



facebook



twitter



newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXVIII N° 289 Enero 2022

0,01 Euros



**Un año en el canal en 2021:
el balance de los
fabricantes y mayoristas**



“La ciberseguridad es la llave para abrir la digitalización de España”



El pasado mes de febrero marcaba el pistoletazo de salida de ALSO Cloud Spain, la filial del potente grupo mayorista en España. Una apertura que señalaba un paso más en la estrategia de expansión de la compañía suiza. Montserrat Peidró lidera la estrategia y se muestra muy satisfecha de estos primeros meses. “En España hay mucho mercado que desarrollar en el mercado de la nube”, asegura.

[Leer más...](#)



Montserrat Peidró,
directora general de
ALSO Cloud Spain



Ana Carolina Cardoso,
directora del canal de
APC by Schneider Electric

“Si un partner quiere diferenciarse y aumentar su rentabilidad, debe desarrollar el área del software y los servicios”



2020 fue un año muy bueno para el negocio que genera el canal de APC by Schneider Electric, consiguiendo ganar cuota de mercado en España. En este 2021, la trayectoria ha continuado, con un buen crecimiento. “Hubo una aceleración de los procesos de digitalización y de adopción de nuevas herramientas y de modalidades de servicios; lo que nos ha

[Leer más...](#)

“El canal está construyendo, cada vez, más servicios globales para sus clientes finales”



El desarrollo del área del valor señala el corazón de negocio de Arrow. Un negocio asentado en tres poderosos pilares (centro de datos, seguridad y nube) y que, ahora más que nunca, enfila hacia los servicios. Iñaki López, director general de Arrow en España y Portugal, observa una tendencia, imparable, hacia la construcción de servicios por parte del canal. “Lo está demandando el cliente ya que si la tecnología está basada en el

[Leer más...](#)



Iñaki López,
director general de Arrow
en España y Portugal



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

“Hay que contar con *partners*, formados, capaces de ejecutar los proyectos en los clientes”



Asegura Mario García, director general de Check Point Software en España y Portugal, que el año está yendo bien para la marca en el territorio ibérico. Un ejercicio en el que el canal sigue siendo fundamental. El fabricante anunció, a principios de año, novedades e incentivos por la comercialización de tecnologías como Check Point CloudGuard y Check Point Harmony. También nuevas certificaciones en servicios profesionales y [Leer más...](#)

“Nos hemos seguido esforzando en estar cerca del *partner* para cualquier necesidad”



D-Link ha seguido creciendo en 2021, a pesar de los problemas derivados de la escasez de *chips* y de material. Antonio Navarro, director general de D-Link en España y Portugal, confirma que su crecimiento este año ha estado cerca del 6 %. Este incremento ha sido posible por el buen comportamiento del negocio del área profesional que acapara el 75 % de su facturación, por el trabajo realizado con sus mayoristas para garantizar el suministro [Leer más...](#)



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



José Antonio Rodríguez,
director de negocio de **DMI**

“Nuestra obsesión durante 2021 ha sido cerrar acuerdos con distintas marcas para satisfacer las necesidades de los clientes”



DMI Computer ha desarrollado durante 2021 una estrategia basada en aportar nuevas soluciones a sus clientes para que fueran capaces de desarrollar sus proyectos, según indica José Antonio Rodríguez, director de negocio del mayorista. Esta línea de trabajo ha tenido especial repercusión en su división dedicada al segmento profesional, DMI Pro, uno de los motores de [Leer más...](#)



“La ciberseguridad es pieza fundamental en las estrategias de negocio de las empresas”

Exclusive Network



El papel protagonista que ha tenido la seguridad en las inversiones de las empresas ha sido clave en los buenos resultados obtenidos por Exclusive Networks en este ejercicio. “Hemos tenido unos ratios de crecimiento por encima de los que preveíamos y muy alineados con los crecimientos que tuvimos en el 2020”, desvela Carmen Muñoz, directora general de Exclusive Networks en España y Portugal. “Hay muchos *drivers* que están [Leer más...](#)”



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

“Es clave la profesionalización del canal de ESET”



Carlos Gómez,
responsable de canal de **ESET España**

ESET



Hace Carlos Gómez, responsable de canal de ESET España, un buen balance del negocio de la marca en este 2021. “Ha crecido la concienciación de las empresas y se sigue observando una mayor inversión en seguridad”. Un negocio en el que la pyme sigue señalando el ADN de ESET. Gómez explica que el impacto que generó la pandemia en las pequeñas y medianas empresas españolas ha ido atenuándose a lo largo de este ejercicio, lo que ha permitido que el ratio de renovaciones de sus soluciones en estas empresas “siga [Leer más...](#)”

“El cumplimiento de nuestros objetivos, siempre ambiciosos, se sostiene en la cercanía con los clientes”

Esprinet



Esprinet Ibérica genera el 40 % del beneficio y de la facturación del grupo Esprinet. En los nueve primeros meses ha crecido un 7 %, lo que permitirá, según las previsiones que maneja la multinacional, acabar el año en torno a los 1.700 millones de euros. José María García, director general de Esprinet Ibérica, analiza el mapa de negocios, señalando el crecimiento, enorme, que [Leer más...](#)”



José María García,
director general de **Esprinet Ibérica**



Marco Frühauf,
responsable del negocio de
Grenke en España

“El mercado del *renting* tecnológico demanda un contrato integral que incluya los servicios”



El balance del año 2021 para el mercado del *renting* tecnológico ha sido positivo, según indica Marco Frühauf, responsable de Grenke en España. En la actualidad, las empresas están demandando más que el puro alquiler de los equipos, lo que está propiciando la recuperación del mercado tras un complicado 2020. “Estamos creciendo por encima de la cifra del año 2019”, confirma el directivo.

[Leer más...](#)

HP: cinco décadas al lado del canal en España



2021 está siendo un año muy especial para HP ya que la multinacional cumple cinco décadas en España. Un periodo de tiempo en el que Javier García Garzón, director de canal en España y Portugal, destaca dos momentos en la estrategia de la marca con su ecosistema de distribuidores. El primero, la fusión con Compaq, en 2001, “un momento muy importante para la historia del canal”. Se trataba, recuerda, de “dos compañías totalmente dependientes de su relación con el canal”.

[Leer más...](#)



Javier García Garzón,
director de canal de **HP**
en España y Portugal

“Infortisa ha sido capaz de cumplir los objetivos previstos para 2021 y ha seguido creciendo”



Andrés Pastor,
director financiero y director adjunto
de **Infortisa**



El balance del año 2021 ha sido muy positivo para Infortisa. Ha logrado crecer y ampliar su oferta de productos y servicios. Según indica Andrés Pastor, director financiero y director adjunto de Infortisa, ha destacado el rápido crecimiento de InfortisaLABS y el buen comportamiento del negocio profesional y de sus marcas propias.

Según datos de Context, el negocio de los mayoristas en España [Leer más...](#)



“Ingram Micro debe ser motor para la digitalización de las pymes”



El pasado año Ingram Micro fue capaz de incrementar en más de un 4 % su cuota de mercado en España. Jaime Soler, vicepresidente y *country manager* de Ingram Micro en España y Portugal, recuerda que en ese complicado año apostaron por “la alegría, la ilusión y el canal”. El mayorista se volcó en una política muy agresiva de inversión y de recursos, lo que fue entendida por los distribuidores como un enorme apoyo. Esto, [Leer más...](#)



Jaime Soler,
vicepresidente y *country manager* de
Ingram Micro en España y Portugal



Carlos Serna,
channel sales manager de
Lenovo en Iberia

“En los próximos tres años la transformación que va a experimentar Lenovo va a ser mayor que en los 17 anteriores”



Lenovo cerró su último año fiscal, que concluyó el pasado 31 de marzo, con la calificación de “histórico” por parte del equipo de canal de la marca. Por primera vez, la marca lideró el negocio de canal en España, no sólo en la parte de movilidad, sino en todo el negocio de PC (portátiles, *workstations* y PC de sobremesa). En su primer semestre fiscal del [Leer más...](#)

Mast Storage: el *backup* 100 % canal



Asegura, con razón, Loreto Lojo, directora comercial de Mast Storage, que no se reseña, casi nunca, cuando se consigue restaurar con éxito una copia de seguridad en una empresa cuando ésta es atacada o sufre cualquier pérdida en sus datos. Volcada en exclusividad al desempeño del *backup*, Mast Storage ha conseguido ahorrar a la pyme, sin duda las empresas más golpeadas por el azote inmisericorde del *ransomware*, “alrededor de 50 o 60 millones de euros”. Una amenaza que ha vuelto a colocar, en primera línea tecnológica de protección, el *backup*. [Leer más...](#)



Loreto Lojo,
directora comercial de Mast Storage



Pedro Quiroga,
CEO de MCR

MCR sigue avanzando en la diversificación y especialización de su oferta



La evolución del negocio de MCR este año ha ido a la par con la del mercado. El primer semestre fue muy positivo, incluso Pedro Quiroga, CEO del mayorista, lo califica como "increíble", mientras que en la segunda mitad del año se ha notado una cierta ralentización, aunque la suma de ambos periodos ha dado como resultado un "buen año".

El mayorista durante 2021 ha continuado impulsando la [Leer más...](#)

"El canal nos debe acompañar en nuestro viaje a la nube"



La evolución de NetApp en los últimos años ha sido notoria. Recuerda Francisco Torres-Brizuela, director de canal, alianzas y *cloud* de NetApp en España y Portugal, que ya en 2014 el fabricante empezó con su discurso de Data Fabric, la arquitectura que se ha apropiado de su ADN tecnológico, y que permite a las empresas libertad completa para almacenar sus activos en cualquier ubicación que prefiera (privada, pública o híbrida) y [Leer más...](#)



Francisco Torres-Brizuela,
director de canal, alianzas y *cloud* de
NetApp en España y Portugal

La telefonía en la nube sigue presentando buenas oportunidades de negocio



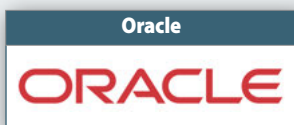
David Tajuelo,
director general de NFON Iberia



El mercado de la telefonía en la nube ha seguido la estela del crecimiento de 2020. David Tajuelo, director general de NFON Iberia, califica a 2021 como un "buen año", a pesar de que durante el primer trimestre el negocio fue más lento, pero a partir del mes de septiembre la actividad se aceleró. "En el mes de septiembre es como si hubiésemos hecho un viaje a 2019 porque se ha relanzado mucho el negocio y las oportunidades que llevaban [Leer más...](#)



“España es referencia en el trabajo con los *partners* de Oracle en EMEA”



La estrategia de canal de Oracle reposa en el desarrollo de su programa Oracle Partner Network (OPN). Un programa del que forman parte en España alrededor de 280 empresas. “El objetivo es que nuestros *partners* tengan el mayor conocimiento de nuestra tecnología porque es lo que aporta valor a los clientes”, explica Miguel Salgado, director de canal y alianzas de Oracle Iberia. “Nuestro interés no es tener muchos, sino contar con [Leer más...](#)



Miguel Salgado,
director de canal y alianzas de
Oracle Iberia



Anna Coll,
B2B channel sales manager de
Lenovo de Samsung

El canal español destaca en formación en Samsung Knox



Todo el negocio empresarial de Samsung pasa a través del canal y, ejercicio tras ejercicio, ha seguido ganando peso en el negocio de la multinacional en España. Tras un cierre de ejercicio espectacular en 2020, 2021 se mostraba muy retador. “Partíamos de unas cifras muy elevadas y el desabastecimiento se imponía como una enorme dificultad”, reconoce Anna Coll, B2B channel sales manager. 12 meses después, este apartado [Leer más...](#)

“En Sophos seguimos creciendo por encima de lo que crece el mercado”



Sophos se ha abonado al crecimiento. En su último año fiscal, que cerró el pasado mes de marzo, su negocio en la zona ibérica creció un 23 %, con los productos que la marca engloba como “*next generation*” galopando a un 32 %. En su primer semestre fiscal, el crecimiento se elevó por encima del 20 %. “Seguimos creciendo por encima de lo que crece el mercado”, reconoce Ricardo Maté, vicepresidente del sur de EMEA de Sophos. “Nuestro [Leer más...](#)



Ricardo Maté,
vicepresidente del sur de EMEA de
Sophos



Álvaro Ausín,
director de ventas y canal de TP-Link

“El balance de 2021 es extremadamente positivo”



El año 2021 para TP-Link ha sido “extremadamente positivo”, a pesar de las dificultades que presentaba el mercado, según indica Álvaro Ausín, director de ventas y canal de TP-Link. La compañía ha seguido creciendo gracias a su apuesta por mantener su posición en el mercado de consumo e intensificar su foco en el terreno SMB con la creación de la división TP-Link Enterprise Solutions.

Esta nueva división ha dado más protagonismo a su familia [Leer más...](#)

“Nuestro reto para 2022 es seguir creciendo y apostando por nuestros fabricantes en el canal SMB”



Valorista considera que 2021 ha sido un buen año, a pesar del impacto de la escasez de los chips y los problemas logísticos. Su estrategia durante este ejercicio se ha centrado en crecer de manera sostenible y en democratizar las soluciones de alto valor para que lleguen a través del canal a todas las pymes, según explica Diego Colón, CEO de Valorista. Esta línea de trabajo tendrá su continuidad el próximo año en el que espera un gran crecimiento [Leer más...](#)



Diego Colón,
CEO de Valorista

“Nuestro objetivo es duplicar la cifra de negocio que hacemos con el canal cada dos años”



Miguel del Moral,
director del canal TI de Vertiv



Vertiv ha intensificado, de manera potente, su estrategia con el canal en los últimos cuatro años. Una velocidad que ha permitido a la compañía, desvela Miguel del Moral, director del canal TI, crecer por encima del mercado. El negocio que hacen los distribuidores de la marca ha crecido a doble dígito en 2021, duplicando la cifra que se hizo en 2019. “Nuestro objetivo es duplicar la cifra de negocio cada dos años”, desvela. [Leer más...](#)



“El desarrollo de los *partners* MSSP va a ser estratégico en 2022”



Carlos Vieira, *country manager* de WatchGuard en España y Portugal, realiza un balance positivo del ejercicio 2021. Año y medio después de la adquisición de Panda Security, recuerda que arrancaron 2021 con cambios en los modelos de negocio, nuevos productos y mejoras en su programa de canal. Prioridad era ofrecer a los *partners* de cada una de las compañías la oportunidad, enorme, que se les abría con la venta cruzada. “El 90 **Leer más...**



Carlos Vieira,
country manager de WatchGuard
en España y Portugal



Sergio de Mingo,
sales & marketing director de
Wolters Kluwer Tax & Accounting

“Vamos a ayudar a las empresas a transformarse digitalmente en 2022”



La transformación digital de las empresas es uno de los propósitos de Wolters Kluwer para 2022, según señala Sergio de Mingo, *sales & marketing director* de Wolters Kluwer Tax & Accounting. Para lograrlo la compañía se ha convertido en agente digitalizador dentro del programa Kit Digital que ha lanzado el Gobierno para la digitalización de las pymes dentro del plan de recuperación y aprovechando los fondos NextGenerationEU. **Leer más...**

¿Nos sigues
en
LinkedIn?

