

PANDA CLOUD OFFICE PROTECTION

Simply... Evolution

SERVICIOS GESTIONADOS CON PANDA CLOUD OFFICE PROTECTION



PANDA CLOUD
OFFICE PROTECTION



PANDA CLOUD
EMAIL PROTECTION



PANDA CLOUD
INTERNET PROTECTION





Índice

Introducción	2
1. La adopción del modelo combinado de soluciones de seguridad SaaS y Servicios Gestionados	4
1.1 Principales ventajas de las soluciones de seguridad SaaS	4
1.2 Las necesidades de las empresas que empujan la adopción del modelo combinado	5
1.3 Empresas objetivo de la oferta del modelo combinado	7
2. MSPs: La oportunidad de ampliación de la oferta de servicios	8
3. Ampliación de la oferta con Panda Cloud Office Protection	9
3.1 Satisfacer las necesidades demandadas por las empresas	10
3.2 Incrementar los ingresos recurrentes	10
3.3 Ahorrar tiempo e incrementar la rentabilidad de los servicios	12
3.4 Mejorar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente	12
3.5 Aumentar la eficacia operativa	13
3.6 Aumentar el ratio de fidelización de los clientes	14
4. La comunidad de partners de Panda Security	15



Introducción

El **Software as a Service o SaaS¹**, se está transformando rápidamente de una moda a una nueva forma de entrega del software especialmente beneficioso para las empresas pequeñas y medianas. Por **SaaS**, también se conoce a **Security as a Service**, una categoría de Software as a Service, que hace referencia a la entrega de aplicaciones de seguridad como un servicio basado en Internet.

Aunque tradicionalmente el modelo **Security as a Service** se ha referenciado a servicios de seguridad para el correo, es igualmente aplicable a nuevas soluciones cuyo objetivo es la protección de los puestos de trabajo, portátiles y servidores de una empresa.

Este nuevo modelo de seguridad del puesto de trabajo, contra el malware y otras amenazas de Internet, se caracteriza por estar ubicado en la infraestructura del vendedor de la solución y es gestionada a través de una consola web. Esto posibilita la gestión de la seguridad centralizadamente e independientemente a la ubicación de las empresas y/o de las delegaciones de ésta.

El canal tradicional de soluciones de IT, que generaban sus ingresos a través de la re-

venta y el despliegue de software de seguridad en las instalaciones de los clientes, reconocen este cambio de paradigma. Estos ya han comenzado a añadir a sus portafolios, soluciones de seguridad SaaS. Mediante esta ampliación de su oferta de soluciones, pueden convertir las ventas puntuales en ingresos recurrentes, así como asegurar que sus clientes actuales y futuros no cambian a otro proveedor que les ofrezca soluciones de seguridad SaaS.

En este documento se explica porqué y cómo los Proveedores de Servicios Gestionados (a partir de ahora MSPs²) pueden y deben aprovechar la oportunidad de entrar en el mercado de Servicios Gestionados de seguridad con soluciones SaaS.

Propuesta de valor para los MSPs

De la mano de Panda Security y a través de su solución de seguridad de endpoint SaaS **Panda Cloud Office Protection**, los MSPs pueden **reducir los costes de sus clientes; incrementar significativamente sus ingresos** con extensión de su portafolio de servicios; **aumentar** tanto su **rentabilidad**, como la **calidad** de sus servicios y su **eficacia operativa**.

1. Wikipedia: "Software como Servicio" (del inglés: Software as a Service, SaaS) es un modelo de distribución de software en donde la compañía de IT provee el servicio de mantenimiento, operación diaria, y soporte del software usado por el cliente. En otras palabras, es tener la información, el procesamiento, los insumos y los resultados de la lógica de negocio del software. En palabras simples: el cliente tiene el sistema hospedado en la compañía de IT.

2. Wikipedia: "Managed Service Provider" — MSP, es un proveedor de servicios de IT (Tecnologías de la Información), que gestiona y asume la responsabilidad sobre un conjunto de servicios a sus clientes, ya sea proactivamente o como él considere que el servicio debe ser ofrecido. La mayoría de los MSPs facturan a un precio fijo o semi-fijo mensualmente, lo cual beneficia a sus clientes con uno coste de soporte IT predecible. Muchos MSPs ahora ofrecen sus servicios remotamente basándose en Internet, sin tener que realizar visitas a sus clientes, lo que suponía un alto consumo de tiempo y costes. Algunos de los servicios más comunes ofrecidos por los MSPs incluyen la monitorización remota de la red, los puestos y su seguridad, gestión de parches, back-up remotos y asistencia técnica.



PANDA CLOUD OFFICE PROTECTION

Simply... *Evolution*

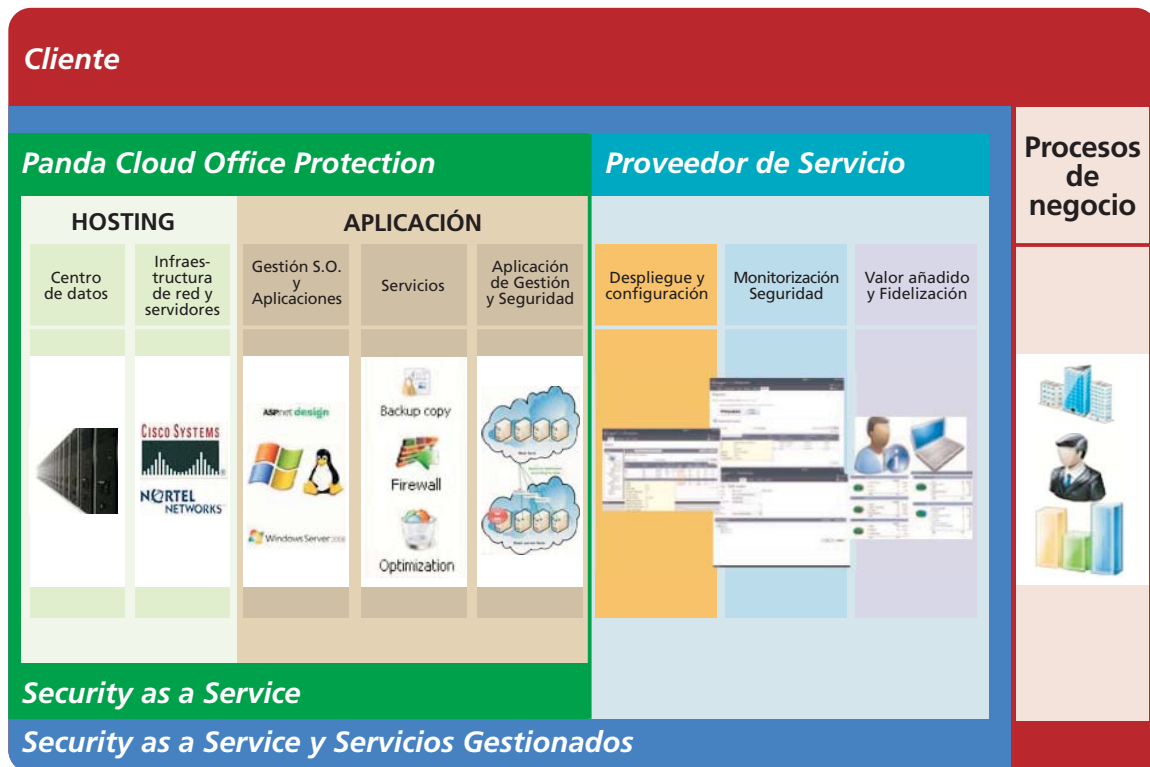


Figura 1: Modelo combinado Soluciones de Seguridad SaaS y Servicios Gestionados. Beneficios para los MSPs y para sus clientes.



1. La adopción del modelo combinado de soluciones de seguridad SaaS y Servicios Gestionados

El modelo combinado de soluciones de seguridad SaaS y los Servicios Gestionados está convirtiéndose rápidamente en el método preferido para las pequeñas y medianas empresas a la hora de resolver una necesidad en sus procesos IT. En vez de comprar paquetes de software tradicionales y desplegarlos en sus sistemas internos, las empresas eligen cada vez más “alquilar” y delegar la gestión de su software de seguridad a un proveedor de servicio.

1.1 Principales ventajas de las soluciones de seguridad SaaS

1. Primera ventaja, que ofrece una solución SaaS, en comparación con una protección tradicional, es el hecho de que no es necesario realizar ninguna inversión por adelantado para implementarla. Las protecciones tradicionales para estaciones requieren de inversiones en hardware y software para la red de la empresa (servidores de administración, repositorios, bases de datos), introducen puntos vulnerables en los que pueden producirse fallos y conllevan gastos recurrentes de mantenimiento y actualización. Una solución anti-malware SaaS, por el contrario, aloja toda la infraestructura de gestión en la empresa que ofrece el servicio. El ahorro a este respecto es mayor cuanto más distribuido esté el entorno a proteger (normalmente, cada ubicación a proteger en un entorno distri-

buido requiere de al menos un servidor en el modelo de protección tradicional). Si consideramos la implementación media de una solución anti-malware en una empresa de tamaño medio, el ahorro proporcionado por una solución SaaS podría alcanzar el 50% del coste total.

2. Segunda ventaja importante que ofrece una solución SaaS es que permite al canal ofrecer servicios de valor añadido a las empresas, que delegan la gestión de la seguridad a expertos. Esto permite al canal recuperar el beneficio que ha ido perdiendo en los últimos años debido al cada vez menor margen que obtiene sobre el hardware. Según AMI Partners, “Los Partners de Canal (CPs) especializados en vender a las pequeñas y medianas empresas, están aumentando sus esfuerzos para hacerse con la gran oportunidad que representan los servicios gestionados y de software como servicio (SaaS)”³.

3. Tercera ventaja es que ofrece al canal la posibilidad de ofrecer servicios de valor añadido reduciendo sus costes operativos, gracias a la gestión remota y centralizada de todos sus clientes, vía Internet. Permite, además, incrementar la calidad del servicio a través de herramientas que le faciliten la priorización de sus acciones y por tanto incrementar el ratio de fidelización de sus clientes.

3. AMI-Partners Press Release, July 16, 2008.



1.2 Las necesidades de las empresas que empujan la adopción del modelo combinado

Según Forrester, "La demanda en las pequeñas y medianas empresas, de los servicios gestionados de seguridad crecerá, motivado principalmente por la falta de recursos especializados (31%) y por la necesidad de reducir los costes (24%), así como la reducción de la complejidad (19%) y la necesidad de una cobertura 24x7 (19%)"⁴.

En esta sección detallamos cómo la satisfacción de estas necesidades, a través del modelo combinado de soluciones de seguridad SaaS y servicios gestionados, están empujando la adopción de este modelo:

- **Falta de recursos especializados.** Muchas organizaciones no disponen de recursos dedicados a la gestión IT. Las soluciones basadas en SaaS ofrecen un alto nivel de disponibilidad y fiabilidad del que no podrían beneficiarse de otra manera. A esto se une la posibilidad de delegar en terceros la gestión completa de los servicios que no son el centro del negocio. De esta forma, todos los recursos de la empresa están focalizados en las iniciativas estratégicas y de negocio orientadas al crecimiento de la empresa.

- **Presión presupuestaria.** Las empresas tienen que hacer frente a presiones en una gestión eficaz de los presupuestos, especialmente en la coyuntura económica actual. La combinación de las soluciones de seguridad para puesto de trabajo SaaS con la delegación de la gestión, es la oferta que las empresas están esperando. Por una parte, con las soluciones de seguridad SaaS, no es necesaria una inversión inicial y los costes son predecibles en función del crecimiento o decrecimiento del negocio. Por otra parte, la delegación de la gestión de los servicios, en MSP o proveedores de TI, evita la dedicación de recursos a procesos que no son claves para su negocio.
- **Adaptación a los cambios continuos en el negocio.** Los negocios son cada vez, y ahora más que nunca, dinámicos. Los procesos así como la respuesta a las demandas de estos procesos, especialmente desde el departamento de TI, tiene que ser flexibles para adaptarse a estos continuos cambios. Las soluciones de seguridad SaaS ofrecen esta flexibilidad que las pequeñas y medianas empresas demandan. Las soluciones SaaS permiten a los clientes añadir o reducir servicios según su crecimiento lo demande, sin incurrir en inversiones, ampliaciones de hardware o software adicional, ya que con las soluciones SaaS las empresas pagan por el uso del servicio.

4. Forrester. "The State Of SMB IT Security: 2008 To 2009". Diciembre 24, 2008.



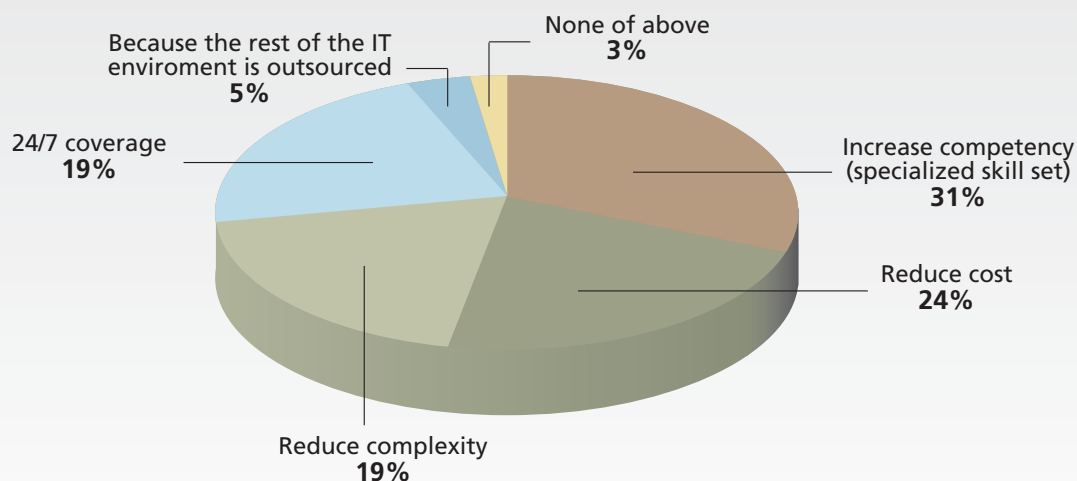
- **Adaptación a la complejidad en la gestión.** El modelo de trabajo tradicional, en el que todos los empleados se encontraban trabajando en grandes oficinas centralizadas, ha sido rápidamente sustituido por un modelo de equipos móviles y por empresas con alto grado de distribución. Los equipos móviles están formados por empleados en continua movilidad, trabajando de forma remota.

Sin embargo, las necesidades de seguridad siguen siendo críticas y cada vez más elevadas, teniendo en cuenta la dinámica del malware en la que nos encontramos.⁵ Esta situación añade complejidad a la gestión de la seguridad de

forma eficiente. Para resolver esta situación, las empresas se ven empujadas a adoptar soluciones de seguridad que permitan la gestión de la seguridad independientemente de la localización física, de forma centralizada, vía web. A través de Internet es posible el acceso a la información desde cualquier lugar, en cualquier momento, tanto por empleados internos o por subcontratados, sin importar su localización física.

Los MSPs exitosos, son capaces de entender estas necesidades y de ofrecer un servicio de calidad y confianza a estas empresas, permitiendo así alinear las soluciones de IT con los objetivos de negocio de sus clientes.

SMBs Adopt Managed Security Services for Added Competency and Cost Savings
What is your primary driver for using a managed security service provider (MSSP)?



Base: 685 North American and European SMB IT security sourcing and services decision-makers (percentages do not total 100 because of rounding)

Figura 2: Forrester. "The State Of SMB IT Security: 2008 To 2009", December 24, 2008. Las pequeñas y medianas empresas adoptan los servicios gestionados de seguridad para incrementar sus competencias y reducir costes.

5. Es un hecho sabido por todos los profesionales de la seguridad que hoy en día haya más ejemplares de malware infectando ordenadores que nunca. Los creadores de malware se han dado cuenta de que pueden ganar mucho dinero con la distribución de código malicioso. El cambio en cuanto a la motivación para la creación de malware, junto con el uso de técnicas avanzadas, ha originado un crecimiento exponencial de la cantidad de malware creado profesionalmente con fines delictivos y distribuidos para infectar a usuarios desprevenidos, sean usuarios domésticos o de empresa de cualquier sector, tamaño o ubicación geográfica (Panda Security. Whitepaper "Inteligencia Colectiva"). Como dato significativo de esta nueva dinámica de malware, indicaremos que en los primeros 8 meses de 2008, PandaLabs ya había detectado más ejemplares de malware que en todos los años de vida de Panda Security, con una media de 22.000 ejemplares recibidos al día (Informe Anual 2008 de PandaLabs: http://www.pandasecurity.com/resources/pro/01dw_Informe_Anual_Pandalabs_2008.pdf).



1.3 Empresas objetivo de la oferta del modelo combinado

Empresas de cualquier tamaño y sector están adoptando el modelo SaaS junto con los Servicios Gestionados ofrecidos por MSPs, como modelo de seguridad que mejor se adapta a sus necesidades.

Sin embargo, existen segmentos de mercado donde los MSP pueden penetrar con mayor facilidad y con un alto ratio de éxito, mediante ofertas combinadas de soluciones de seguridad SaaS y la gestión de servicios. Los dos factores claves que determinan la probabilidad de éxito en la oferta son: el tamaño de la empresa y la complejidad de sus necesidades.

- **Tamaño.** Uno de los mayores beneficios de las soluciones SaaS de seguridad en combinación con los servicios gestionados es la flexibilidad que éstos ofrecen a las empresas. Les permiten pasar de grandes inversiones iniciales de capital en hardware, software y despliegue, a costes recurrentes que implican una reducción significativa del coste total de propiedad de la solución.

Las soluciones de seguridad SaaS ofrecen a las empresas el beneficio de **poder delegar** por un lado, **en el proveedor de la solución**, la gestión de la plataforma, y por otro, **en el MSP** la gestión de la seguridad. No teniendo, por lo tanto, que incurrir en costes de mantenimiento y de gestión que de otra manera debería realizar la propia empresa, derivando recursos de la gestión de los procesos claves de la compañía a la gestión de la seguridad.

Son las empresas pequeñas y medianas las más propensas a la adopción de este modelo porque les permite acceder a nuevas capacidades sin tener que realizar un desembolso inicial, gozando así, de mayor competitividad en el mercado al liberar recursos y centrarse en su actividad de negocio.

- **Complejidad de las necesidades.** Las soluciones de seguridad SaaS permiten un despliegue rápido y fácil, aunque ofrecen un menor número de posibilidades de configuración de la seguridad y de la gestión que las soluciones ubicadas en casa del cliente.

Por lo tanto, una compañía que tiene necesidades estándar de seguridad es un buen candidato en apreciar los beneficios del modelo de seguridad basado en SaaS y los servicios gestionados ofrecidos por un proveedor de TI.

Teniendo en cuenta estos dos factores claves, como se ilustra en el siguiente gráfico, las empresas candidatas para este modelo son las pequeñas y medianas empresas con 500 o menos empleados que no disponen de recursos dedicados, tanto humanos como de hardware, y tienen necesidades no específicas de seguridad.

Las soluciones de seguridad SaaS, junto con la delegación de los servicios, están rápidamente transformando la elección o al menos la predisposición a adoptar este modelo, para afrontar su seguridad en las empresas.

Este cambio crea nuevas oportunidades para los proveedores de IT como usted, ya que le permite expandir su portafolio de servicios y generar ingresos recurrentes.



2. MSPs: La oportunidad de ampliación de la oferta de servicios

Los MSPs pueden aprovechar esta clara oportunidad de negocio ampliando su portafolio, incluyendo en él soluciones de seguridad SaaS y servicios gestionados ofrecidos a través de estas soluciones.

Esta oportunidad de negocio se crea a partir de que las soluciones SaaS permiten:

- Satisfacer las necesidades demandadas por las empresas.
- Incrementar los ingresos recurrentes.
- Ahorrar tiempo e incrementar la rentabilidad de los servicios.
- Mejorar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.
- Aumentar la eficacia operativa.
- Aumentar el ratio de fidelización de los clientes.



3. Ampliación de la oferta con Panda Cloud Office Protection

Panda Cloud Office Protection es una solución de seguridad para PCs, portátiles y servidores basada en **Software como Servicio (SaaS)**. El software como servicio permite a las empresas centrarse en su negocio, liberándose de las tareas de gestión y de los costes operativos vinculados a las soluciones tradicionales.

Panda Cloud Office Protection ofrece además a los partners de Panda Security una consola web para MSPs diseñada especialmente para la gestión centralizada de sus clientes, demostrando así el compromiso de Panda Security con los proveedores de servicio.

Esta consola permite a los partners de Panda Security gestionar de forma eficaz la seguridad de múltiples clientes, desde una única consola web, de forma remota, y sin necesidad de invertir en hardware o software adicional. De este modo, las pequeñas y medianas empresas, así como las caracterizadas por un alto nivel de distribución, pueden subcontratar la gestión de su seguridad con un partner de Panda Security (un MSP).

Además, permite a los Partners tener un mayor control de sus clientes, ya que puede monitorizar el estado de sus licencias, conocer cuántas están en uso, y saber exactamente cuándo tienen que renovarlas.

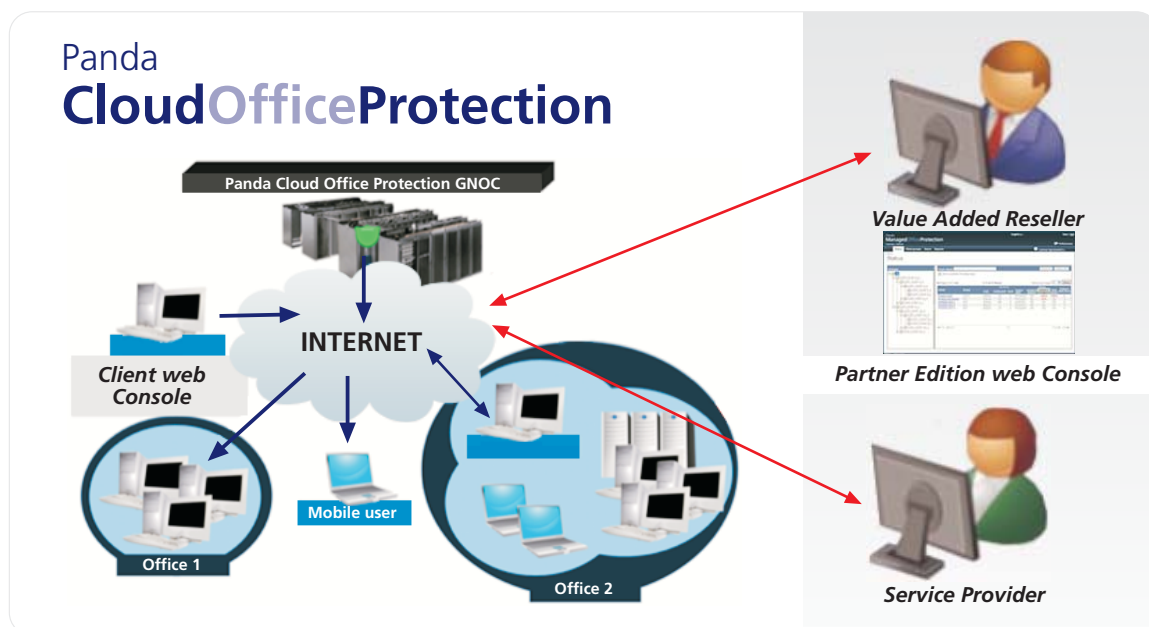


Figura 3: Panda Cloud Office Protection ofrece herramientas eficaces para los MSP que ofrecen servicios gestionados de seguridad.



Los **MSP** pueden aprovechar esta clara oportunidad de negocio mediante la **ampliación de su portafolio de soluciones y servicios** con Panda Cloud Office Protection.

Esta extensión de sus servicios gestionados es una gran oportunidad de negocio ya que permite:

3.1 Satisfacer las necesidades demandadas por las empresas

Atendiendo a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas expuestas anteriormente, la soluciones de seguridad SaaS satisfacen estas necesidades gracias a que:

1. Minimizan los costes operativos y éstos son además más predecibles.

- Sin necesidad de inversiones en infraestructura:
 - Servidores de administración.
 - Sistema operativo.
 - Licencias de software adicionales (ej. bases de datos).
 - Mantenimiento del servidor.
 - Dimensionamiento de la infraestructura ante el crecimiento de la empresa.
- Ahorro en tiempo sin necesidad de personal especializado:
 - Fácil de instalar (clic sobre URL).
 - Gestión remota a través de consola Web.
 - Actualizaciones del software y upgrades automatizadas, sin intervención de especialistas.

2. Eliminan la complejidad.

La consola web permite a los administradores instalar, gestionar y monitorizar fácilmente la protección en cualquier momento y desde cualquier lugar.

3. Siempre disponible.

El servicio está alojado en la infraestructura del proveedor. Éste es responsable de su gestión y mantenimiento, asegurando así su disponibilidad 24x7.

Es el proveedor, el que se hace responsable tanto de su gestión y monitorización constantemente, así como de la toma de acción en caso de que ocurran incidencias, con el fin de garantizar que el servicio esté siempre disponible.

4. Posibilita la delegación.

Permite la gestión de la seguridad en MSPs especializados y, por tanto, permite al cliente focalizarse en el desarrollo de su negocio.

3.2 Incrementar los ingresos recurrentes

Panda Cloud Office Protection puede reducir los costes operativos de seguridad a las empresas, de tal forma que el coste total de propiedad⁶ se reduzca hasta un 50%⁷, comparándolo con una solución de seguridad tradicional. Aparte de los costes iniciales de las licencias, el resto de los costes asociados al hardware y software adicional, despliegue, instalación, mantenimiento y gestión, que con las soluciones tradicionales las empresas deben afrontar, se reducen muy significativamente.

6. Wikipedia: "El coste total de propiedad" (proveniente del término anglosajón Total Cost of Ownership o TCO), es un método de cálculo diseñado para ayudar a los usuarios y a los gestores empresariales a determinar los costes directos e indirectos, así como los beneficios, relacionados con la compra de equipos o programas informáticos. El TCO ofrece un resumen final que refleja, no sólo el coste de la compra, sino aspectos del uso y mantenimiento. Esto incluye formación para el personal de soporte y para usuarios, el coste de operación, y de los equipos o trabajos de consultoría necesarios, etc.

7. Asumiendo una instalación de 50 puestos con 1 delegación.



PANDA CLOUD OFFICE PROTECTION

Simply... *Evolution*

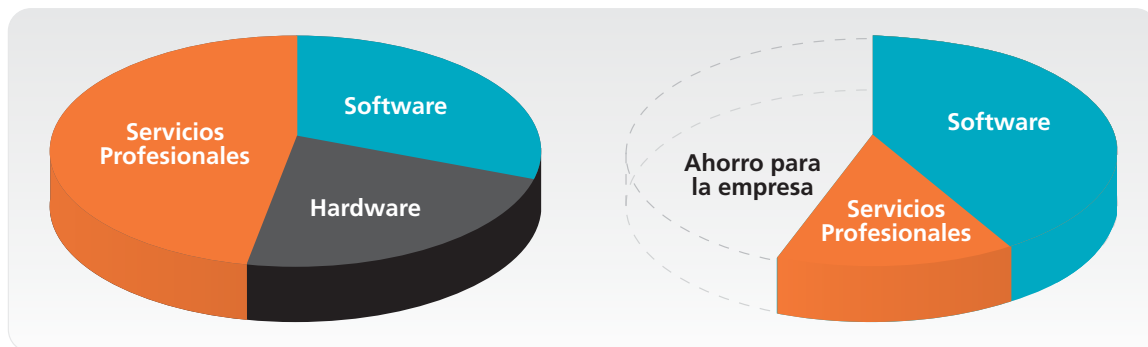


Figura 4: Ejemplo de la distribución de costes en una solución de seguridad tradicional. Una delegación – 50 puestos – 2 años. Coste total: 11K€

Figura 5: Ejemplo de la distribución de costes con Panda Cloud Office Protection. Una delegación – 50 puestos – 2 años. Coste total: 6,5K€. El total del ahorro para la empresa es de 4,5K€

Como ya hemos expuesto anteriormente, las empresas predispuestas a beneficiarse de las ventajas del modelo de soluciones de seguridad SaaS, tienden a complementar este modelo de entrega del software de seguridad con la delegación en MSP para la gestión del mismo. Por lo tanto, parte del ahorro en el coste total de propiedad que las soluciones SaaS proporcionan a la empresa, irán dedicadas a afrontar los costes de los servicios profesionales de estas empresas de gestión de la seguridad.

Los MSPs que ofrecen servicios profesionales y servicios de gestión de la seguridad, obtendrán un mayor margen en cada operación, proveniente de los márgenes de las licencias y de los servicios profesionales a los que se suman los márgenes del servicio de gestión de la seguridad. Este modelo que combina soluciones de seguridad SaaS con servicios de gestión de la seguridad sigue ofreciendo al cliente final:

- Un mayor ahorro que con las soluciones tradicionales.
- Una mayor gestión del riesgo de seguridad.
- Sin necesidad de reclutar nuevos especialistas en el departamento de TI, no dedicados a los procesos de negocio.
- Una mayor gestión presupuestaria, con costes controlados y recurrentes.
- Una solución global escalable según crezca su negocio.

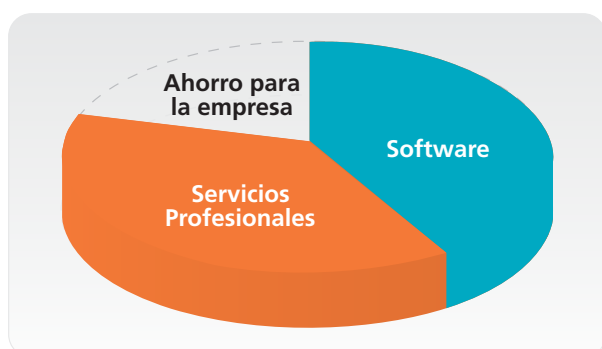


Figura 7: Ejemplo de la distribución de costes con Panda Cloud Office Protection y servicios de gestión ofrecidos por un MSP.



3.3 Ahorrar tiempo e incrementar la rentabilidad de los servicios

La rentabilidad de los servicios gestionados es directamente proporcional a la eficiencia en la gestión. Es necesaria una herramienta que permita monitorizar y controlar de forma remota y centralizada todos los clientes. De esta forma, se minimizan los esfuerzos aplicados en cada cliente, ya que el servicio se realiza de forma correcta, pero sin tener que estar constantemente viajando a las instalaciones del cliente, reduciéndose por tanto los costes operativos para el MSP.

La consola web para Service Provider de Panda Cloud Office Protection, permite no sólo monitorizar de forma centralizada los indicadores más significativos del estado de seguridad y suscripción de cada cliente, sino que permite acceder a la información de detalle del estado de cada instalación en cada cliente con un solo clic.

3.4 Mejorar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente

La consola de web de Service Provider de Panda Cloud Office Protection, le permite ser más proactivo en las operaciones diarias. Le será más fácil anticiparse en la detección de problemas y responder más rápidamente, antes de que el cliente esté afectado, podrá priorizar los problemas detectados, focalizándose primero en los más críticos, ya que la consola le ofrecerá una visión global de la situación de seguridad de todos sus clientes.



3.5 Aumentar la eficacia operativa

En el pasado, sin una solución de seguridad de puestos basada en SaaS, como es Panda Cloud Office Protection y su consola web para Service Providers, la monitorización de la seguridad de sus clientes requería unos 10 ó 15 minutos diarios por cliente. En ese tiempo, se controla la actividad de malware, se confirman las actualizaciones y el correcto estado de salud de las protecciones, así como la revisión del estado de las licencias. Con la consola web para Service Provider de Panda Cloud Office Protection, se permite la visualización de toda esta información, para todos los clientes, simultáneamente. En los mismos 10 ó 15 minutos, podrá atender a toda la base instalada de clientes. Según incrementa su negocio, la consola web para Service Provider le permite escalar mejor sus servicios gestionados, no siendo necesario incrementar proporcionalmente el tiempo dedicado.

La consola web para Service Provider - Partner Edition Console - permite a todos nuestros partners organizar sus clientes en una estructura de "N" niveles, en grupos según las necesidades existentes (por región, tamaño, reseller responsable, etc.). De esta forma, la consola web representa exactamente su propio modelo de negocio, impactando directamente en una mayor eficiencia en la gestión de su negocio.

Por ejemplo, puede organizar sus clientes por área geográfica, por reseller que gestiona un conjunto de clientes, etc, y crear para ellos un usuario de administración de la seguridad o bien de monitorización de ésta.

A través de este árbol organizativo, es posible identificar el estado de las licencias de sus clientes, tanto desde el punto de vista de licencias usadas como de tiempo restante hasta la expiración de éstas, permitiendo de este modo identificar rápidamente las acciones comerciales que son requeridas en cada momento.

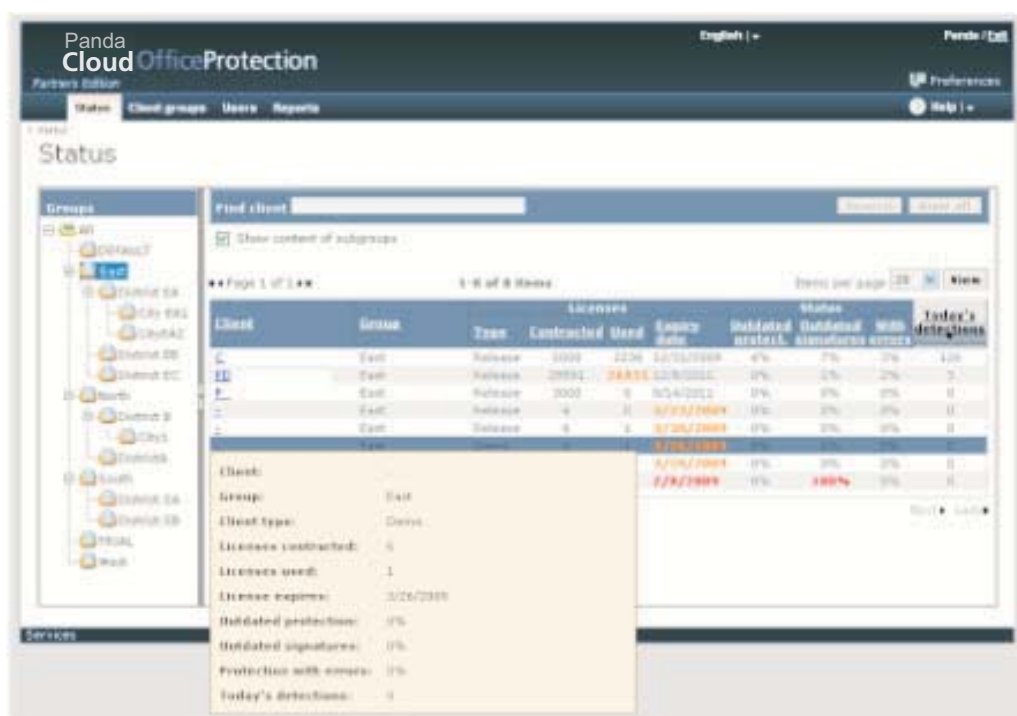


Figura 8: Panda Cloud Office Protection permite la gestión remota y centralizada de todos sus clientes a través de una única consola web.



3.6 Aumentar el ratio de fidelización de los clientes

Los proveedores de servicio podrán demostrar a sus clientes el valor añadido de los servicios contratados, sin necesidad de intervención manual, ya que el cliente podrá recibir periódicamente y, de forma automática, un informe ejecutivo de estado y/o de detección a su buzón. De esta manera, periódicamente demostramos a nuestros clientes la calidad del servicio contratado y la importancia de mantener la suscripción al mismo.

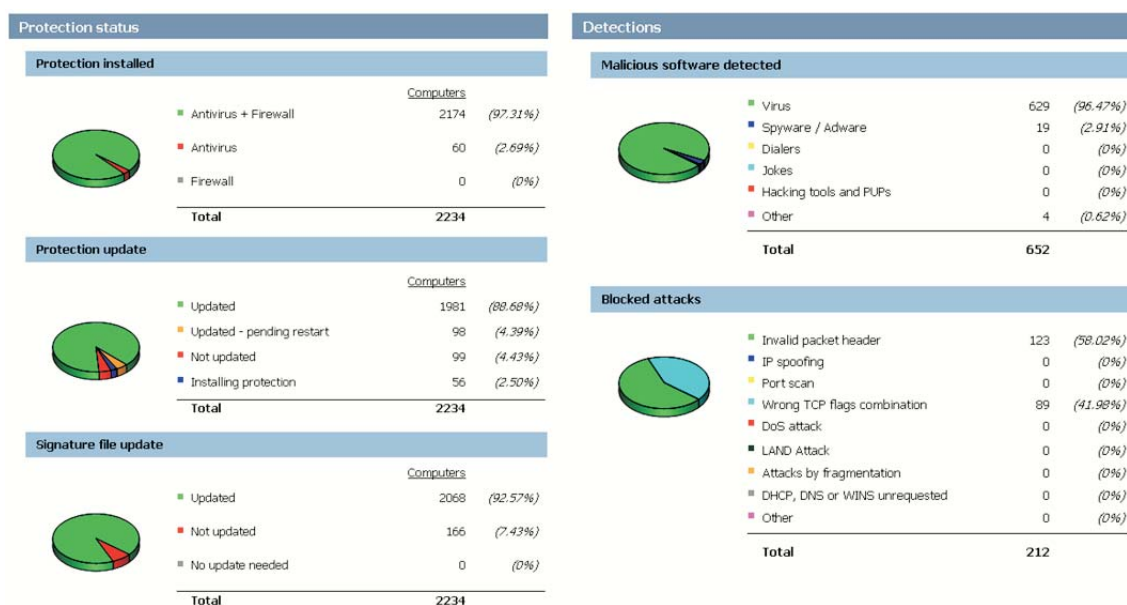


Figura 9: Panda Cloud Office Protection ofrece herramientas para el envío automático y periódico de informes que demuestran el valor añadido del MSP.



4. La comunidad de partners de Panda Security

Formar parte de la comunidad de partners de Panda Security le permitirá:

- Hacer más valiosa la alianza con Panda, gracias al soporte técnico y la formación.
- Construir soluciones complementarias a través de la asistencia al desarrollo, validación técnica, certificación y contenidos.
- Ofrecer soluciones al mercado gracias al reconocimiento de marca, acciones de marketing y programadas de generación de oportunidades.
- Vender más eficazmente, al disponer de las herramientas necesarias, y de la coordinación con la fuerza de ventas de Panda Security.

Algunas razones para formar parte de nuestra comunidad de partners:

- **Puede aumentar los ingresos y los márgenes de forma incremental.** Participando en el Panda Partner Program, su compañía tendrá la posibilidad de incrementar los ingresos y sus márgenes operativos, a medida que la relación comercial se afiance.
- **Nuestro modelo de negocio es sencillo y cooperativo.** Nuestra comunidad de Partners es un pilar fundamental en la estrategia de Panda Security.
- **Somos líderes en protección.** El nuevo modelo de seguridad desarrollado por Panda Security, basado en la Inteligencia Colectiva y el modelo SaaS, es el modo más simple y eficaz de proteger a nuestros clientes.
- **Somos líderes en tecnología.** Panda Security está en la vanguardia de la lucha contra las amenazas informáticas.
- **Ofrecemos soluciones para todas las necesidades.** En Panda Security cubrimos las necesidades de protección en las diferentes capas de la red corporativa, desde el puesto de trabajo hasta el perímetro, incluyendo una completa gama de servicios “desde la nube”.



PANDA CLOUD OFFICE PROTECTION

Simply... Evolution



- **Somos expertos en seguridad.** En Panda Security estamos especializados en seguridad. PandaLabs es uno de los mejores y más reconocidos laboratorios de la de industria, con una potente infraestructura de centros de datos para hacer frente a las avalanchas de malware.
- **Somos una multinacional con presencia global.** Panda Security es la cuarta empresa de seguridad informática a nivel mundial, tenemos una vocación de protección global, con oficinas en más de 50 países.

Si desea conocer cómo puede convertirse en un partner de Panda Security y aprovechar la gran oportunidad que los servicios gestionados, junto con Panda Cloud Office Protection le ofrecen, acceda a **www.pandasecurity.com/partners**.

PANDA SECURITY

902 24 36 54

www.pandasecurity.com

© Panda Security 2010. Todos los derechos reservados. 0610-WP-Servicios Gestionados



www.pandasecurity.com