



facebook



twitter



newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXIV N° 245 Enero 2018

0,01 Euros

Un año en el canal
2017

¿Cómo escribieron 2017
fabricantes y mayoristas
en el sector TIC?



Víctor Orive,
CEO de ADM Cloud & Services

ADM Cloud & Services nace para digitalizar al canal

ADM Cloud & Services está dando los primeros pasos en el mercado de la distribución con una propuesta totalmente digital. Esta nueva compañía, que nace de la combinación de ADM Tools y parte del equipo de Acrosnet, es un mayorista 100 % digital cuyo objetivo es digitalizar a todo el canal para que sea más competitivo, según señala Víctor Orive, CEO de ADM Cloud & Services.

ADM Cloud & Service

[Leer más...](#)

AOC y Philips quieren estar más cerca del canal

AOC y Philips son dos marcas de monitores que están destacando en el mercado español. Crecen por encima del mercado y aspiran a situarse en el primer puesto el mercado de pantallas. Agustín de los Frailes, country manager de AOC y Philips en Iberia, explica la estrategia que está siguiendo la compañía con las dos marcas para liderar el mercado que se basa en ofrecer la



Agustín de los Frailes,
country manager de AOC
y Philips en Iberia

AOC y Philips

[Leer más...](#)



Miguel del Moral,
director de distribución de APC by
Schneider Electric en España y Portugal

APC by Schneider Electric: la oportunidad del IoT en los tiempos del canal TI

Ya alcanza cualquier rincón. El IoT, agazapado en dispositivos de cualquier índole y condición, se convertirá en un fenómeno (si no lo ha hecho ya) que cambiará modelos de negocio y formas de entender la tecnología. Corporaciones como Schneider Electric, con una oferta tan distribuida como conectada, ya tienen claro que una gran parte de su negocio se escribirá en los

APC by Schneider Electric

[Leer más...](#)

El consumible remanufacturado reivindica su hueco en el mercado

No todo es consumible original en el mercado. Calculan las consultoras que el 30 % del segmento está ocupado por "otras" opciones entre las que se ubica el consumible remanufacturado. Armor es una marca que lucha por que este tipo de producto tenga un sello de calidad. "Respetamos patentes y hemos pasado todas las ISO que aseguran las capacidades de nuestros consumibles",

Armor

Leer más...



Miguel Parrado,
responsable de ventas
en Iberia de Armor



Alexis Brabant,
vicepresidente del sur, este y países
nórdicos de EMEA en Arrow ECS

Arrow galopa a doble dígito en el mercado español

"Siempre nos movemos en el equilibrio que proporciona la cosecha de las inversiones realizadas y las que haremos en el futuro". Alexis Brabant, vicepresidente del sur, este y países nórdicos de EMEA en Arrow ECS, desvela una de las claves que permite al mayorista el crecimiento de doble dígito que les ha acompañado en los últimos tiempos en España. Las otras, como no

Arrow

Leer más...

BlueStar mejora sus servicios para seguir creciendo

BlueStar ha seguido creciendo este año a un ritmo de dos dígitos gracias a su especialización y al buen comportamiento de los mercados verticales en los que se está focalizando. Su estrategia ha ido encaminada a conseguir que sus distribuidores accedan a nuevas oportunidades de negocio, como señala Laurent Berger, vicepresidente ejecutivo de ventas para Europa de BlueStar.

BlueStar

Leer más...



Laurent Berger,
vicepresidente ejecutivo de ventas
para Europa de BlueStar



José Ramón Sanz,
responsable de marketing
de producto de Brother

Brother logra la confianza del canal

Brother encara la recta final del año con optimismo. Su negocio de impresión sigue creciendo, está avanzando en el terreno de los escáneres y ha abierto una nueva división para la comercialización de soluciones con foco en los mercados verticales.

José Ramón Sanz, responsable de marketing de producto de Brother, explica que este año ha sido un buen año para su compañía en todas las líneas en las

Brother

[Leer más...](#)

“Somos un partner estratégico que asesora y acompaña a las empresas en la transformación digital”

El balance que hace Canon de 2017 es muy positivo. Tras cerrar 2016 con un crecimiento del 5 % en el negocio del canal, Fernando Álvarez Cascos, partner channel director de Canon España y Portugal, asegura que en 2017 la tendencia ha seguido siendo positiva. “La introducción de productos y



Fernando Álvarez Cascos,
partner channel director de
Canon España y Portugal

Canon

[Leer más...](#)



Mario García,
director general de Check Point
en España y Portugal

“Hemos dado un salto de calidad con el canal”

En 2017, la filial ibérica de Check Point ha seguido alzando su cifra de negocio y ha logrado doblar su número de clientes, algo que también hicieron en 2016. Mario García, director general de la compañía en España y Portugal, recuerda que la plantilla se ha incrementado (en España ya suman 40 personas) y explica la apuesta por la formación de los profesionales técnicos que la

Check Point

[Leer más...](#)

Citrix: desde la virtualización, a la red, a la nube y a la seguridad, de la mano del canal

Citrix es una de las compañías que ha extendido sus dominios mucho más allá de lo que marcaba la "clásica" virtualización. Y no solo ella: también lleva mucho tiempo embarcada en crecer más allá de los mercados grandes y medianos, acercando su propuesta a la pyme. 2016 fue un año en el que el trabajo con estas compañías fue positivo y, de acuerdo con Santiago

Citrix

Leer más...



Santiago Campuzano,
director general de Citrix
en España y Portugal



Antonio Navarro,
director general de D-Link
en España y Portugal

"Acabaremos el año creciendo entre el 12 y el 14 %"

Con un notable alto concluyó D-Link 2016 en el mercado ibérico consiguiendo un crecimiento que rondó el 7 %. En 2017 el negocio también marcha a un buen ritmo. Antonio Navarro, director general de la compañía en España y Portugal, analiza, sobre todo, la buena marcha del negocio en torno a la empresa. En el área corporativa, el impulso del mercado educativo, con el

D-Link

Leer más...

DMI ampliará su oferta para el segmento profesional

Este año ha sido fructífero para DMI. Ha mejorado su productividad gracias a la puesta en funcionamiento y la integración en su sistema de su nuevo silo para organizar sus pedidos. Ha cerrado nuevos acuerdos y ha intensificado el apoyo a sus tiendas MR Micro, según indica José Antonio Rodríguez, director comercial de DMI.

DMI

Leer más...



José Antonio Rodríguez,
director comercial de DMI



Isidro Velis,
jefe de producto de ekon

“Vamos a acortar el ciclo de innovación”

Ekon, la unidad de negocio de Unit4 para el mercado de la pyme, está afrontando la recta final del año con la tranquilidad de que el mercado sigue creciendo, gracias a la mejor evolución de la economía y los cambios legales como la implantación del Suministro Inmediato de Información (SII).

A lo largo de este año ha trabajado con su red de distribución para responder a todas las necesidades de sus clientes tanto si demandan la solución en la

ekon

[Leer más...](#)

Epson mantiene su apuesta por la inyección de tinta para el mercado profesional

Epson se está focalizando en la inyección de tinta para el mercado profesional. Un foco que le ha llevado a situarse en los primeros puestos de este mercado con una cuota cercana al 35%. “La inyección de tinta es la punta de lanza de la estrategia de negocio”, confirma Yolanda Ortega, reseller manager de Epson. Este año ha lanzado un nuevo modelo de impresora de 100 páginas por



Yolanda Ortega,
reseller manager de Epson

Epson

[Leer más...](#)



Carlos Tortosa,
director de desarrollo de negocio
de Eset

“La concienciación debe ser la principal herramienta en la defensa de las compañías”

No han cesado los ataques en este 2017 que consume sus últimos días. Unos ataques que van mucho más allá del mediático ransomware, mostrando un ramillete de variantes, tan rico como preocupante que van desde la denegación de servicio hasta el robo de datos pasando por la fuga de información. Carlos Tortosa, director de desarrollo de negocio de Eset, analiza

Eset

[Leer más...](#)

“Nuestro volumen no decrecerá pero priorizaremos las áreas en las que aportemos algo más al fabricante y al distribuidor”

Si el mercado recorre el cauce previsto, Esprinet concluirá ejercicio como líder del mercado mayorista en España, al igual que sucedió en 2016. José María García, country manager de Esprinet Ibérica y director general de Esprinet Portugal, hace un análisis reposado de lo que ha dado de sí el año. “En 2017

Esprinet

[Leer más...](#)



José María García,
country manager de Esprinet Ibérica y
director general de Esprinet Portugal

“Nuestra filosofía es la cercanía al partner”

Grenke ha afianzado su propuesta de renting tecnológico para el canal. Este año ha presentado numerosas novedades como un nuevo portal de partners y ha continuado avanzando en la simplificación de su oferta para que sus socios puedan formalizar los contratos de manera más sencilla y rápida. Ha presentado un contrato simplificado, que junto con el electrónico, está definiendo una nueva forma de trabajar. “Uno de cada tres contratos ya se

David Miñana,
área sales manager de Grenke

Grenke

[Leer más...](#)

El Grupo Cartronic sigue apostando por las soluciones y el valor

El Grupo Cartronic ha seguido creciendo durante este año, gracias a su estrategia basada en las soluciones y en su foco en mercados verticales. Esta línea de acción, como explica José Manuel Fernández, director de marketing y operaciones del Grupo, le ha permitido “alcanzar el presupuesto que habíamos fijado a principio del año”.

Grupo Cartronic

[Leer más...](#)



José Manuel Fernández,
director de marketing y operaciones
del Grupo Cartronic



Javier García Garzón,
director de canal de HP

“Ha sido un gran año en todas las áreas: clientes, canal y producto”

HP ha completado su segundo año como compañía independiente de la ahora desgajada HPE. Un ejercicio que Javier García Garzón, director de canal de HP, califica de fantástico en España. “Todavía me asombro de la capacidad de venta de esta compañía. Ha sido un gran ejercicio en todas las áreas: clientes, canal y producto”. Un año en el que se ha consolidado la renovación del

HP

Leer más...

“Las compras que ha realizado Ingram Micro nos han permitido llevar valor al mercado”

El año de Ingram Micro está siendo tremendamente positivo. Entre enero y septiembre el mayorista ha crecido por encima del 20 % en España. Alberto Pascual, director de Ingram Micro Madrid, espera que la tendencia se mantenga en la última recta del año. “Han sido claves las compras que hemos ido haciendo en los últimos años que nos han permitido ofrecer valor al



Alberto Pascual,
director de Ingram Micro Madrid

Ingram Micro

Leer más...



Patricia Núñez,
directora del canal comercial
de Lenovo

“Estamos generando demanda para poder crecer de manera conjunta con los distribuidores”

2017 ha estado lleno de novedades para Lenovo. A principios de año, la marca decidió crear un grupo, centrado en el centro de datos, independiente del área de los PCs, tabletas y dispositivos inteligentes (PCSD). Patricia Núñez, directora del canal comercial de la marca, asegura que la decisión era necesaria para “tener mayor agilidad, facilitar el negocio de los socios con equipos de trabajo

Lenovo

Leer más...

“El distribuidor debe incorporar el servicio con soluciones de más valor”

A doble dígito crece MCR. El mayorista remató 2016 con una facturación de 241 millones y el ritmo de 2017 lo marca el doble baremo. Pedro Quiroga, CEO del mayorista, reconoce que el segmento retail, en el que el peso del mayorista es menor, se ha comportado muy bien a lo largo de este ejercicio.

El negocio PC, en el que es un jugador muy visible, ha estado focalizado en los

MCR

[Leer más...](#)



Pedro Quiroga,
CEO de MCR

Netgear quiere ampliar su red de partners en 2018

Netgear cuenta con 2.000 partners activos y quiere seguir sumando nuevos socios a esta red, según indica Jordi García, ingeniero de sistemas de Netgear. Para lograrlo seguirá con la estrategia que ha desarrollado este año que le ha llevado a lanzar un producto nuevo cada cuatro días y a estrechar la relación con sus socios.



Jordi García,
ingeniero de sistemas de Netgear

Netgear

[Leer más...](#)

“En 2018 va a ser clave la concienciación de las empresas y del canal”

Tras un año 2017 repleto de ataques, todas las previsiones apuntan a que el panorama no cambiará de cara a 2018. “Las empresas sufren y sufrirán más ataques y cada vez más avanzados”, pronostica Alberto Tejero, director comercial de Panda Security. “El paradigma de la seguridad digital ha cambiado hasta tal punto que las fórmulas tradicionales de catalogación de

Panda Security

[Leer más...](#)



Alberto Tejero,
director comercial de Panda Security



Xavier Moreno,
marketing and sales operations
director Ricoh España y Portugal

“La colaboración empresarial se convertirá en una gran fuente de ingresos para Ricoh”

Definitivamente, Ricoh ha dejado de ser “solo” una empresa impresa. Nacida al amparo del área de la impresión, donde ha forjado un enorme poderío, la compañía ha ampliado las miras de su negocio hacia otros apartados TI que, hoy en día, son los que marcan su crecimiento. Xavier Moreno, marketing and sales operations director Ricoh España y Portugal, señala la colaboración

Ricoh

[Leer más...](#)

“El mercado profesional es un área estable que aporta un gran beneficio a la corporación”

El foco en la empresa marca el paso de Samsung desde hace años. Con una enorme presencia en el consumo, la compañía quería crecer en lo profesional y para ello se pusieron un objetivo: que el área de la empresa supusiera el 25 % del negocio en 2020. En España, el horizonte ya se ha cubierto. Carlos Gandara, channel & ODS B2B sales manager de Samsung, reconoce que se han alcanzado

Samsung

[Leer más...](#)



Carlos Gandara,
channel & ODS B2B
sales manager de Samsung

Los servicios gestionados de impresión: mucho más allá del coste por página

“Todo el canal sabe que debe ir hacia la dirección de los servicios de impresión gestionados y cambiar la venta transaccional a la contractual porque así lo está requiriendo el mercado”. Miguel Ángel Guisado, CEO de Save4Print, recoge el sentir del mercado y, después, apunta el reto: formar al canal y ayudarle a plasmar en su negocio esta exigencia. Con ese propósito nació hace más de un



Miguel Ángel Guisado,
CEO de Save4Print

Save4Print

[Leer más...](#)

“Debemos crecer en el número de clientes y en la cuota de mercado”

En su último año fiscal, cerrado el pasado mes de marzo, Sophos creció en España un 40 %; un ascenso muy por encima del que exhibió la corporación a nivel mundial que se cifró en un 20 %. La tendencia alcista ha continuado desde abril. En el primer trimestre la corporación creció casi un 23 % y en el segundo un 29 %. “Las previsiones de la corporación son crecer entre un 20 y

Sophos

[Leer más...](#)



Ricardo Maté,
director de Sophos Iberia



Marcos de Santiago,
director de gestión de productos para
Francia y sur de Europa de Synology

Synology lanzará un nuevo programa de canal en 2018

El año 2017 ha sido muy positivo para el negocio de Synology en el mercado español, según indica Marcos de Santiago, director de gestión de productos para Francia y sur de Europa de la compañía. Los resultados conseguidos avalan este balance. Ha logrado crecer más del 23 % hasta la primera mitad de 2017, su cuota de mercado en el terreno NAS se ha situado

Synology

[Leer más...](#)

“La fuerza de la marca Toshiba en el mercado español sigue siendo muy fuerte”

Focalizada desde el pasado año exclusivamente en el apartado profesional, Toshiba ha sido capaz de vender en España, entre enero y septiembre, 21.500 portátiles ultraligeros, que se identifican con los equipos que no pesan más de un kilogramo y medio. Su precio, entre 1.100 y 1.200 euros. Emilio Dumas, director de la compañía en Iberia, recuerda que la intención de la marca es

Toshiba

[Leer más...](#)



Emilio Dumas,
director de Toshiba en Iberia



Óscar Alcaraz,
country manager de Western Digital
para España y Portugal

“Western Digital ha pasado a ser un proveedor global de almacenamiento”

Finalizada la compra de Sandisk y completada la integración, Western Digital inaugura una etapa en la que exhibe una personalidad mucho más extensa. “Ya pensamos como una marca global en el mercado del almacenamiento. Antes teníamos una visión mucho más parcial y ahora contamos con dispositivos de almacenamiento para cualquier necesidad y usuario”, resalta

Western Digital

[Leer más...](#)

“Nuestra especialización aporta valor a los clientes que son los que nos hacen crecer”

2017 ha sido un año especial para Wolters Kluwer en España. La multinacional ha celebrado sus 30 años en nuestro país, con el negocio del software exhibiendo más de tres lustros. El cambio ha sido radical, con una transformación de la compañía. Sergio de Mingo, director comercial y de gestión de clientes, explica que se ha pasado de ser una empresa editorial,

Wolters Kluwer

[Leer más...](#)



Sergio de Mingo,
director comercial y de gestión
de clientes de Wolters Kluwer

Un año en el canal
2017