



facebook



twitter



newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXIX N° 300 Enero 2023

0,01 Euros



Un año en el canal 2022:
el repaso de fabricantes y mayoristas



“España ya es un gran jugador en el mercado del centro de datos en Europa”

APC by Schneider Electric



Asegura Ana Carolina Cardoso, directora de canal de APC by Schneider Electric, que 2022 ha sido un buen año para la compañía. El entorno del centro de datos, completamente revolucionado en España, es una de las áreas claves. “Está siendo un año realmente espectacular”, valora. Desde hace algunos años, recuerda, se venía hablando que tanto España como la Península Ibérica, se convertirían en un *hub* digital, que se ha concretado, de manera [Leer más...](#)



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



Iñaki López,
director regional de la división de
negocio Enterprise Computing Solutions
de Arrow para el sur de Europa

“Tenemos un canal convencido de la oportunidad que hay en el cloud”

Arrow



Tres son las áreas sobre las que pivota el negocio de Arrow: el centro de datos, la seguridad y la nube. Líder del mercado del valor en España, Iñaki López, director regional de la división de negocio Enterprise Computing Solutions para el sur de Europa, desvela la buena trayectoria en España en los tres primeros trimestres de este ejercicio. “Han sido muy positivos”. López, que dirige la estrategia del mayorista en la zona del sur de Europa [Leer más...](#)

Brother renueva su compromiso con su canal al cumplir 25 años en el mercado español

Brother



Brother ha cumplido 25 años en el mercado español este año. En estos cinco lustros ha transformado su *portfolio* y ha consolidado su apuesta por la impresión gracias a su “mentalidad abierta” y a tener la capacidad de “evolucionar e innovar continuamente”, según señala José Ramón Sanz, responsable de marketing de producto de la compañía. La celebración de este aniversario con sus *partners* ha sido uno de los [Leer más...](#)



José Ramón Sanz,
responsable de marketing
de producto de Brother



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

“Los *hackers* no son mejores; en el lado de la seguridad contamos con mejores profesionales y tecnologías”



Protección de la infraestructura, seguridad en la nube y soluciones para proteger el puesto de trabajo y los dispositivos móviles. Mario García, director general de Check Point Software en España y Portugal, asegura que la seguridad sigue creciendo en todas las áreas tecnológicas. Y en todo tipo de empresas. El directivo desvela los buenos resultados que está [Leer más...](#)

“Las redes mantienen su importancia en la transformación digital del tejido empresarial”



Asegura Antonio Navarro, director general de D-Link en España y Portugal, que a pesar de las dificultades de suministro que está padeciendo el segmento de las redes, el área del *switching* y las soluciones *wireless* están creciendo. “En un año muy complejo, España ofrece cifras positivas, lo que indica que las redes mantienen su importancia en la transformación digital del tejido empresarial”. [Leer más...](#)

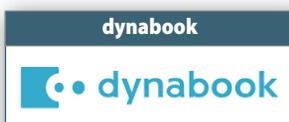


Antonio Navarro,
director general de **D-Link** en España y Portugal

“Hemos cuidado el *stock* y hemos buscado la eficiencia”



Maite Ramos,
directora general de **Dynabook** en España y Portugal



Tras los desorbitados crecimientos del mercado portátil, este 2022 está siendo un año complejo para la movilidad, con una producción aliviada y una demanda por debajo de la que ha sido habitual en los dos últimos ejercicios. Maite Ramos, directora general de Dynabook en España y Portugal, calcula que acabarán su ejercicio fiscal, el próximo 31 de marzo, por encima de las 50.000 unidades comercializadas. “Hay que tener en cuenta, en [Leer más...](#)



“Nuestra ruta siempre tiene que ser ascendente”



Esprinet Ibérica se mantiene como líder del mercado del mayoreo en España. Sus ingresos, entre enero y septiembre, crecieron un 6 %, alcanzando los 1.188,7 millones de euros, con un tercer trimestre señalando un ascenso del 9 %. En la estrategia de este año momento clave ha sido la integración de Vinzeo en la estructura. Seis años después de su adquisición, que dotó a Esprinet Ibérica de un mayor poderío de negocio y una [Leer más...](#)



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

“La ejecución local es clave. Es uno de los ingredientes del éxito de Exclusive Networks”



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



Mantiene Exclusive Networks un crecimiento sostenido en su negocio. A nivel mundial, tras concluir su último año fiscal con un ascenso de doble dígito y una facturación que alcanzó los 3.300 millones de euros (consiguiendo, por primera vez, 1.000 millones de euros en un solo trimestre), este año la trayectoria ascendente se mantiene idéntica: en su segundo trimestre del año se alcanzó un récord de ventas brutas, un 43 % [Leer más...](#)

“El mercado del *renting* se está dinamizando debido a los acontecimientos de los últimos años”



La pandemia primero y la incertidumbre, inestabilidad política e inflación después han originado que “el mercado del *renting* se esté dinamizando”, asegura Marco Frühauf, VP Sales Iberia y LATAM de GRENKE. Unos acontecimientos que están influyendo en la marcha del negocio. De hecho, el sector del *renting* lleva tres años creciendo a doble dígito. Sin embargo, como reconoce el directivo, el mercado del *renting* [Leer más...](#)



Marco Frühauf,
VP Sales Iberia y LATAM de **GRENKE**



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

“Las compañías que permanecen, y ganan, en este complejo panorama son aquellas que escuchan”



Javier García Garzón, director de canal de HP Iberia, desvela que ha sido un año de crecimiento para la filial ibérica. Un ejercicio marcado por dos etapas diferenciadas: el primer tramo en el que se mantuvo la inercia positiva de 2021 y una segunda, más complicada, en la que se asistió a una mejora del suministro (en la parte del PC) y en la que la demanda descendió. [Leer más...](#)

“Nuestra experiencia, la anticipación y los acuerdos nos han permitido desarrollar nuestra actividad con éxito”



Infortisa comenzó 2022 estrenando imagen corporativa. Una nueva imagen que, como asegura Sara Regal, responsable de prensa del mayorista, “refleja el crecimiento de la compañía y su capacidad de adaptación en un sector que durante los últimos años se ha visto asaltado por numerosos cambios”. Regal, a pesar de las dificultades con las que el sector TIC [Leer más...](#)



Sara Regal,
responsable de prensa de Infortisa

“El cliente es el centro de nuestra estrategia”



Jaime Soler,
vicepresidente y *country chief executive* Iberia de Ingram Micro



Ingram Micro cerrará un año positivo. Asegura Jaime Soler, vicepresidente y *country chief executive* Iberia del mayorista, que este año la estrategia del mayorista ha continuado siendo la misma: escuchar al cliente. “El cliente es el centro de nuestra estrategia. Nos hemos focalizado en entender qué soluciones podíamos proveer al canal para cubrir las necesidades competitivas de las empresas”. [Leer más...](#)



“En este complejo año hemos contado con la fidelidad del canal”

Kaspersky

kaspersky

Sigue siendo la seguridad uno de los mercados con una trayectoria de crecimiento más sostenido en los últimos años. “Está creciendo y va a seguir creciendo”, prevé José Antonio Morcillo, *head of Channel Iberia* de Kaspersky, que señala el despliegue de los servicios gestionados como el área clave. “Es la vía de mayor crecimiento”. A punto de concluir uno de los ejercicios más complejos para la compañía, en el que han cumplido 25 años en [Leer más...](#)



José Antonio Morcillo,
head of Channel Iberia de Kaspersky



Carlos Serna,
director de canal de **Lenovo** en Iberia

“Lenovo es, cada vez más, un fabricante con más áreas y más *portfolio*”

Lenovo

Lenovo

Con el objetivo de ofrecer a su canal un acceso más sencillo a toda su cartera de productos y soluciones, el pasado mes de enero Lenovo daba el pistoletazo de salida a “Lenovo 360”, que señala un nuevo marco global para sus *partners*. Una iniciativa que ha llevado a unificar la estrategia de canal, buscando las sinergias entre los *partners* que se ocupaban del desarrollo del puesto de trabajo y aquellos que centraban su negocio en el [Leer más...](#)

“En 2023 introduciremos marcas nuevas que completen nuestro *portfolio*”

MCR

GRUPO **MCR**

MCR se muestra satisfecho con la evolución de este año. Pedro Quiroga, CEO del mayorista, explica que han “hecho un trabajo muy intenso este año”. Este esfuerzo le permitirá alcanzar los objetivos marcados al principio del ejercicio que, aunque han sido más conservadores tras el crecimiento intenso de los últimos dos años impulsado por las necesidades que surgieron durante la pandemia, afianzarán su posición en el [Leer más...](#)



Pedro Quiroga,
CEO de **MCR**



Antonio Budia,
director de *partners*
de **Microsoft** en España

“En 2023 seguiremos intentando dar la mejor solución a través de nuestra plataforma y los servicios de nuestros *partners*”



Microsoft sigue comprometido con la digitalización de las empresas españolas. Este año ha continuado impulsando esta transformación de la mano de su red de *partners*. Antonio Budia, director de *partners* de Microsoft en España, destacó que este año Microsoft ha seguido “creciendo a ritmos muy acelerados y ganando cuota en todos los negocios”.

[Leer más...](#)

“En el *cloud* la clave está en los servicios que el *partner* aporta a sus clientes”



Sigue manteniendo la filial ibérica de NetApp una buena trayectoria de negocio. Tras su cierre fiscal el pasado mes de abril, en el que firmó un ascenso del 26 %, Francisco Torres-Brizuela, director de canal, alianzas y *cloud* de NetApp en España, Portugal y Latinoamérica, asegura que mantienen un buen ritmo de crecimiento, con la Administración Pública como el mayor *driver* de negocio. “Las ayudas europeas están influyendo en los proyectos,

[Leer más...](#)



Francisco Torres-Brizuela,
director de canal, alianzas y *cloud*
de **NetApp** Iberia y LATAM



Mª José García Brao,
head of sales de **NFON** Iberia

“NFON ha sido capaz de aportar valor a una solución que empezó siendo una centralita virtual”



“Las empresas se han dado cuenta del valor que tienen las comunicaciones unificadas”, así explica María José García, *head of sales* de NFON Iberia, el auge de las comunicaciones unificadas durante 2022. Este crecimiento ha sido posible también por la desaparición de algunas barreras como las relacionados con los costes. Esta situación favorable ha permitido que NFON, cuyo *core* de negocio era su centralita virtual en la nube Cloudya,

[Leer más...](#)



“El canal se está convirtiendo en una pata principal de nuestro crecimiento en el negocio B2B”



El negocio B2B ya representa más del 25 % del negocio total de Samsung. Un segmento que, como asegura Carlos Gándara, responsable de B2B en Samsung Electronics Iberia, “va creciendo poco a poco” y en el que el canal va ganando peso. “El canal va creciendo poco a poco dentro de este segmento, concretamente este año hemos crecido en torno al 10 %, y se está convirtiendo en una de las principales patas de crecimiento del [Leer más...](#)



“2022 ha sido el año de la explosión de la ciberseguridad como servicio”



Asegura Carlos Galdón, director de canal de Sophos, que 2022 ha sido el año de la explosión de la ciberseguridad como servicio. La progresiva complejidad que adquiere, año a año, la ciberseguridad, junto a la escasez de perfiles especializados en el despliegue de una adecuada protección ha provocado el crecimiento de las fórmulas gestionadas. “En Sophos ofrecemos una protección que no requiere ni gran conocimiento ni una [Leer más...](#)

“Estamos lanzando soluciones muy enfocadas a las empresas”



A pesar de la incertidumbre, Synology ha cosechado resultados positivos este año porque el mercado del almacenamiento sigue manteniendo una evolución positiva. Clara Sauri, *channel manager* de Synology, destaca que “las empresas siguen necesitando almacenar y gestionar sus datos y aunque haya dificultades no se va a dejar de invertir porque es de vital importancia”. Synology ha logrado crecer un 40 % tanto a nivel global como [Leer más...](#)





Juan Sanz,
distribution sales director
de TP-Link España

“Wifi 7 nos permite seguir mejorando la experiencia del usuario en el uso de las redes”



Uno de los hechos destacados de la actividad de TP-Link este año ha sido la presentación de su gama de productos *wifi 7*. Una tecnología que le permitirá proporcionar más valor a los clientes, según avanza Juan Sanz, *distribution sales director* de TP-Link España. Esta nueva gama, además, permite que siga “mejorando la experiencia del usuario en el uso de las redes”, según destaca el directivo.

[Leer más...](#)

“Seguimos en la senda del crecimiento con el canal”



El esfuerzo y la inversión que ha destinado Vertiv al desarrollo de su canal TI en los últimos años ha encontrado su recompensa en un respetable crecimiento en su negocio con los distribuidores. En los dos últimos años ha multiplicado por tres la cifra de negocio que genera el canal TI, duplicándola en el último ejercicio, el de 2021. “Hemos tenido años con crecimientos totalmente disparados; por tanto, ha tenido recompensa todo el

[Leer más...](#)



Miguel del Moral,
director del canal TI de Vertiv
del sur de Europa

“Nuestra misión es democratizar la virtualización”



Fernando Feliu,
executive managing director
de Virtual Cable



La virtualización de escritorios es el área en el que se mueve el negocio de Virtual Cable. Una empresa, española, con más de una década de recorrido en el mercado, presente en más de 110 países y con una propuesta, UDS Enterprise, que alcanza cualquier tipo de segmento de mercado y cliente. Fernando Feliu, *executive managing director* de Virtual Cable, explica que su diferenciación, en un segmento en el que despliegan su

[Leer más...](#)



“La fortaleza de V-Valley reside en la estrategia local”



Javier Bilbao, presidente de V-Valley Advanced Solutions y consejero del Grupo Esprinet, desvela que 2022 está siendo un ejercicio excepcionalmente bueno. “Estamos creciendo a doble dígito”, desvela. El grupo de Soluciones Avanzadas de Esprinet ha crecido, en sus resultados consolidados en el sur de Europa, un 14 % entre enero y septiembre. “La previsión es alcanzar los 1.000 millones de euros consolidados, de forma global, en Italia, España y Portu- [Leer más...](#)



Javier Bilbao,
presidente de V-Valley Advanced Solutions y Consejero del Grupo Esprinet

“Es el partner el que guía el viaje a la nube de las empresas”



Marga Sanz,
directora de canal y alianzas de VMware Iberia



Partner Connect es el programa en el que se sustenta la estrategia de canal de VMware. En el último VMware Explore, celebrado en Barcelona el pasado mes de noviembre, se anunció una renovación que pretende identificar y recompensar a los *partners*, cualquiera que sea su perfil y orientación de negocio. “Antes solo se contemplaba a las compañías que revendían nuestras soluciones, con una progresión en el [Leer más...](#)

“El mayor crecimiento en 2023 vendrá por la parte online”



“Este año ha sido intenso”, destaca Daniel Cala, *sales partner director* de Wolters Kluwer. Ha habido varios factores que han favorecido el proceso de transformación de las empresas y el auge de las soluciones en la nube como el teletrabajo, los cambios normativos y sobre todo el lanzamiento del programa Kit Digital, financiado con los fondos europeos, que ha permitido que las empresas más pequeñas puedan acceder a nuevas soluciones [Leer más...](#)



Daniel Cala,
sales partner director de Wolters Kluwer