



Lo más destacado en...

VDI

Un año en el canal
2023

Excelente balance del año para Virtual Cable

"Hay que tener una estrategia real para desplegar un proyecto de virtualización"



La transformación del puesto de trabajo es uno de los ámbitos que exhibe una mayor actividad. Según calculaba IDC, el mercado asociado a la transformación del puesto de trabajo seguirá creciendo a tasas del 17 % hasta 2024. Un espacio en el que los principales proveedores que dominaban este mercado están afrontando cambios destacados en su estrategia, lo que ha abierto nuevos espacios de oportunidad a compañías como Virtual Cable, con una propuesta, como recuerda Fernando Feliu, *executive managing director*, basada en "una solución fiable, sostenible, gestionable, flexible y que se adapta a cualquier tipo de sector de actividad".

Marilés de Pedro

El balance de negocio que hace el fabricante español del último año y medio es tremendamente positiva, presumiendo de una mayor visibilidad gracias a su presencia en numerosos foros. "Nuestro espíritu por democratizar el VDI nos exige estar presentes en muchos escenarios; una presencia que ha incrementado nuestro reconocimiento en el mercado con logros tan importantes como ser nombrados la solución más innovadora en el área de la virtualización a nivel mundial por parte de IDC", valora Feliu. Los cambios que se han producido en el área de la virtualización en los últimos meses han permitido que muchos clientes y *partners* se hayan acercado a conocer la propuesta de la marca española. "Ya no solamente mi-

ran qué es lo que está de moda en el mercado. Ahora buscan soluciones más estables, eficientes, sostenibles y flexibles". Una realidad que ha potenciado el área de nuevo negocio. "Hemos hecho muchísimas pruebas de concepto, lo que ha conducido a conseguir un crecimiento importante". Para Feliu, en estos despliegues de virtualización del puesto de trabajo lo más importante es contar con una estrategia real, en la que se observe un retorno claro de la inversión, lo que exige proveedores "flexibles, con soluciones que se adapten a cualquier entorno: *onpremise*, híbrido o en la nube, lo que permite hacer desbordamientos automáticos, manteniendo la calidad del servicio al usuario final y con una gestión completamente eficiente". La apuesta de Virtual Cable en este ámbito reside en su plataforma VDI, UDS Enterprise, que este año se renovó con la versión 3.6 y en la que se han introducido mejoras gracias a la inteligencia artificial, en áreas vinculadas con la automatización. Feliu explica que Virtual Cable dará un paso más y la aplicará también a la autenticación, que señala como uno de los apartados en los que se logrará un gran desarrollo gracias a ella.

Los partners, fundamentales

La compañía cuenta con un ecosistema de *partners*, básico, que disfruta de las ventajas de un programa de canal que presentó nueva versión a principios de este ejercicio. "Nuestro trabajo con el canal está basado en el servicio", recuerda. Virtual Cable ha conformado un canal certificado

gracias a una potente formación. "Hemos seguido escuchando al canal, observando cuáles son sus necesidades, que tendremos muy en cuenta para conformar la versión 4.0 de nuestra plataforma que lanzaremos el año que viene".

Una estrategia indirecta que cuenta con el canal mayorista como pieza importante. V-Valley e Ingram Micro conforman esta estructura. "Nos aportan la capilaridad necesaria para formar y democratizar el VDI, y extenderlo no solamente a los jugadores tradicionales, sino acercarlo a muchas más compañías", señala. No olvida el lógico impulso a la internacionalización que permiten ambas compañías, absolutamente complementario al poder internacional con el que cuenta Virtual Cable, con presencia en 110 países. 🌐