





newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

Año XXVII Nº 278 Enero 2021

0,01 Euros



Los principales actores del sector TIC hacen balance de 2020





AHORA ha seguido creciendo en un año complicado y diferente



El balance del año para AHORA es positivo. "El crecimiento que esperábamos era mayor, pero hemos crecido en todo. En número de clientes, en

número de operaciones y en integrantes del canal", confirma Ignacio Herrero, director general de AHORA.

Su especialización en software de gestión, que ha sido un segmento que se ha comportado mejor que otros por el papel que juega en la Leer más...





lñaki López, director general de Arrow en España y Portugal

"Somos el vehículo para ayudar al canal a llevar a sus clientes al lugar en el que quieran estar"

Arrow

Arrow sigue liderando el mercado del valor en España. Iñaki López, director general del mayorista en España y Portugal, asegura que en estos meses

complicados se ha observado una aceleración en la transformación de las empresas en sus procesos digitales. "Lo que hubiera llevado entre 3 y 5 años, se ha hecho en unas pocas semanas".

En cuanto al papel que ha jugado la compañía en estos momentos Leer más...

"Hemos ayudado al canal a capturar este momentum digital"



El consumo de cloud se ha disparado en este complicado 2020. Y así se espera que continúe: según la consultora IDC se prevé un crecimiento

medio anual de más del 17 % en los próximos años. Además, el porcentaje de empresas que cuenta con más de un proveedor de cloud alcanza ya el 40 %. Unos datos que, para compañías como Arsys, pintan un excelente horizonte de negocio. En España, el proveedor ha cerrado un buen año, con un Leer más...









Cómo afrontar los grandes retos tecnológicos en el sector de la impresión



La tecnología, en todo su ser, ha sido protagonista indiscutible en 2020. La mayoría de acciones tecnológicas previstas en todos los ámbitos,

además de en lo personal y profesional, ha evolucionado a la velocidad de la luz para dar resultados digitales precisos en tiempos de la covid-19.

Teletrabajo, videoconferencias o los eventos online, entre otros, han tomado las riendas de este año atípico, por lo que pasamos de vivir en un Leer más...

"Los partners se han visto favorecidos del crecimiento de Check Point"



Reconoce, con prudencia, Mario García, director general de Check Point de España y Portugal, que la compañía va a cerrar el año en España con un

crecimiento por encima de las previsiones fijadas. "Y eso que el objetivo era muy ambicioso", desvela. "Los partners, al ser nuestras ventas en su totalidad canalizadas a través de ellos, se han visto favorecidos por ello".

Mario García asegura que el complicado panorama que han vivido Leer más...





"Hay que ofrecer a las empresas un puesto de trabajo completo"



Los despliegues vinculados con la transformación del puesto de trabajo y la habilitación de escritorios remotos ha sido una de las áreas que

más desarrollo ha tenido en este complicado 2020. Citrix, con su propuesta tecnológica alrededor de un espacio de trabajo inteligente, ha sido una de las empresas que más vocación de servicio ha desarrollado. "Más que pensar en el negocio, me quedo con la reflexión de cómo hemos podido Leer más...





"D-Link ha aportado su granito de arena para que las empresas hayan mantenido su actividad"



Recuerda Antonio Navarro, director general de D-Link en España y Portugal, lo afortunado que ha sido el segmento tecnológico en este año tan

complicado. "Ha seguido habiendo una oportunidad de negocio y hemos tenido el privilegio de dotar de tecnología a las empresas para que hayan podido mantener su continuidad de negocio". Una situación Leer más...





"Hemos mantenido una comunicación activa con el canal para mitigar una situación complicada"



2020 ha dibujado un escenario muy diferente al que todos esperábamos. La pandemia trajo el confinamiento y el teletrabajo, una modalidad

laboral para la que España no estaba preparada. Con este panorama de incertidumbre las empresas se vieron obligadas a acelerar su digitalización. Algo, que como reconoce Carlos Tortosa, director de canal y grandes Leer más...

"Hemos creado un equipo que ha afrontado, con agilidad, los cambios del mercado"



Trabajo y cercanía al cliente. Es el dueto que señala José María García, director general de Esprinet Ibérica, como el pilar fundamental que asienta la

posición de liderazgo que exhibe el mayorista en España. "Se ha logrado generar un equipo que ha sabido afrontar, con agilidad, los cambios que se han producido en el mercado". Un mayorista que en este 2020 ha cumplido 20 años, a nivel global, y 15 en España, tras las ya lejanas compras de Leer más...









"Espero que la seguridad siga siendo una punta de lanza en el mercado"



El papel protagonista que ha tenido la seguridad en las inversiones de las empresas ha sido la clave de los buenos resultados obtenidos por Exclusive

Networks en este ejercicio. Carmen Muñoz, directora general del mayorista en España y Portugal, desvela que el nivel de crecimiento de la filial se acerca al 30 %. "Se trata de un crecimiento sostenido y que incluye a todas las áreas de seguridad en la que estamos trabajando".

Leer más...

"En los momentos más complicados es cuando se demuestra el compromiso con los distribuidores"



En este año tan complicado, los actores tecnológicos reconocen su papel privilegiado. HP no es una excepción. "Hemos tenido la suerte de

seguir abiertos, de poder trabajar y, por tanto, de mantener la actividad", recuerda Javier García Garzón, director de canal de HP. Una situación que le ha dado la oportunidad al fabricante de estar muy próximo al canal.





"El equipo de Ingram Micro ha rendido al 200 % en este 2020"



Jaime Soler, vicepresidente y country manager de Ingram Micro en España y Portugal, hace un análisis, sosegado, de lo que ha pasado en este

difícil año en el que los mayoristas han jugado un papel clave de apoyo al canal. "Desde un primer momento entendimos que debíamos servir las necesidades de la sociedad y respondimos". En el caso de Ingram Micro, Soler asegura que el equipo hizo un esfuerzo ímprobo. "Entendió la Leer más...





"Lenovo mantiene un excelente posicionamiento en el canal"



Patricia Núñez, directora del canal comercial de Lenovo, defiende el enorme trabajo que han desplegado con los distribuidores en estos

complicados meses, lo que les ha permitido ser el fabricante número uno en el conjunto del PC profesional (PC de sobremesa, portátiles y estaciones de trabajo) entre enero y septiembre en el canal, con una cuota del 37,5 %. "Es un hito para Lenovo", valora.





"Es fundamental adaptarnos a los cambios del mercado y a las nuevas necesidades de los clientes"



2020 ha sido un año muy especial para MCR. El mayorista ha empezado a celebrar sus 20 años en el segmento mayorista, manteniéndose como

líder en el ranking de mayoristas de capital nacional. Una celebración que ha ido acompañada del estreno de nuevas instalaciones y una nueva imagen corporativa.

Leer más...

"El almacenamiento y la gestión de los datos han sido claves para mantener la actividad de las empresas"



Francisco Torres-Brizuela, director de canal, alianzas y cloud de NetApp en España, desgrana qué ha dado de sí este complicado 2020 en el

que, extrayendo alguna nota positiva, se ha producido una aceleración de la tan famosa y mentada transformación digital. "Ha acelerado proyectos que estaban en marcha y que, por la expansión de la pandemia, han Leer más...









NFON sigue creciendo a buen ritmo

A pesar de los altibajos del mercado durante 2020, NFON encara el futuro con



optimismo por los buenos resultados obtenidos. "Seguimos creciendo a buen ritmo", resalta David Tajuelo, director general de NFON Iberia. Este

incremento fue especialmente significativo en el primer trimestre de 2020. "Fue el mejor trimestre de toda la historia de la compañía y de NFON Iberia", confirma Tajuelo.

Los buenos resultados en el arranque del año y el auge de las Leer más...

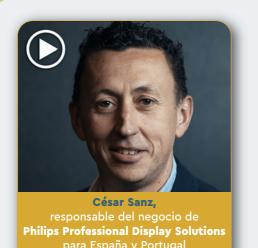
"Tenemos partners en España que están a la vanguardia del canal en Europa"



Hace un año Oracle dio un poderoso impulso a su Oracle Partner Network (OPN), el programa que vertebra su estrategia de canal, con una

orientación, aún mayor en el camino hacia la nube. Javier Torres, vicepresident, alliances & channels and ISV de EMEA de Oracle, asegura que el balance es muy positivo. Oracle cuenta con 6.500 partners en EMEA (280 en España). "Es una iniciativa muy orientada al cliente y diseñada para que los Leer más...





"Nuestro producto ha tenido que adecuarse a las nuevas necesidades"

Philips Professional Display Solutions

PHILIPS

César Sanz, responsable del negocio de Philips Professional Display Solutions para España y Portugal, reconoce que este año ha sido muy

atípico y divide su actividad en tres fases: la anterior al estallido de la crisis de la pandemia de la covid-19 en la que ha cosechó resultados positivos, la fase de ralentización del negocio que coincidió con el confinamiento y de la reactivación cuando se retomó la actividad general con la llegada Leer más...





"La movilidad se ha convertido en la tecnología clave"

SAMSUNG

El despliegue de las tecnologías vinculadas con el trabajo en remoto ha permitido el crecimiento de todo lo que tiene que ver con la movilidad. David

Alonso, director del área B2B de Samsung, asegura que, tras la urgencia de los primeros meses de asegurar la continuidad de la actividad, ahora se están poniendo en marcha más proyectos, seguramente de mayor valor. Sin embargo, puntualiza que lo que hemos estado haciendo hasta Leer más...





"Ya no basta con el despliegue de potentes soluciones; en la seguridad, los diferentes componentes deben hablar entre sí"

Sophos SOPHOS

Tras un buen cierre de año fiscal, el pasado 31 de marzo, con crecimientos sólidos en todos los mercados en los que opera, Sophos cerró su

primer semestre fiscal con un crecimiento cercano al 24 % en Iberia. Ricardo Maté, máximo responsable del negocio ibérico de la marca, repasa qué ha dado de sí este complicado año. El trabajo con su comunidad de Leer más...

Synology mantiene su fortaleza en el terreno del NAS



Synology ha logrado mantener su posición en el mercado del almacenamiento, gracias a su fortaleza en el terreno del NAS y su capacidad para

adaptarse a la incertidumbre y las dificultades que ha presentado el mercado durante este año como fruto de la pandemia de la covid-19. Beatriz Sáez, product manager de Synology en España y Portugal, señala que, aunque sus objetivos para este año no variaron, el reto ha sido "adaptarse a la Leer más...









"Las cifras de ventas de Omada se han duplicado este año"



"El mercado de las redes se ha comportado muy bien", confirma Álvaro Ausín, director de ventas y de canal de TP-Link. Este buen comportamiento se

ha sustentando en el auge del teletrabajo, que impulsó el crecimiento de las soluciones de consumo y obligó a variar los planes iniciales de la compañía que estaban centrados en el terreno de la empresa.

A pesar de este cambio, su capacidad de fabricación le permitió Leer más...

"Con el canal que tenemos estamos preparados para ganar"



Refuerzo y apoyo al canal. En este complicado ejercicio, Vertiv ha seguido poniendo todo su empeño en intensificar el trabajo con su red de

partners. La columna que vertebra su estrategia, Vertiv Partner Program, ya suma 800 compañías. Siempre en movimiento, Miguel del Moral, director del canal Tl, aventura que en 2021 Vertiv seguirá ajustando su estrategia y sus iniciativas para adaptarse mejor a las necesidades de los partners. Leer más...





"WatchGuard quiere ser la compañía de seguridad de referencia en la península ibérica"

WatchGuard

El pasado mes de marzo WatchGuard anunciaba la compra de Panda Security, que se hizo efectiva en el mes de junio. Carlos Vieira, *country manager* de

WatchGuard en España y Portugal, explica que llevaban mucho tiempo buscando una compañía que contara con una potente oferta en el entorno del endpoint; un complemento perfecto para el negocio de Leer más...





"a3innuva es la gran apuesta de futuro de Wolters Kluwer"



El software de gestión ha sufrido menos que otros sectores el impacto de la pandemia por el auge del teletrabajo y el crecimiento de las soluciones

de gestión online. "El sector del software de gestión ha mantenido el tipo y todo lo relacionado con la comunicación empresarial y la movilidad ha tenido un crecimiento directo sustancial", indica Sergio de Mingo, sales & digital marketing director de Wolters Kluwer.





Newsbook =

¿Sigues la página de Newsbook en LinkedIn?

Si no es así, ¿a qué esperas?



Seguirnos en LinkedIn te permitirá estar al día de todo lo que sucede en el canal de distribución. ¡No te lo puedes perder!

linkedin.com/company/newsbook | newsbook.es | taieditorial.es