



facebook



twitter



newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXV N° 256 Enero 2019

0,01 Euros

¿Cómo escribieron
2018 fabricantes
y mayoristas
en el sector
TIC?



Un año en el canal
2018



“Estamos superando nuestros objetivos trimestre tras trimestre”



El foco, el trabajo en equipo y la innovación son los ejes estratégicos que están aupando a las marcas AOC y Philips a los primeros puestos del mercado español de monitores. Agustín de los Frailes, *country manager* de AOC y Philips para Iberia, se muestra satisfecho con los resultados obtenidos durante este ejercicio tanto por la respuesta del mercado como por la evolución del canal. “Estamos creciendo en las dos marcas y lo positivo es que es un [Leer más...](#)



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

El canal de APC by Schneider Electric mira hacia el edge



Miguel del Moral,
director de canal TI de
APC by Schneider Electric



“2018 ha sido el año del *edge computing*”. Miguel del Moral, director de canal TI de APC by Schneider Electric en España y Portugal, insiste en la proa hacia la que apunta el negocio de la compañía. “Y así será también en 2019 y en los siguientes años”. Sin perder de vista otros territorios, más tradicionales, como el desarrollo de los grandes y medianos centros de datos, o incluso, el área del *ecommerce*, la marca vislumbra que la mayor oportunidad [Leer más...](#)

“En 2019 conseguiremos un doble dígito de crecimiento”



Hace un par de años, Armor decidió apostar, con inversión y foco específico, por el mercado español para desarrollar su propuesta en torno al consumible remanufacturado. Su objetivo, nada sencillo, era reivindicar este consumible frente a las opciones originales. “Han sido dos años de arduo trabajo y hemos dado visibilidad a la marca OWA”, asegura Miguel Parrado, director de ventas de la marca en el mercado ibérico. Un tiempo [Leer más...](#)



Miguel Parrado,
responsable de ventas para Iberia
de Armor



Ignacio López Monje,
director regional de Iberia de **Arrow**

“Arrow seguirá creciendo e invirtiendo en formación porque es la base del negocio”



Tras el doble dígito de crecimiento de 2017 Arrow ha seguido creciendo en España en 2018. Ignacio López, director regional de la oficina ibérica desde el pasado mes de febrero, está convencido de que el mayorista mantendrá esta senda de crecimiento en 2019. “Seguiremos creciendo e invirtiendo en la formación que es la base del negocio”. Se trata de una labor que permite a los socios una especialización que les permita “construir un catálogo [Leer más...](#)

Brother continúa acompañando al canal



“El canal es clave para Brother”, recalca José Ramón Sanz, responsable de marketing de producto de Brother, a la hora de evaluar su relación con su red de distribución. Este hecho ha marcado su trayectoria durante este ejercicio. Un año en que la compañía se ha esforzado por asesorar y ayudar a sus distribuidores ante dos acontecimientos que han condicionado su actividad: la entrada en vigor del Reglamento General de Protección de Datos y de la nueva normativa del reciclaje del consumible. [Leer más...](#)



José Ramón Sanz,
responsable de marketing
de producto de **Brother**

“El canal ha sido el motor del crecimiento de Canon”



José Manuel Echánove,
director general de marketing de
Canon España



José Manuel Echánove, director de marketing global de Canon en España y Portugal, señala al canal como motor de crecimiento del negocio de la compañía. “En este 2018 ha crecido más que la venta directa; lo que ha permitido elevar su peso en la facturación, superando ya el 50 %”. Un canal que en los tres últimos años ha tenido como referencia el programa Partner Rider. Una iniciativa que Echánove asegura que ha tenido [Leer más...](#)



“Aunque el crecimiento de la seguridad es enorme, sigue existiendo mucha desprotección en las empresas”



La filial ibérica de Check Point está por encima de los objetivos de negocio que se marcaron a principios de año. “2018 ha ido muy bien”, asegura Mario García, director general de la compañía en España y Portugal. Ahora bien, puntualiza que aunque el crecimiento de la seguridad es enorme, sigue existiendo mucha desprotección ya que muchas empresas siguen [Leer más...](#)



Mario García,
director general de **Check Point**



Santiago Campuzano,
director general de **Citrix**
en España y Portugal

“Estamos ayudando a cambiar la manera en la que las personas trabajan”



Santiago Campuzano, director general de Citrix en España y Portugal, asegura que 2018 está siendo un año muy positivo para el segmento tecnológico. “Se ha consolidado el área *cloud* como un elemento más dentro de la transformación del puesto de trabajo y se ha incidido en la visión de que el departamento de recursos humanos es fundamental en la misma”. En el caso concreto de la compañía, Campuzano asegura que se encuentran [Leer más...](#)

“Vamos a acabar este año con buenos números, sentando las bases para 2019”



Aunque se quedó un poco por debajo de sus previsiones de ascenso, que se movían entre el 12 y el 14 %, D-Link cerró 2017 con crecimiento. Un ritmo que ha aumentado en este ejercicio. “Hemos recuperado lo que no terminó de funcionar en 2017 que fue, sobre todo, el área de consumo y el segmento de la empresa, donde en 2018 hemos obtenido mucho crecimiento en los segmentos de las pequeñas y medianas empresas”, explica [Leer más...](#)



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



Emilio Sánchez Clemente,
director general de **DMI Computer**

“2018 ha sido muy positivo por todo lo que hemos avanzado como compañía”



DMI es un mayorista veterano que lleva casi 30 en el mercado. Esta experiencia y su capacidad de adaptación le ha permitido mantenerse y seguir creciendo. En 2018 ha logrado crecer “por encima del 5%”, según indica Emilio Sánchez, gerente de DMI.

Este incremento ha sido fruto de las acciones que ha sembrado en los últimos años y del impulso que ha dado a actividad este año, siguiendo las [Leer más...](#)

“Vamos a intensificar nuestro soporte y atención al canal”



En crecimiento de doble dígito se mueve Eset en este 2018 que está a punto de concluir. Carlos Tortosa, director de grandes cuentas y de canal, reconoce que el año podía haber ido, incluso mejor, porque su desarrollo en la gran cuenta ha sido más corto que el deseado. “Hemos mantenido muy bien nuestro core de negocio en torno a la pyme”, analiza. Eset España se mantiene como el país con el índice de renovaciones más alto del mundo en [Leer más...](#)



Carlos Tortosa,
director de canal y grandes cuentas
de **Eset España**

“Gracias a nuestra estrategia estamos acabando el año con potencia, lo que nos permitirá mantener el liderazgo en España”



José María García,
country manager de **Esprinet Ibérica**



En perfecta sintonía con el discurrir del mercado mayorista en España que, según las previsiones de la consultora Context, concluirá 2018 con un crecimiento en torno al doble dígito, en Esprinet hacen un buen balance de 2018. La estrategia puesta en marcha el año pasado que, sin perder masa en la facturación, pretendía desarrollar aquellos negocios que más [Leer más...](#)



Grenke sigue mejorando su oferta para impulsar el *renting* en el canal



La filial española de Grenke, que abrió sus puertas en 2011, se ha convertido en un pilar de la estrategia global de la compañía, que este año ha celebrado su 40 aniversario. El mercado español es el quinto por importancia para la empresa. Y Grenke España está siendo un banco de pruebas para nuevas soluciones. "España ha contribuido al grupo llevando a cabo experiencias piloto que han sido luego desplegadas en otros [Leer más...](#)



Marco Frühauf,
consejero de Grenke España



Mario Agreda,
director general del Grupo Cartronic

El Grupo Cartronic encara el año 2019 con la intención de festejar su 30 aniversario



Especialización y foco en aportar valor son los dos ejes en los que está apoyando el Grupo Cartronic su actividad. Esta estrategia ha sido una constante a lo largo de su trayectoria, lo que le ha permitido mantenerse casi tres décadas en el mercado.

Este año, el previo a su treinta aniversario, "ha sido positivo", según indica Mario Agreda, director general de la compañía. [Leer más...](#)

2018: la reinención sigue teniendo premio en HP



36 meses después de su "reinención", HP sigue exhibiendo una enorme fortaleza. Concluido su año fiscal, el pasado mes de octubre, y tras un 2017 espectacular en España, Javier García Garzón, director de canal de HP, asegura que el crecimiento ha seguido acampando en el negocio del canal. "Ha sido un ejercicio muy bueno con dos partes diferenciadas; una primera, impresionante, con unos enormes crecimientos en todas las áreas; [Leer más...](#)



Javier García Garzón,
director de canal de HP



Carlos Delso,
director de marketing de la división
empresa de Huawei en España y Portugal

El canal marca el paso de la división de empresa de Huawei



Seis años marcan la trayectoria de la división de empresa de Huawei en España. Un periodo en el que el canal siempre ha sido pieza clave y que ha estado marcado por el crecimiento. En 2018 no ha variado ninguna de ambas variables. Carlos Delso, director de marketing de la división de Huawei empresas, asegura que el ascenso se ha mantenido. "Este año, además, el entorno ha sido favorable ya que hay otras empresas también han [Leer más...](#)

"Seguiremos dotando a nuestros clientes de un catálogo de servicios y un mayor valor añadido"



A punto de concluir 2018, el balance de negocio que hace Infortisa es positivo; manteniendo el propósito de alcanzar los 100 millones de euros.

Juanjo Contell, director general del mayorista, asegura que siempre es un reto fijarse un objetivo tan ambicioso. "Durante la primera mitad del año el crecimiento fue adecuado", explica; recordando que la estacionalidad del sector hace depender mucho los resultados de campañas como [Leer más...](#)



Juanjo Contell,
director general de Infortisa



“Somos optimistas para 2019. Ejecutaremos un plan de inversiones que nos permitirá seguir siendo un jugador importante en este mercado”



Tras su espectacular ascenso en 2017 del 28 %, la previsión de crecimiento en Ingram Micro en 2018 rondará el 6 o 7 %, muy en la línea con el ascenso del resto de competidores más cercanos en el ranking. “Hemos consolidado el crecimiento”, resume Jaime Soler, *vp executive director* del [Leer más...](#)



Jaime Soler,
vp & country chief executive
de **Ingram Micro** en Iberia



Norberto Mateos,
director general de **Intel**
en España y Portugal

Intel: a por otros 50 años



Intel ha celebrado en 2018 sus bodas de oro en el sector. Cinco décadas en las que se ha ido transformando, evolucionando desde su foco primigenio en el PC y el centro de datos, hasta ser un actor destacado en áreas como la inteligencia artificial, la conducción autónoma, el 5G, la realidad virtual o los drones.

Muchos hitos serían reseñables en este largo periodo. Norberto Mateos, director general de Intel en España y Portugal, señala la [Leer más...](#)

“En Lenovo tenemos obsesión por el canal: sabemos cómo trabajar con él y cómo nos puede ayudar”



Lenovo exhibe excelentes números en España en el mercado del PC. Unos números en los que el canal ejerce un enorme protagonismo (ya genera el 95 % de la facturación de la compañía en nuestro país). En el último año fiscal cerrado por la compañía, el pasado mes de marzo, el negocio relacionado con este dispositivo creció un 40 % en la zona ibérica. [Leer más...](#)



Patricia Núñez,
directora del canal comercial de
Lenovo en España y Portugal



Pedro Quiroga,
CEO de MCR

“Vamos a ser ambiciosos de cara a 2019 en el que queremos seguir creciendo”



MCR mantiene una excelente trayectoria en el mercado. Tras un 2017 muy bueno, el mayorista que tiene a Pedro Quiroga como CEO, crecerá este año un 15 %. “Nos encontramos en una fase ascendente y queremos seguir mejorando”, apunta. “Vamos a ser ambiciosos de cara a 2019 en el que queremos seguir creciendo”. No ha cesado en su dinamismo ya que a lo largo de 2018 ha incorporado a cerca de 15 nuevas marcas a su oferta. [Leer más...](#)

Flash, cloud e hiperconvergencia marcan el paso del canal de NetApp



El pasado mes de abril NetApp cerraba su año fiscal, con un crecimiento del 24 % en su negocio en España; muy por encima del 7 % que marcaba la corporación. Francisco Torres-Brizuela, director de canal, alianzas y proveedores de servicios en España y Portugal, asegura que en el primer semestre fiscal transcurrido, la compañía ha seguido creciendo, aunque no con tanta espectacularidad. “Hemos consolidado muchos clientes, [Leer más...](#)



Francisco Torres-Brizuela,
director de canal, alianzas y
proveedores de servicio de NetApp

Philips Professional Display Solutions confía en su canal para seguir creciendo



César Sanz,
responsable del negocio de Philips
Display Solutions para España y Portugal



Philips Professional Display Solutions ha crecido por encima de lo esperado este año, gracias al avance de la cartelería digital y al papel que está desempeñando el canal de distribución. César Sanz, responsable de Philips Professional Display Solutions en el mercado ibérico, confirma que “el crecimiento ha sido superior al esperado y el balance del año es positivo”. [Leer más...](#)



Movilidad, seguridad y productividad marcan el camino del canal de empresa de Samsung



A doble dígito ha crecido el canal en el área de empresa en Samsung en este 2018. Un ascenso que ni mucho menos es flor de un día ya que ha sido un hecho repetido en el último lustro. La marca presentaba el pasado mes de octubre sus resultados globales concernientes al año 2017 en España que arrojaban un crecimiento definitivo del 5,4 % en la facturación y [Leer más...](#)



Emilio Adeva,
channel & SI VAR sales manager
de Samsung



Miguel Ángel Guisado,
CEO de Save4Print

“Cualquier distribuidor que quiera apostar por el servicio gestionado de impresión puede usar la plataforma de Save4Print”



A pesar de que el desarrollo de los servicios gestionados marca el futuro del negocio del canal, todavía hay muchos distribuidores que exhiben grandes recelos en este apartado. Un panorama que, desde hace dos años, Save4Print pretende cambiar acercando al canal una potente plataforma de servicios gestionados, que acaba de estrenar su segunda versión, [Leer más...](#)

“Nuestra misión es seguir creciendo dos veces más que el mercado de la seguridad”



Crece el mercado de la seguridad y Sophos crece aún más. En su último año fiscal, concluido el pasado mes de marzo, la marca creció en España un 36 %, el triple del mercado. Ricardo Maté, director general de la marca en el territorio ibérico, reconoce que 2017 marcó un ejercicio excepcional. En lo que va de año desvela que siguen creciendo a un ritmo dos veces superior a lo que crece el mercado; una situación que esperan mantener en 2019. [Leer más...](#)



Ricardo Maté,
director general de Sophos
en el mercado ibérico



Borja Pérez,
country manager
de **Stormshield** Iberia

Stormshield reforzará su apuesta por el canal en 2019



Stormshield ha logrado crecer e introducirse en el ámbito de la seguridad industrial durante 2018. Al mismo tiempo, ha ido desarrollando su programa de canal y certificando a sus socios. Esta estrategia le ha permitido tener “un crecimiento importante”, según señala Borja Pérez, *country manager* de Stormshield en Iberia.

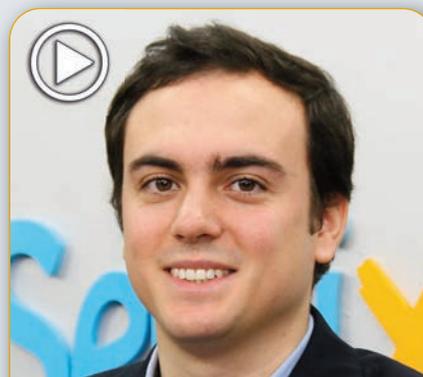
Este incremento se ha asentado en la evolución positiva del [Leer más...](#)

“Tenemos distribuidores de gran calidad que aportan valor añadido”



Synology lleva varios años enfocada a redefinir el concepto NAS y durante 2018 ha seguido avanzando en este terreno. Ha ampliado su oferta y estrechando la relación con su red de *partners* a través de un nuevo programa para fomentar la colaboración e impulsar el negocio conjunto.

“2018 ha sido muy positivo. Ha habido muchos momentos clave. En el segundo semestre llevamos un 20 % de crecimiento y en [Leer más...](#)



Álvaro González,
product manager de **Synology**
para España y Portugal

“Seguiremos primando la rentabilidad”



Emilio Dumas,
director de **Toshiba** Iberia



2018 ha sido un especial para Toshiba. A mitad de año anunciaba la adquisición de su unidad de PC por parte de Sharp; una operación que ha fraguado en que desde el pasado 1 de octubre Sharp es dueña del 80,1 % de las acciones del área de portátiles de Toshiba; quedando el restante 19,9 % en manos de la corporación Toshiba. El nombre bajo el que operará será Toshiba Client Solutions.

El hecho de que Sharp pertenezca a un gran conglomerado [Leer más...](#)



“Acabaremos 2018 creciendo entre el 8 y el 10 %”



TP-Link ha mantenido una trayectoria creciente en el mercado ibérico. Desde los 6 millones de euros que cosechó en 2012 hasta los casi 32 millones que se alcanzaron el pasado año. Una cifra, esta, que supuso un crecimiento de casi el 8 %. En 2018 Álvaro Ausín, director de canal de TP-Link en España, asegura que la filial acabará creciendo entre el 8 y el 10 %, lo que les permitirá moverse torno a los 34 o 35 millones de euros. “Hemos sustentado

[Leer más...](#)



Álvaro Ausín,
director de canal y SMB
de TP-Link en España



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

“Nos seguimos manteniendo en un modelo híbrido que es lo que nos está pidiendo el mercado”



La filial española de la división Tax&Accounting de Wolters Kluwer exhibe una trayectoria en la que casi ha conseguido doblar en la última década su facturación y en la que el crecimiento es continuo desde el último trimestre de 2013. En la primera parte de este año el crecimiento roza el doble dígito, muy por encima del ascenso que marca la compañía en Europa (un 5

[Leer más...](#)

