

Samsung y Econocom: tecnología, seguridad y sostenibilidad para el futuro del trabajo



En un entorno empresarial marcado por la acelerada transformación digital y la consolidación del trabajo híbrido, las organizaciones buscan soluciones que les permitan ser más ágiles, seguras y sostenibles. La alianza entre Samsung y Econocom responde a esta necesidad combinando la amplia oferta multiproducto de Samsung con el conocimiento del mercado, el *expertise* y el modelo DaaS de Econocom. Juntas, ofrecen soluciones innovadoras con funciones avanzadas impulsadas por la IA, garantizando movilidad, productividad y seguridad, todo ello con un enfoque sostenible.

R. M.

Las empresas siguen afrontando sus procesos de digitalización y siguen adoptando la tecnología que les ayude a ser más eficientes y competitivas. Ana Coll, *B2B Channel Sales Manager* de Samsung, explica que la demanda actual de las empresas se centra en cuatro aspectos claves. Uno de ellos es la movilidad porque "hay una necesidad de poder acceder a la información y de conectarse desde cualquier lugar", señala. La movilidad se perfila como un factor clave por la expansión de los modelos de trabajo híbridos. Al mismo tiempo, las empresas quieren ser más productivas. "Nos piden hacer más en menos tiempo", reconoce, lo que está impulsando el desarrollo de soluciones que permiten trabajar de manera más rápida, automatizando tareas para ganar en productividad. La seguridad es el tercer elemento que está condicionando la demanda porque ante el incremento de los ciberataques, las empresas de todos los tamaños se están dando cuenta de que asegurar su información es de vital importan-



Ana Coll, *B2B Channel Sales Manager* de Samsung

tancia. Y el cuarto factor que cita la directiva es la sostenibilidad. Este aspecto está siendo cada vez más valorado tanto por las empresas privadas como por la Administración pública, que lo incluye en sus pliegos de requisitos.

Alejandro Varas, *Business Development Manager*

"Samsung tiene el ecosistema más amplio del mercado"

en Econocom, coincide con este análisis y señala que el mercado está "en plena evolución y muy activo". Las empresas, en función de su sector y tipología, tienen diferentes necesidades y requieren distintos tipos de soluciones, aunque Econocom realiza una aproximación al mercado desde el punto de vista del valor. "Siempre con soluciones lo más completas posibles".

Propuesta diferencial de Samsung

El mercado ha crecido este año por varias razones como la renovación de los dispositivos adquiridos en la pandemia, el final del soporte de Microsoft a Windows 10 y las ayudas de los

fondos europeos. Se ha registrado el crecimiento de los móviles *premium*, el mantenimiento de las tabletas y el incremento de las ventas de los portátiles. Esta evolución ha tenido un efecto positivo en sus resultados y cerrará este año con crecimiento, sobre todo por la venta de sus dispositivos móviles con inteligencia artificial, los *smartphones* plegables y la creciente demanda de portátiles. "El balance que hacemos de este año es de crecimiento

con la suma de todas las líneas de negocio", indica Coll. El pilar en el que se sustenta este crecimiento es su capacidad para ofrecer dispositivos para cubrir todas las necesidades. "Somos un fabricante multiproducto, con un *portfolio* muy amplio, y damos solución a las necesidades de cualquier empresa", apunta la directiva. Esta capacidad de satisfacer la demanda de todo tipo de empresas es una de las ventajas



que observa Econocom y que han convertido a Samsung en un fabricante clave de su *portfolio*. "Lo ha sido desde el primer momento y trabajamos con ellos de una forma muy cercana", explica Alejandro Varas. Su liderazgo en Android es un factor diferencial y, además, como resalta el *Business Development Manager* en Econocom, "tiene el ecosistema más amplio del mercado".

Samsung ofrece soluciones de movilidad para todo tipo de perfiles en las empresas y, al mismo tiempo, su capacidad de aportar distintos productos permite elaborar un ecosistema completo, que genera una continuidad a la hora de trabajar, favoreciendo tanto una óptima experiencia como la productividad del empleado. Otro rasgo que marca la diferencia de su propuesta es la seguridad a través de su plataforma Samsung Knox. "Todos nuestros dispositivos integran un

chip que protege desde el hardware", señala Anna Coll. Además, ofrece diversos tipos de licencias para proteger los dispositivos y facilitar su gestión, unas herramientas que facilitan el trabajo de los responsables de TI. Los dispositivos de Samsung están diseñados para impulsar la productividad y con la introducción de la inteligencia artificial ha dado un paso más en esa dirección. Ha incluido su

"Econocom ayuda a convertir la tecnología en proyectos reales de negocio"

inteligencia artificial propia en la mayoría de sus dispositivos, lo que está extendiendo esta tecnología. "Lo que estamos haciendo es democratizar el acceso a esta inteligencia artificial para que seamos más productivos y podamos automatizar tareas", detalla la responsable.

La utilidad de la inteligencia artificial que funciona como un asistente personal virtual para cada empleado ya se está utilizando en algunos sectores. Por ejemplo, se está empleando en el sector sanitario para transcribir las conversaciones entre los pacientes y los médicos. Otro ejemplo de uso es el de la traducción que se está utilizando en banca para atender a clientes extranjeros.

Los productos de Samsung también responden a la demanda de sostenibilidad. En su fabricación se están usando materiales reciclados y ofrecen un menor consumo energético.

Alianza estratégica Samsung-Econocom

A la hora de llevar estas soluciones a las empresas, Samsung confía en su red de *partners*, en la que destaca por su *expertise* y conocimiento Econocom. "El canal es fundamental. Buscamos socios comprometidos y Econocom es uno de los *partners* principales", explica la B2B Channel Sales Manager de Samsung.

Econocom cuenta con la máxima certificación que otorga el fabricante a sus socios del ca-

nal: Platinum Partner, y cuenta también con la máxima acreditación para comercializar las soluciones de Samsung Knox. Esta capacidad le convierte en un prescriptor de soluciones y le habilita para ofrecer servicios. "Ayuda a convertir la tecnología en proyectos reales de negocio", resume la directiva.

Alejandro Varas añade que, además de la cercanía que mantienen con el fabricante, valora especialmente su modelo para empresas dentro de Android y la amplitud de su catálogo con todo tipo de terminales, incluyendo los robustos, y su gama de accesorios.

Samsung también apoya la labor de Econocom con diferentes recursos como formación, soporte de marketing y programas de demo.

Econocom: valor añadido y modelo DaaS

El valor rige la operativa en nuestra organización. Su aproximación al mercado comienza por la escucha al cliente y por ajustar su propuesta a los requisitos que marca la Adminis-

tracción pública. Tras la evaluación de las necesidades se define la combinación de dispositivos y servicios que necesita el cliente y se pone en marcha un proyecto piloto. "Intentamos ir paso a paso para que exista siempre un piloto para que el cliente pueda probar si lo que le estamos ofreciendo es lo que realmente necesita", explica Varas.

Posteriormente, se produce el despliegue y se realizan los ajustes y los servicios de gestión y administración a través de la plataforma Knox. Todos estos pasos se dan dentro de un modelo de *device as a service* (DaaS) o dispositivo como servicio que permite al cliente centrarse en su negocio en vez de la tecnología. "Nuestra idea es que el cliente no tenga que comprar tecnología, que la use y que aproveche todas las ventajas que tiene", destaca el responsable de Econocom.

Entre las ventajas que aporta esta fórmula, que fomenta la renovación tecnológica y el ahorro de costes, también se encuentra la sostenibili-



Alejandro Varas,
Business Development Manager en Econocom

dad. Econocom recoge los equipos al final de su vida útil, dando una segunda vida a los que se pueden reutilizar, siempre borrando los datos para cumplir tanto con la normativa como para asegurar la privacidad de los clientes, y reciclando los que no están operativos de manera

responsable, separando las piezas reutilizables de las que no lo son. Este sistema contribuye a la reducción de la huella de carbono.

Objetivos para 2026: movilidad segura y sostenible

El trabajo conjunto entre Samsung y Econocom será constante durante 2026. Su foco será llegar a nuevos clientes e incentivar la renovación tecnológica y el impulso a los servicios que incluye la fórmula DaaS. Seguirán trabajando con la gama de tabletas, los dispositivos móviles y terminales robustos y planean dar un impulso a las ventas de portátiles para construir una propuesta completa de puesto de trabajo. "Tenemos el reto de empezar a manejar el *portfolio* completo en ofertas de *device as a service*. Entendemos que esto nos va a ayudar a lograr el objetivo de que el cliente pueda adoptar una solución de movilidad gestionada, segura y homogénea, sobre todo en sectores que están muy regulados", concluye Alejandro Varas.