



facebook



twitter



newsbook.es

>> La revista del distribuidor informático

# Newsbook

Tai  
editorial

Año XXVI N° 267 Enero 2020

0,01 Euros



## ¿Cómo escribieron 2019 fabricantes y mayoristas en el sector TIC?



## AHORA confía en su red de *partners* para seguir creciendo en 2020



Ignacio Herrero, director general de AHORA, califica este año como “trepidante” para la compañía. Ha lanzado nuevos productos, reforzado su compromiso con su red de socios y dado nuevos pasos para su expansión internacional. Esta intensa actividad se enmarca dentro de su estrategia para escalar a las primeras posiciones del mercado del software de gestión, que se está en pleno proceso de transformación y [Leer más...](#)



## “Queremos seguir aportando valor al canal, con un foco especial en el *edge*”



2019 ha sido un año intenso para Schneider Electric en España. La división que aglutina el negocio TI de la marca, que también mutó su nombre a Secure Power, renovó su dirección en nuestro país con Pablo Ruiz Escribano como nuevo vicepresidente de este apartado en la zona ibérica y Ana Carolina Cardoso como la principal gestora del canal ibérico de APC by Schneider Electric. Unos cambios que, sin embargo, no han [Leer más...](#)

## “Hemos crecido en 2019 y el objetivo es seguir haciéndolo en 2020”



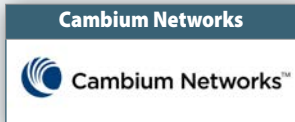
Recién premiado por Context como el mejor mayorista de valor en España, Iñaki López, director general de Arrow en España y Portugal, realiza un excelente balance de cómo está yendo 2019 para el mayorista. “Los números están siendo muy buenos, tanto en España como en Portugal”. Arrow se mantiene como el mayorista líder del mercado del valor en España, con un negocio que bascula en torno a tres pilares: el centro de [Leer más...](#)





**Javier Gómez,**  
director de Iberia y la zona del  
Mediterráneo de **Cambium Networks**

## “Ya somos un jugador importante en el entorno inalámbrico empresarial”



Ya ha ampliado su capacidad inalámbrica mucho más allá del área de los operadores, que señalaba, apenas hace 3 años, su casi exclusivo terreno de negocio. De la mano del canal de integradores y VAR tradicionales, Cambium Networks ha extendido su cobertura, logrando duplicar su negocio, lo que le ha erigido, según asegura Javier Gómez, director de Iberia y la zona del Mediterráneo, en un “jugador importante en el segmento de las [Leer más...](#)

## Cómo asegurarte de que tu oficina es un activo seguro



La información nunca había sido tan valiosa y tan fácil de obtener como ahora. Con el auge del trabajo flexible, impulsado por una mayor potencia de los dispositivos móviles, aumentan los riesgos asociados a la manipulación de datos sensibles. En el caso de las empresas, esto pone de manifiesto la importancia de facilitar un trabajo eficiente de los empleados en un entorno de dispositivos conectados con seguridad. [Leer más...](#)



**José Manuel Echánove,**  
country marketing director B2B  
de **Canon** en España y Portugal

## “Hay mucho por hacer en seguridad: muchas empresas se protegen con escudos de madera cuando los malos utilizan pistolas”



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



Check Point va a cerrar un buen año en España. La marca, dirigida por Mario García en el territorio ibérico, sigue poniendo máximo empeño en la consecución o recuperación de nuevos clientes. “Junto con el desarrollo de las nuevas tecnologías alrededor del puesto de trabajo, la movilidad o la nube, ha sido un apartado de mucho éxito en este 2019”, analiza. [Leer más...](#)

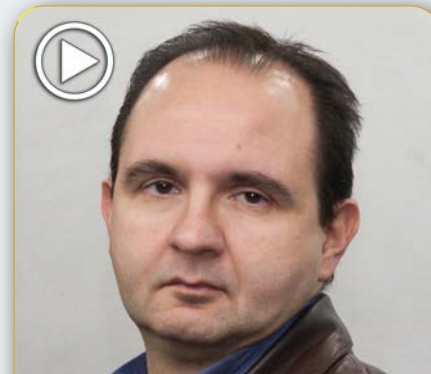




## “Nuestra propuesta de valor se adapta muy bien a la transformación del canal”



2019 está siendo un año muy positivo para Citrix. Junto a su tradicional foco en el puesto de trabajo, al que ha “dotado” de un componente inteligente diferenciador; ha sido clave el desarrollo del negocio en la nube, donde acompaña a las empresas en la adopción de modelos híbridos y en el que cuenta con fórmulas CSP, más pensadas para las pymes. Un ejercicio en el que su canal también ha seguido creciendo. “Debemos seguir [Leer más...](#)



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



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



## “Terminaremos el año creciendo en torno al 20 %”

“Está siendo un año espectacular para D-Link”. Antonio Navarro, director general de la marca en España y Portugal, prevé cerrar 2019 con un crecimiento en el negocio en torno a un 20 %. Un excelente guarismo para arrancar el año 2020 en el que la marca celebra sus 20 años de historia en España. La conmutación sigue siendo el pilar principal del negocio para la marca. Más del 60 % de la facturación se genera en torno a los conmutadores. [Leer más...](#)

## Adiós Toshiba, hola dynabook



Un año y medio después del anuncio de la compra del 80,1 % de Toshiba Client Solutions (TSC) por parte del grupo Sharp, ya opera en España dynabook, lo que abre una nueva etapa en la historia de la compañía. Emilio Dumas, director general de la marca en el mercado ibérico, asegura que el primer objetivo es extender el nombre en Europa y, por supuesto, en España. “Nuestros clientes más importantes ya saben perfectamente quiénes somos. De hecho, no están viendo grandes diferencias entre lo que había [Leer más...](#)

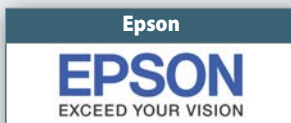


**Emilio Dumas,**  
director general de **dynabook**  
en España y Portugal



**Yolanda Ortega,**  
reseller channel manager  
de Epson Ibérica

## “Vamos a seguir apoyando a nuestra red de distribución”



“La inyección de tinta ha venido para quedarse”, así de contundente se muestra Yolanda Ortega, *reseller channel manager* de Epson Ibérica, al valorar el impacto de esta tecnología en el terreno empresarial y su evolución este año. La tecnología de inyección de tinta para la empresa sigue siendo el eje estratégico de Epson en el terreno de la impresión y una de sus principales vías de crecimiento. “En algunos segmentos del *business inkjet* Leer más...

## “En Eset estamos ayudando al canal a crecer”



El canal es pieza clave en el desarrollo de negocio de Eset. A lo largo de este año, la marca ha llevado a cabo cambios organizativos, con el objetivo de mejorar la comunicación con el canal, desarrollando un contacto mucho más directo. La marca ha captado a lo largo de este año más canal, con algunos distribuidores exhibiendo un tamaño importante.

En 2019 el proveedor firmó un acuerdo de distribución con Zaltor, Leer más...



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

## “Debemos seguir centrándonos en los servicios para seguir creciendo con fortaleza”



**José María García,**  
director general de Esprinet  
en España y Portugal



El liderazgo del segmento mayorista en España sigue en manos de Esprinet. Entre enero y septiembre, en el territorio ibérico sus ventas superaron los 913 millones de euros, lo que supone un incremento del 11 % en relación al pasado año, con un ascenso del 9 % en el tercer trimestre; lo que le otorga una cuota de mercado del 24 % (28 % si se analizara el mercado en valores de facturación bruta). “Tenemos una situación muy Leer más...



## “El crecimiento de Exclusive Networks ha venido marcado por la innovación y la disrupción”

Exclusive Networks



Exhibe Exclusive Networks un ritmo de crecimiento superior al que marca el negocio del mayorero en España. Carmen Muñoz, directora general del mayorista en España y Portugal, desvela que la filial se mueve en torno a un ascenso del 12 o 13 %. “Todas las líneas de negocio están creciendo”, asegura. “Sembramos, a lo largo del pasado año, con nuevas marcas para generar tracción en el mercado a través de la comercialización de [Leer más...](#)



**Carmen Muñoz,**  
directora general de Exclusive  
Networks en España y Portugal

## Grenke sigue apostando por el servicio cercano y local



**Marco Frühauf,**  
responsable del negocio  
de Grenke en España

Grenke



Grenke continúa creciendo gracias a su estrategia de servicio y a la apuesta por la digitalización que comenzó en 2015. Esta línea de trabajo ha hecho posible que el año 2019 esté siendo un año de “éxito y de mucho crecimiento” para la compañía, según resalta Marco Frühauf, responsable del negocio de Grenke en España. El *renting* tecnológico se está consolidando por el cambio de la sociedad hacia los modelos de pago por uso y por las [Leer más...](#)

## “En HP siempre hemos apostado por el talento y la diversidad”

HP



Javier García Garzón, director del canal de HP en España y Portugal, asegura que el negocio de la compañía ha concluido con un crecimiento de un dígito, en su año fiscal finalizado el pasado 31 de octubre. “Hemos crecido”, confirma. “Y lo hemos hecho en prácticamente todas las áreas en las que operamos”. 2019 ha sido, sin duda, un año intenso para HP. A nivel global, el pasado verano se conocía que Enrique Lores se convertía en CEO [Leer más...](#)



**Javier García Garzón,**  
director de canal de HP





**Juanjo Contell,**  
director general de Infortisa

## “Es posible mantener el crecimiento si nos adaptamos a las necesidades del canal”



Con un objetivo, ambicioso, de crecimiento en 2020 no inferior al 10 o 12%, Infortisa se prepara para cerrar un 2019 que ha exhibido, en su segundo tramo, un atractivo crecimiento. “La intención es consolidar la tendencia para cerrar el año positivamente sin abandonar el proceso de mejora continua que venimos acometiendo en los últimos tiempos”, relata Juanjo Contell, director general del mayorista.

[Leer más...](#)

## La diversificación tiene premio en Intel



Tras cumplir, el pasado año, 50 años de recorrido en el mercado, Intel ha proseguido en este 2019 con la estrategia de diversificación de negocio que le ha permitido elevar sus previsiones de facturación. Aunque las áreas no vinculadas con el PC ya generan más de la mitad de su negocio, la innovación en torno a él se ha mantenido a lo largo de este año con el lanzamiento de las nuevas generaciones de Intel Core. Los buenos resultados cosechados por Intel en el tercer trimestre, en los que la compañía consiguió una

[Leer más...](#)



**Javier Galiana,**  
director de retail de Intel en EMEA

## “Nuestra capacidad de reinventarnos y de empujar el cambio nos ha llevado al liderazgo a nivel mundial”



**Jaime Soler,**  
vp chief country executive de  
Ingram Micro en España y Portugal



En 2019 Ingram Micro ha cumplido cuatro décadas en el mercado del mayoreo. “La Ingram de ahora tiene poco que ver con la Ingram de hace 40 años”, recuerda Jaime Soler, vp y country manager de Ingram Micro en España y Portugal. “La capacidad que tenemos de reinventarnos y de empujar el cambio nos ha llevado al liderazgo a nivel mundial”, completa.

[Leer más...](#)



## “Somos una empresa de soluciones y servicios que ayuda a las empresas en su transformación digital”

Kyocera Document Solutions



“El mundo de la impresión está incluido dentro del ecosistema digital de las empresas”. Alfonso Pastor, director de marketing, comunicación y producto de Kyocera Document Solutions, defiende la plena vigencia que tiene la impresión en la transformación de todos los procesos de trabajo empresariales. “Al final, el modelo de impresión tiene que [Leer más...](#)



**Alfonso Pastor,**  
director de marketing,  
comunicación y producto de  
Kyocera Document Solutions España

## “Los portátiles representan el segmento en el que más estamos aportando al canal”



**Patricia Núñez,**  
directora del canal *commercial*  
de **Lenovo**

Lenovo

Exhibe buenos números Lenovo en este ejercicio. Para Patricia Núñez, directora del canal commercial, el objetivo prioritario en el desempeño con el canal era no abandonar el crecimiento de doble dígito con el que se cerró el año fiscal el pasado mes de marzo (un 34 %). “El crecimiento del negocio del canal ha seguido creciendo”, asegura. El área de los portátiles es clave de este ascenso. “Si miramos [Leer más...](#)

## Mast Storage: todo por el *backup*

Mast Storage



El crecimiento de las amenazas y la problemática alrededor de la dispersión de datos son los principales factores que han conducido a “recuperar” el concepto del tradicional backup, lo que permite que marcas como Mast Storage, volcadas desde hace más de dos décadas en este concepto, sigan gozando de la máxima visibilidad tecnológica. Centrada en acercar, siempre a través del canal, sus soluciones a la pyme, hace un par de años su alianza con Asigra le ha permitido dar un salto, enorme, en [Leer más...](#)



**Loreto Lojo,**  
directora de ventas de **Mast Storage**





**Pedro Quiroga,**  
CEO de MCR

## “Nuestro segmento tiene que ser punta de lanza para la economía”



MCR, que cumplirá en 2020 20 años de recorrido en el mercado español, ocupa el quinto lugar en el ranking de mayoristas en España, liderando el ranking de compañías españolas. Pedro Quiroga, CEO de MCR, hace un buen balance de este 2019 en el que espera seguir creciendo a doble dígito. “Concluimos 2018 con un crecimiento en torno al 17 % y en este 2019 esperamos cerrar con un ascenso cercano al 15 %”, desvela. “Se [Leer más...](#)

## Netgear impulsará la venta de switches para AV Pro



El año 2019 ha sido de transición para Netgear. No ha sufrido altibajos en sus ventas y ha mantenido la estabilidad, según confirma Daniel García, country manager de Netgear en España y Portugal. Su principal foco ha sido el mercado empresarial que representa el 75 % de su volumen de negocio, aunque ha avanzado en el mercado del consumo gracias a sus nuevos productos bajo el estándar de *wifi 6*. [Leer más...](#)



**Daniel García,**  
country manager de Netgear  
en España y Portugal

## NFON desarrollará su canal en 2020



**David Tajuelo,**  
director general de NFON Iberia



NFON ha abierto una nueva etapa en el mercado español en 2019 con la intención de posicionarse como el especialista de referencia en telefonía en la nube para la pyme. David Tajuelo se ha puesto al frente de la compañía en nuestro país con el objetivo de impulsar su estrategia de distribución. “Queremos crear un canal de distribución”, subraya el directivo como principal eje estratégico de cara al próximo ejercicio. Su foco estará en el desarrollo de una red de especialistas en este ámbito y en impulsar la venta de [Leer más...](#)



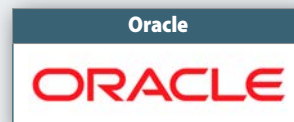
## “Contamos con un canal muy profesional y fiel, centrado en el desarrollo de negocio”



“Ya no somos una empresa solo de hiperconvergencia”. Tomás Juárez, director de canal de Nutanix en España y Portugal, resume la trayectoria, meteórica, que ha tenido la compañía en apenas unos años. “Estamos orientada a hacer invisibles las infraestructuras de TI y no solo las que están *on premise*, sino también los entornos *cloud*”. En España, la marca ha vivido un año y medio repleto de cambios. A mediados de 2018, [Leer más...](#)



## “Los socios más formados son los que más éxito tienen”



Más del 40 % del negocio total de Oracle en España se hace con partners. Un porcentaje que señala la importancia, cada vez mayor, que tiene el canal en el negocio de la compañía. “Los crecimientos están siendo espectaculares”, asegura Miguel Salgado, director de canal y de alianzas de la marca. “Son los *partners* los encargados de aportar el conocimiento del negocio a nuestros clientes”. [Leer más...](#)

## “Vamos a seguir enfocados en que el canal dé valor”



David Alonso, director del negocio B2B de Samsung, hace un buen balance del negocio de Samsung en el apartado profesional que ya sobrepasó el objetivo de generar, al menos, el 25 % de la facturación del gigante coreano en España. En el negocio de la movilidad, pilar básico de este entorno profesional, en 2019 se quería seguir insistiendo en la introducción de los teléfonos en la empresa, tanto con las gamas medias como con [Leer más...](#)





**Martín Trullas,**  
director de canal de **Sophos**

## “Vamos a intensificar la especialización del canal para que extraiga mayor rentabilidad a la oferta”



Martín Trullas, director de canal de Sophos, asegura que durante 2019 las amenazas “han sido mucho más complejas y más dirigidas”. A lo largo de este año, los laboratorios de Sophos han sido capaces de detectar, por ejemplo, el *malware* Matrix que atacaba escritorios remotos y exigía cantidades por encima de 50.000 dólares para liberarlos; el [Leer más...](#)

## El negocio profesional y el trabajo del canal aceleran el crecimiento de Synology



Synology ha seguido creciendo durante 2019 gracias a su foco en el segmento profesional y al trabajo de su red de socios. Los buenos resultados se han dado en todas sus líneas de producto, aunque en el terreno del NAS, que sigue siendo el núcleo de su negocio, ha avanzado al evolucionar la demanda hacia soluciones de alta gama. “La estrategia orientada hacia la parte B2B está haciendo efecto y vemos una mayor madurez en cuanto [Leer más...](#)



**Marcos de Santiago,**  
director de ventas de Francia,  
España y sur de Europa de **Synology**

## “Hemos seguido apostando por la especialización con una oferta completa”



**Diego Colón,**  
CEO de **Valorista**



10 años ha cumplido Valorista en el mercado del mayorista en España. Diego Colón, CEO del mayorista, considera que lo más relevante de esta década ha sido la consecución de un crecimiento sostenido, muy cualitativo. “Hemos consolidado una amplia cartera de clientes con un perfil profesional”, valora. “Clientes que ven al mayorista como el socio ideal que les aporta rentabilidad y todo el apoyo necesario para acometer cualquier [Leer más...](#)





## “Vertiv sigue apostando por el canal de distribución como una fuente de crecimiento”



El balance del año 2019 para Vertiv es positivo y uno de los factores que ha contribuido a este resultado es el trabajo que ha realizado con el canal de distribución. “Estamos muy satisfechos del trabajo y de los resultados de 2019. Se están cumpliendo los objetivos”, confirma Sergio Ferrer, director de canal de Vertiv. El lanzamiento del Vertiv Partner Programme, la pasada primavera, ha marcado este año desde el punto de vista del canal [Leer más...](#)



**Sergio Ferrer,**  
director de canal de Vertiv



**Sergio de Mingo,**  
director comercial & marketing digital  
de Wolters Kluwer

## Wolters Kluwer seguirá evolucionado a3innuva en 2020



El año 2019 será recordado en Wolters Kluwer como el del lanzamiento de su suite a3innuva, que engloba su propuesta de soluciones en la nube y marcará el futuro de la compañía. Sergio de Mingo, director comercial & marketing digital de Wolters Kluwer, confirma que este año ha sido “excelente” y ha servido para afianzar su posición en el segmento de la pyme, en el ámbito de los asesores y en el despacho profesional. [Leer más...](#)

## “Hay que dotar de una mayor profesionalidad al canal para que incorpore nuevos servicios y aplicaciones”



La impresión sigue gozando de plena vigencia en el mercado TIC: ha sabido incorporarse a los procesos de transformación digital para seguir siendo foco de negocio de compañías como Xerox que también han sabido actualizar su estrategia para dar respuesta a las exigencias digitales. Como señala David Alcaide, general manager de canal de Xerox, [Leer más...](#)



**David Alcaide,**  
general manager de canal  
de Xerox