



Sala de Prensa Notas de Prensa

IBM prepara al canal para ser más competitivo en la era de la computación cognitiva

• IBM quiere reforzar las capacidades de los business partners respecto a áreas clave como computación cognitiva, Internet de las Cosas (IoT), la nube, tecnologías móviles y sociales o seguridad.

Select a topic or year

[Nota de prensa](#)
[Contacto\(s\)](#)
[XML feeds relacionados](#)

Madrid - 10 mar 2016: IBM ha celebrado en Madrid su encuentro anual de partners o “Cumbre del Ecosistema IBM”. Cerca de 440 representantes de la red de socios comerciales de la compañía han participado en esta nueva edición de 2016, contando con 50 nuevos socios que no habían estado en ediciones anteriores. El objetivo de esta convocatoria es potenciar la relación con los socios comerciales, colaboradores, integradores, desarrolladores y proveedores de servicios y ayudar al sector a adaptarse a las nuevas tendencias tecnológicas, como la computación cognitiva –sistemas tecnológicos que no se programan, sino que entienden el lenguaje natural, razonan y aprenden-.

La progresiva digitalización de nuestra sociedad está provocando en las empresas la necesidad de transformarse para sacar el máximo partido de este fenómeno. Esta digitalización procede, principalmente, de la popularización de los dispositivos móviles inteligentes, las redes sociales y la Internet de las Cosas, que generan cada día 2.500 millones de gigabytes de datos. Dentro de toda esta información se esconde un inmenso valor para las organizaciones.

Extraer ese valor de toda esta información en todos sus formatos (imagen, video, audio, texto en libros, *posts*, *blogs*, redes sociales, en bases de datos, sensores en la calle, etc.) requiere de un nuevo modelo tecnológico en torno a varias tecnologías: sistemas cognitivos y herramientas analíticas, soluciones de seguridad y plataforma en la nube, que permite acceder a la tecnología de forma rápida, eficiente y barata, y solo cuando se necesite. Según IDC, en tan sólo tres años, en 2018, la mitad de los consumidores de todo el mundo interactuarán cotidianamente con servicios y soluciones basadas en tecnologías cognitivas.

Con este contexto de fondo se ha llevado a cabo la *Cumbre del Ecosistema IBM 2016*, en la que se han tratado diversas líneas de colaboración con el canal, que ayuden a aprovechar de forma conjunta la oportunidad de crecimiento que representan las nuevas tendencias y analizar cómo están transformando sus modelos de negocio en torno a ellas.

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, agradeció a todos los socios comerciales de la compañía su aportación al negocio durante 2015 e hizo un análisis de la situación que está viviendo el mercado y la estrategia que está llevando a cabo IBM. *“Estamos convencidos de que la empresa que incorpore capacidades cognitivas en lo que hace y en cómo lo hace marcará la diferencia.” “El modo de acceder, construir y gestionar la tecnología y sus capacidades va a ser la nube. Queremos liderar junto con nuestros socios comerciales el mundo tecnológico al que vamos, con lo cognitivo y la nube como sus principales pilares”,* añadió Marta Martínez”.

Por su parte, Iñigo Osoro, director de Canal de IBM España, Portugal, Grecia e Israel, detalló algunos de los principales anuncios realizados durante la conferencia internacional PartnerWorld, celebrada el mes pasado en Orlando. *“El ecosistema de IBM está creciendo pero no solo en tamaño, sino también en nuevos modelos, en calidad y en diversidad. Lo que estamos presentando son capacidades adicionales de formación e incentivos y un nuevo programa PartnerWorld para el canal, que ayudará a impulsar la transformación estratégica de los business partners en la nueva era de la computación cognitiva”,* explica Iñigo Osoro.

Entre las principales novedades del nuevo programa PartnerWorld destacan las siguientes:

Un enfoque más sencillo e integrado para reconocer y recompensar las capacidades de los *business partners* respecto a productos, soluciones y sectores clave, incluyendo la computación cognitiva, la nube, IBM Watson, Internet de las cosas, analítica, tecnologías móviles y sociales o seguridad.

Nuevos niveles de pertenencia al programa, que serán efectivos a principios de 2017 e incluyen *Registered* (Registrado), *Silver* (Plata), *Gold* (Oro) y *Platinum* (Platino). El nuevo nivel *Platinum* reconocerá y recompensará a los *business partners* que logren un nivel destacado en competencias y éxito en ventas.

Nuevos elementos de identidad corporativa para los *business partners*, amplia oferta de formación, marketing, ventas, productos de apoyo y otras oportunidades para dar visibilidad a las soluciones de los *business partners*.

“Nuestros business partners van a disfrutar de incentivos por la distribución de soluciones SaaS, una estrategia que les facilitará no solo mejorar sus habilidades, sino también la satisfacción de sus clientes”, añadió Iñigo Osoro.

Además del nuevo programa de canal, IBM también ha presentado diferentes novedades para mejorar la formación de sus *business partners*. Desde la renovación del portal [PartnerWorld University](#), un sistema de gestión del aprendizaje en la web que imparte formación a los *business partners* para ayudarles a desarrollar habilidades comerciales y técnicas, hasta workshops presenciales de marketing digital para que los *business partners* puedan incluir tácticas digitales y sociales en sus campañas de marketing y aumentar así su capacidad para atraer a nuevos clientes y compradores; la Channel Sales Academy para dar formación de ventas a la fuerza comercial de los *business partners*; y la ampliación de los workshops de transformación para llegar a un mayor número de *business partners* que busquen transformar sus modelos de negocio en soluciones de más valor y una implantación “como servicio”.

La conferencia también contó con la participación de BT, Ibermática, Efor y Capgemini, cuatro *business partners* de IBM que explicaron su estrategia y cómo están transformando sus negocios gracias a las tecnologías en la nube, el almacenamiento definido por software, el eCommerce o la analítica.

Tecnología cognitiva: el principio de una revolución

Elisa Martín Garijo, directora de Tecnología e Innovación de IBM España, quiso compartir con los asistentes algunas de las grandes áreas de

oportunidad y crecimiento en este campo de cara a 2016: "La transformación digital es ineludible y requiere de un modelo tecnológico que tiene como pilares a la nube y la computación cognitiva", afirmó Elisa Martín Garijo. Según IDC, más del 80% de las organizaciones afrontarán proyectos de arquitecturas de nube híbrida en 2017, "lo que indica cuál es la estrategia a seguir. IBM, gracias a su plataforma en la nube Bluemix, ayuda a sus business partners a crear, desplegar y gestionar aplicaciones con total flexibilidad para proporcionar valor a los clientes en la Era Cognitiva", añadió. Asimismo, Martín Garijo puso de relieve la necesidad de que las empresas utilicen la computación cognitiva en este complejo mundo digital: "Es una tecnología totalmente disruptiva, que entiende el lenguaje natural de las personas, aprende y es capaz de responder a preguntas complejas en pocos segundos a partir de su avanzada capacidad para analizar datos. Esta tecnología cognitiva, además, es accesible a nuestros business partners a través de la nube, de tal modo que pueden aprovecharla y trasladar las ventajas a sus clientes", señaló.

Clausura y entrega de premios

Marta Martínez, presidenta de IBM para España, Portugal, Grecia e Israel, e Iñigo Osoro, director de canal de IBM España, Portugal, Grecia e Israel, fueron los encargados de cerrar el evento, agradeciendo a todos los asistentes el trabajo llevado a cabo durante 2015 y dando paso a la entrega de los premios que reconocen la contribución de los business partners de la compañía en el impulso de la innovación.

El listado de premiados en cada una de las categorías es el siguiente:

Premio	Partner
Mejor partner en Cloud:	S&M Cloud
Mejor partner en Commerce:	Luce Innovative Technologies
Mejor Partner en Social Business:	Logicalis
Mejor Partner en Analytics:	Cappemini
Mejor partner en Seguridad:	Sistemas Informáticos Abiertos
Mejor partner en SaaS:	Deloitte Digital
Mejor partner en Servidores:	BT Global Services Spain
Mejor partner en Almacenamiento:	Ibermática
Innovación en Nuevos Modelos de Negocio:	Seidor
MSP del año:	Arsys
Mejor partner en Marketing:	Efor
Mejor partner en Midmarket/Commercial:	Inforges
Mejor partner en Middleware:	BT Global Services Spain
Mejor partner en Enterprise:	Informática El Corte Inglés
Rookie del año:	Omega Peripherals
Excelencia Técnica:	Seidor
Partner del año:	Logicalis

Contacto(s)

Patricia Núñez Canal
IBM Comunicación Externa
+34 91 3977782
patricia.nunez@es.ibm.com

XML feeds relacionados

Temas	XML Feeds
Business partners Socios comerciales y alianzas estratégicas	Feed

Construya su propio feed

[¿Es la primera vez que usa la tecnología RSS? \(US\)](#)

[Volver arriba](#)

Compartir

[Facebook](#)

[Envíe esta página por correo electrónico](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

Opciones de documento

[Envíe esta página por correo electrónico](#)

Contacte con nosotros

[Contacte con el Departamento de Prensa](#)

[Opine sobre el sitio web](#)

RSS

[Suscríbese a nuestras últimas notas de prensa](#)

[View more news room feeds](#)