

#DEBATE IT

# NUEVOS HORIZONTES EN TRABAJO COLABORATIVO Y COMUNICACIONES UNIFICADAS

Analizamos las principales tendencias que se van a producir este año en materia de colaboración empresarial y comunicaciones unificadas, y sus implicaciones en el ecosistema de canal, de la mano de Ingram Micro, MaxHub y Newline.



Madrid - IT Televisión



Conexión en remoto

**DEBATE II** >> Debatimos sobre herramientas de colaboración y comunicaciones con Sergi Prats, business development manager UCC en Ingram Micro España; Álvaro Ausín, Iberia country sales manager de MaxHub; y Sergio Lasobras, channel sales manager de Newline España.

**T**ras dos años y medio en los que han cambiado completamente el paradigma laboral y las necesidades de las organizaciones, estas se enfrentan a nuevas exigencias a nivel comunicativo. Las soluciones VoIP ya no son suficientes, el hardware se ha erigido como un componente más de la solución global y el cloud público se ha convertido en un soporte esencial para las soluciones y los servicios. 2020 fue un año de urgencias en este campo, con soluciones apremiantes de teletrabajo; 2021 estuvo marcado por la necesidad de

## #DEBATE IT

colaboración, con herramientas orientadas a la eficiencia; y en 2022 ha destacado la integración con aplicaciones de negocio y la seguridad federada. ¿Qué corriente predominará en 2023 en este segmento?

Sobre ésta y otras cuestiones debatimos junto a Sergi Prats, business development manager UCC en Ingram Micro España; Álvaro Ausín, Iberia country sales manager de MaxHub; y Sergio Lasobras, channel sales manager de Newline España.

En primer lugar, quisimos saber, en un entorno híbrido, como es el predominante ahora, cuál es la situación actual en este segmento del mercado TI. Nuestros portavoces reconocían esta realidad, y hablaban de una buena perspectiva para este mercado, pero apuntaban a que en muchas situaciones del día a día evidencian que en este entorno híbrido no se está optimizando el uso de las herramientas.

¿Cuál debe ser el modo adecuado de acercarse a la pyme en este terreno? Para los portavoces presentes en el debate, se trata de un tipo de cliente especial que necesita una aproximación diferente para mostrarles todas las capacidades de la tecnología.

Por otra parte, debatimos sobre datos del negocio, y es que en un entorno



de crecimiento del mercado en torno al 10%, para este segmento las consultoras apuntan una evolución positiva del 2,4%, si bien los participantes en el debate coinciden en que la situación es más positiva y son mayores las oportunidades de negocio, porque todavía queda mucho por hacer.

Una de las razones que dan las con-

sultoras para el retraso de estas soluciones en nuestro país es que se trata de un mercado muy atomizado, y auguran cierta consolidación, algo que tampoco comparten los portavoces, que sí ven, en cambio, una tendencia muy interesante entre los diferentes tipos de integradores para conocer y comercializar este tipo de soluciones. ■



**SERGI PRATS**,  
business development manager  
UCC en **Ingram Micro** España



**ÁLVARO AUSÍN**,  
Iberia country sales manager de  
**MaxHub**



**SERGIO LASOBRAS**,  
channel sales manager de  
**Newline** España

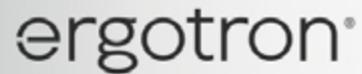


DESCARGA  
EL DOCUMENTO  
COMPLETO



DESCARGAR

# IngramMicro**ProAV**    IngramMicro**UCC**



IMAGINE *n*EXT.