales que se usan en los entornos de trabajo virtuales están probadas y funcionan perfectamente".

VER VÍDEO



Juer-gen Graf, VP sales Europe de NComputing

"La integración con UDS Enterprise asegura entornos completamente seguros"

La integración de las soluciones de NetApp con UDS Enterprise se explica en términos de rendimiento, escalabilidad y fiabilidad, Carlos Vaquer, director de canal en Iberia de NetApp, se refiere a las ventajas que aporta, por ejemplo, en la mejora de la experiencia de usuario. También en la posibilidad de que las empresas puedan crecer, según vayan cambiando sus necesidades, sin que haya una parada en la prestación de sus servicios. Insiste en la fiabilidad, absoluta, donde entra en juego la seguridad. "La integración con UDS Enterprise permite que los entornos en los que operan los clientes sean completamente seguros, solventando las incertidumbres que pueden tener nuestros partners y clientes".

VER VÍDEO



Carlos Vaquer, director de canal en Iberia de **NetApp**

"La integración con UDS Enterprise mejora la experiencia del usuario"

Ha evolucionado Nutanix en los últimos años hacia una empresa de software, desplegando una plataforma en la que gestiona los datos y las aplicaciones, tanto en un entorno híbrido como en un entorno multicloud. Javier Amorós, *channel sales manager*, detalla también su evolución para integrar la IA en su oferta.

En su integración, certificada, con Virtual Cable, Amorós defiende la mejora de la experiencia del usuario. "La reducción de costes es notoria y se disfruta también de una escalabilidad para los proyectos en el puesto de trabajo".

VER VÍDEO



Javier Amorós, *channel sales manager* de Nutanix

"Con el SP800 podemos unir el mundo virtual y el dispositivo físico dentro del escritorio"

A medida que ha evolucionado el puesto de trabajo, el papel del terminal telefónico también se ha transformado. "Sigue siendo un punto de control de las comunicaciones en espacios donde la movilidad no es tan necesaria y, sobre todo, cuando el control de las llamadas es fundamental", recuerda Miguel Ángel Anillo, *channel manager* Iberia de Snom.

Recientemente Snom ha suscrito un acuerdo con Virtual Cable para dar respuesta a las necesidades de estos terminales en los entornos virtualizados. "Con el SP800 podemos unir el mundo virtual y el dispositivo físico dentro del escritorio", asegura.

VER VÍDEO



Miguel Ángel Anillo, *channel manager* Iberia de Snom

"UDS Enterprise es una solución contrastada, segura, escalable y con un interfaz sencillo"

Permanece el puesto de trabajo como un entorno de clara oportunidad para V-Valley. Un entorno en el que, como recuerda Roberto Alonso, director del área *cloud*, software y *netcom*, el *partner* puede desplegar una propuesta amplia que le permite hablar de diferentes tecnologías como el *backup*, la seguridad, la infraestructura o la conectividad. Un entorno en el que se sitúa la alianza con Virtual Cable. "Es una apuesta estratégica: ofrece una pieza clave en el ecosistema de soluciones y cuenta con múltiples alianzas con la mayoría de nuestros fabricantes", señala. "Aporta una solución contrastada, segura, escalable y con un interfaz sencillo; una plataforma única".

VER VÍDEO



Roberto Alonso, director del área *cloud*, software y *netcom* de **V-Valley**