

IBM anuncia la creación de One Channel, su nueva organización de canal

Madrid - 05 mar 2015: IBM ha celebrado en Madrid su encuentro anual de Partners, que este año ha pasado a denominarse "Ecosistema IBM: Cumbre de liderazgo" (la anterior Conferencia Nacional de Business Partners). Cerca de 300 representantes de la red de socios comerciales de la Compañía han participado en esta edición para dar respuesta a la transformación que vive el sector y la necesidad de potenciar la relación y cercanía con los socios comerciales, colaboradores, integradores, desarrolladores y proveedores de servicios.

La Compañía ha anunciado la creación de IBM One Channel, su nueva organización de canal. El objetivo es identificar nuevas líneas de colaboración con el canal que ayuden a aprovechar de forma conjunta la oportunidad de crecimiento que representan las nuevas tendencias en tecnologías sociales, cloud, movilidad, analítica y seguridad, así como descubrir las oportunidades que abren las últimas alianzas de IBM con Apple y Twitter o los acuerdos comerciales con compañías como SAP, CISCO o Microsoft. Además, la Compañía ha querido compartir el potencial innovador de IBM Watson, un sistema cognitivo único en el mercado que se ha puesto a disposición de desarrolladores de soluciones.

La edición de este año ha contado con la colaboración de Arrow, GTI y TechData.

Marta Martínez Alonso, presidenta de IBM para España, Portugal, Grecia e Israel, abrió el evento agradeciendo a todos los socios comerciales de la Compañía su aportación al negocio durante 2014 y haciendo un análisis de la transformación que está viviendo el mercado y la estrategia que está llevando a cabo IBM. "Todos conocéis las transformaciones que está sufriendo el mercado y las nuevas áreas estratégicas emergentes en torno al mundo cloud, analítica, movilidad, social, seguridad...Pues bien, en 2014, nuestro negocio alrededor de estas áreas creció un 16% representando ya el 27% de todos los ingresos de la Compañía. Todo este crecimiento es fruto del enorme esfuerzo de inversión, desarrollo de negocio e investigación que estamos haciendo y que, por ejemplo, nos hizo liderar por vigésimo segundo año consecutivo el ranking mundial con 7.000 patentes en 2014".

"En este contexto, vamos a continuar reforzando nuestras áreas estratégicas y no hay duda de que una pieza fundamental será precisamente la creación de nuestra nueva organización de canal. La hemos denominado IBM One Channel e integrará todas nuestras capacidades de colaboración con el ecosistema de socios comerciales, colaboradores, integradores, desarrolladores y proveedores de servicios, con toda la intensidad y la fuerza necesarias", ha añadido Marta Martínez.

Por su parte, Iñigo Osoro, director de canal de IBM España, Portugal, Grecia e Israel, habló de la

situación actual y de la estrategia que la Compañía mantendrá con el canal en 2015 entorno a IBM One Channel.

El 2014 ha sido un año de transformación, protagonizado por la consolidación de las nuevas tendencias tecnológicas y por la identificación de que la mayor oportunidad de crecimiento está precisamente en la combinación de varias de ellas. Tenemos que seguir trabajando en un mercado marcado por el cambio y nuevos retos. “En 2015 nuestra estrategia de canal tendrá como principales líneas estratégicas el desarrollo del negocio en un nuevo ecosistema (será necesario reclutar nuevos tipos de Business Partners); la transformación del canal existente hacia la nueva oferta de CAMSS (cloud, analítica, móvil, social y seguridad) con la consiguiente formación en estas áreas estratégicas; y la optimización de la organización de canal y la cobertura que prestamos”, ha señalado Iñigo Osoro.

Iñigo Osoro explicó el porqué de esta nueva organización de canal. Sus objetivos son reducir las duplicidades y dedicar recursos al reclutamiento de canal, consolidar capacidades y fortalezas de hardware y software para ayudar a los Business Partners y acelerar su transformación hacia áreas de mayor valor añadido, entre otros.

Nuevos mercados y nuevos modelos

IBM ha querido que los socios comerciales pudieran conocer de la mano de sus principales directivos algunas de las apuestas tecnológicas y de investigación de la Compañía para seguir contando con la oferta más completa de soluciones y servicios. Alfred Escala, vicepresidente de industria y desarrollo de negocio de IBM; Angel Moreu, directora de Cloud en IBM; y Lucía Álvarez, directora de Analytics de IBM; compartieron con todos los asistentes algunas de las grandes áreas de oportunidad y crecimiento de cara a 2015:

- Transformación de mercados: transformación de IBM (Alfred Escala, vicepresidente de Industria y Desarrollo de Negocio de IBM). Según IDC, el 98% del crecimiento en el gasto de TI entre 2013 y 2020 tendrá que ver con tecnologías sociales, móviles, analíticas y cloud. De ahí que exista una profunda interrelación entre las transformación que vive el mercado y la transformación que está realizando IBM para responder a esos cambios y liderar este nuevo tiempo al servicio de los clientes. La Compañía está reforzando sus capacidades en torno a tres grandes sistemas: de interrelación, analíticos y transaccionales. Todo ello pudiendo optar por modelos en la nube y sin olvidar un factor clave: la seguridad de los datos y las transacciones.

- Ecosistema cloud y nuevas alianzas (Ángel Moreu, directora de Cloud de IBM). La propuesta de valor de IBM es la más completa e integrada para la nube. En 2014, los ingresos de la computación en la nube alcanzaron los 7.000 millones de dólares, un 60% más. Las alianzas estratégicas de la Compañía con Apple y Twitter y los acuerdos comerciales con SAP y Microsoft son una apuesta por un modelo abierto de colaboración, que ayudará a transformar la movilidad empresarial, acelerar la adopción de cloud, transformar la toma de decisiones en las empresas u ofrecer más opciones en la cloud híbrida. Ángel Moreu participó además como moderadora en una mesa de debate para conocer la experiencia de algunos partners que están trabajando con el cloud de IBM. Contó con la presencia de Ignacio de Córdoba, director de Skios, Jesús Martín, CEO de Optimyth, Fernando Echevarrieta,

COO y cofundador de Ideas4all y Gregorio Orrite, director de estrategia de IECISA.

- Watson: oportunidad para el canal (Lucía Álvarez, directora de Analytics en IBM). Hemos entrado en una nueva era de las tecnologías de la información, la era de la inteligencia artificial o “informática cognitiva”. Watson fue presentado en sociedad en 2011 y es una tecnología capaz de entender el lenguaje natural de las personas, contestar preguntas complejas en tiempo real y aprender de su experiencia. IBM está trabajando en un “ecosistema Watson”, una especie de comunidad de organizaciones que apuesten por las tecnologías cognitivas y faciliten el desarrollo de aplicaciones basadas en Watson. Las tres modalidades complementarias que conforman este ecosistema son los “AppPartners”, aquellos que desarrollan aplicaciones; los “Content Partners”, que son los que nutren al ecosistema con contenidos, información y datos; y los “Talent Partners”, que dan soporte a los primeros en el desarrollo y diseño de las soluciones.

Nueva visión del software y la infraestructura de IBM

Javier Valencia, vicepresidente de software de IBM y Gabriel Mateos, director de Systems Hardware de IBM, explicaron la relevancia de la infraestructura y el software de IBM en todo este nuevo contexto.

Y es que, aunque las áreas emergentes de inversión se están moviendo hacia las nuevas áreas estratégicas, es igualmente evidente que se necesita una integración con las infraestructuras básicas, que deben ser igualmente reinventadas para que todo funcione a la perfección.

En este sentido, la Compañía sigue apostando claramente por sus infraestructuras y sistemas y el pasado mes de enero presentó el nuevo z13, el sistema informático más sofisticado de la historia, fruto de una inversión de más de 1.000 millones de dólares, cinco años de desarrollo, 500 nuevas patentes y la colaboración de cerca de 60 clientes en todo el mundo. Otro ejemplo es la inversión de más de 1.000 millones de dólares para impulsar su liderazgo en software de almacenamiento (SDS) que acaba de anunciar la Compañía el pasado mes de febrero.

Clausura y entrega de premios

Marta Martínez, presidenta de IBM para España, Portugal, Grecia e Israel, fue la encargada de cerrar el evento, agradeció a todos los asistentes el trabajo llevado a cabo durante 2014 y dio paso a la entrega de los premios que reconocen la contribución de los business partners de la Compañía en el impulso de la innovación.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Telecomunicaciones E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>