



“En España siempre hemos tratado de anticiparnos, de innovar y de liderar nuevos proyectos”

ARROW



Recientemente nombrado vicepresidente de Arrow en la región del sur de Europa, Iñaki López recuerda que España siempre ha sido un referente, no solamente en el sur de Europa, también en Europa, en el desarrollo de soluciones y de estrategias de negocio. “En España siempre hemos tratado de anticiparnos, de innovar y de liderar nuevos proyectos”.

En el repaso a las áreas de negocio, la nube sigue marcando un [Leer más...](#)



Iñaki López,
vicepresidente de **Arrow**
en la región del sur de Europa



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

“Los proyectos en la nube deben desplegarse con la seguridad como elemento intrínseco”

Check Point Software



La seguridad sigue siendo un segmento “bendecido” por la oportunidad. Según la consultora IDC, el mercado de la seguridad en España está mostrando este año un crecimiento respecto del año pasado del 9,2 % y la previsión es que alcance los 2.130 millones de euros. Mario García, director general de Check Point Software para España y Portugal, asegura que la inversión ha seguido, aunque “no de la misma manera que [Leer más...](#)”

“El canal está en el ADN de D-Link y vamos a seguir a su lado para aprovechar juntos las nuevas oportunidades de negocio”

D-Link



Repasa Antonio Navarro, *country manager* de D-Link Iberia, 2023. Un año marcado por la inflación, los altos tipos de interés, la volatilidad del mercado, las tensiones geopolíticas y la incertidumbre política en España. Temporal adverso que el mercado de redes está capeando consiguiendo cerrar con “buenos números”, pero, como señala, “necesitan una segunda lectura”.

Navarro explica que el primer trimestre el mercado consiguió [Leer más...](#)



Antonio Navarro,
country manager de **D-Link Iberia**



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

“De cara a 2024 estamos preparados, con una capa de negocio muy clara, y con una base donde proveedores y clientes saben dónde vamos a poner foco”



Hace José María García, director general de Esprinet Ibérica, un pormenorizado análisis de lo que está dando de sí este complejo 2023 en el que, según la consultora Context, la facturación global de los mayoristas en España ha caído un 1,6 % entre enero y octubre. “Un área, en la que el 33 % corresponde el valor, que ha crecido un 9 %, mientras que el volumen, que suma tanto el negocio vinculado con las tiendas como el apartado [Leer más...](#)”

“Nuestro negocio, y la política de firmas y de búsqueda de socios está basada en la innovación”



Hace Carmen Muñoz, directora general de Exclusive Networks en España y Portugal, un balance positivo de este complejo 2023. El mayorista, a nivel corporativo, cerró 2022 con un récord en sus ventas brutas, con más de 4.500 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 38 %. En este 2023, la directiva desvela que siguen teniendo una evolución buena, también en el territorio ibérico, aunque no con los crecimientos [Leer más...](#)



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



Marco Frühauf,
vicepresidente de ventas en Iberia y LATAM de **GRENKE**

GRENKE cierra un año de ajustes para impulsar su crecimiento en 2024



El renting tecnológico sigue avanzando en nuestro país, aunque todavía existen ciertas barreras que salvar porque algunas empresas siguen prefiriendo la propiedad, según indica Marco Frühauf, vicepresidente de ventas en Iberia y LATAM de GRENKE. Este año la situación económica también ha impactado en el mercado del renting que ha tenido que afrontar una etapa de incertidumbre, lo [Leer más...](#)



“Queremos transformar el negocio de HP hacia un modelo de servicios. Y lo haremos con el canal”



Continuidad con la estrategia de canal de los últimos años. Salvador Cayón, nuevo regidor de los partners en HP desde hace unas semanas, aglutina en su persona la dirección global de la comercialización indirecta. “El canal es una pieza importantísima de HP”, recuerda. Cumplida ya su mayoría de edad en la compañía, Cayón llega a la dirección del canal asumiendo los nuevos retos que impone el mercado. “La evolución que hemos [Leer más...](#)”



Salvador Cayón,
director de canal de HP
en España y Portugal

“Somos un mayorista, con un tamaño más pequeño, que hemos hecho virtud de la flexibilidad y de la rapidez para ser diferentes”



Juan García,
director de negocio de Infortisa



Infortisa lleva varios años diversificando su negocio a través de sus diferentes unidades y apostando por los servicios digitales, en las dos líneas que conforman su estructura: por un lado, el área más tradicional de la distribución y, por otro, Infortisa Labs, identificado con el negocio de Microsoft y la digitalización de las empresas. “Somos un mayorista, con un tamaño más pequeño, que hemos hecho virtud de la flexibilidad y de la [Leer más...](#)”

“Xvantage es un modelo disruptivo que marca la diferencia en cuanto a experiencia de uso y eficiencia”



Ha sido un año con una enorme novedad en Ingram Micro gracias a la puesta en marcha de Xvantage, un ecosistema digital que nace con el objetivo de agilizar y hacer crecer el negocio de clientes y proveedores, con el concurso imprescindible de los empleados, y con la inteligencia artificial como elemento esencial. Todos los clientes de Ingram Micro ya están en la plataforma y se prevé que para final de año estén también todos [Leer más...](#)



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



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

“Los partners que decidan apostar por nuestra oferta completa serán mucho más rentables”



Hace dos años Lenovo puso en marcha “Lenovo 360”, un nuevo marco global para los partners que unificaba la estrategia de canal. Desde el pasado mes de abril, además, la marca cuenta con un nuevo programa. Carlos Serna, director de canal de Lenovo en España y Portugal, recuerda que el objetivo es que el ecosistema comercialice en sus clientes la oferta completa: dispositivos, infraestructuras y servicios. “El partner que quiere seguir centrado [Leer más...](#)

“La parte de valor nos ha permitido tener unos resultados mejores que los del mercado”



El año ha tenido altibajos para los mayoristas. Pedro Quiroga, CEO de MCR, señala que el descenso del consumo se ha visto compensado por la evolución positiva del apartado del valor, aunque considera que la caída ha sido relativamente moderada a pesar de la incertidumbre y de la inflación. “Tenemos una ventaja en la parte de valor. Las empresas se siguen informatizando, se siguen adaptando a los nuevos tiempos, y esto [Leer más...](#)



Pedro Quiroga,
CEO de **MCR**

“El año 2023 ha sido espectacular”



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



Antonio Budia, director de Partners de Microsoft España, señala que el año 2023 ha sido un año de aprendizajes, pero también lo califica como “espectacular”. La evolución de su negocio confirma esta calificación. “La hoja de ruta que nos poníamos como compañía alrededor del cloud, de la ciberseguridad y de la inteligencia artificial ha despuntado de manera exponencial”. En estos buenos resultados ha jugado un papel fundamental su [Leer más...](#)



“El mercado está pidiendo, cada vez más, la especialización”



Francisco Torres-Brizuela, director de canal, alianzas y cloud de NetApp en España y Latinoamérica, hace un buen balance del último año fiscal en España, que concluyó el pasado mes de abril. “Crecimos a doble dígito, con el área cloud con un crecimiento importante”, valora. También tuvo un buen comportamiento el área del Hybrid Cloud, que incluye las cabinas y el software ONTAP.

[Leer más...](#)



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



Ana Vertedor,
vicepresidenta de alianzas y canal de **Salesforce**

“El objetivo es que nuestros partners puedan crecer, ofreciendo a sus clientes más nubes”



Alrededor de 200 compañías conforman el ecosistema de canal de Salesforce. Ana Vertedor, vicepresidenta de alianzas y canal de la marca, desvela que sigue creciendo exponencialmente. “El objetivo es que nuestros partners puedan crecer, ofreciendo a sus clientes más nubes, incluidas, por ejemplo, las más nuevas, como MuleSoft o Slack”, analiza.

Un ecosistema en el que conviven compañías con diferentes [Leer más...](#)

“El canal está siendo el motor de crecimiento del segmento B2B de Samsung”



A pesar de que 2023 ha sido “un año complicado” debido a la inestabilidad geopolítica, los altos tipos de interés o la inflación, “va a ser un año satisfactorio para el segmento B2B” de Samsung, afirma Anna Coll, *B2B channel sales manager* de la multinacional en Iberia. Un cierre positivo que se debe al esfuerzo y trabajo de la compañía por adaptarse a las cambiantes necesidades del mercado, así como por dar respuesta a las demandas de los [Leer más...](#)



Anna Coll,
B2B channel sales manager de **Samsung** Iberia



Carlos Galdón,
director de canal de **Sophos** Iberia

“Algunos trimestres hemos crecido a triple dígito con nuestra solución de seguridad como servicio”

Sophos

SOPHOS

“Un año de crecimiento y muy complejo”. Así define Carlos Galdón, director de canal de Sophos Iberia, 2023 para el sector de la ciberseguridad. El directivo destaca el nivel de preparación de los ciberdelincuentes, “cada vez está más adaptados y son capaces de seguir todas las técnicas defensivas que les ponemos por delante”, así como el uso que hacen de la inteligencia artificial para desarrollar ciberataques más sofisticados.

[Leer más...](#)

“Seguimos creciendo a doble dígito y esperamos seguir en 2024 en esta línea”

TP-Link

tp-link

El año ha sido positivo para TP-Link a pesar del contexto de incertidumbre por la situación geopolítica y el impacto en el mercado. Juan Sanz, *distribution sales director* de TP-Link España, explica que estas dificultades se han afrontado “a base de trabajo, ofreciendo soluciones interesantes para los consumidores y las empresas y acompañando a los partners a formarse y certificarse”.

[Leer más...](#)



Juan Sanz,
distribution sales director
de **TP-Link** España

“Hemos hecho un trabajo de reclutamiento muy intenso y ahora vamos a centrar la estrategia en seguir desarrollando el ecosistema”

Vertiv

VERTIV

2022 fue un buen año para el canal de Vertiv que cerró con un crecimiento del 50 %, lo que mantenía el buen tono de los últimos años. En este complejo ejercicio, con un mercado que se ha ralentizado en la segunda parte del año, la compañía ha mantenido, sin embargo, el doble duplo de ascenso. “Seguimos con un crecimiento interesante”, desvela Miguel del Moral, director de canal en el sur de Europa. Una trayectoria que espera mantener

[Leer más...](#)



Miguel del Moral,
director de canal en el sur de Europa
de **Vertiv**



“Hay que tener una estrategia real para desplegar un proyecto de virtualización”

Virtual Cable



La transformación del puesto de trabajo es uno de los ámbitos que exhibe una mayor actividad. Según calculaba IDC, el mercado asociado a la transformación del puesto de trabajo seguirá creciendo a tasas del 17 % hasta 2024. Un espacio en el que los principales proveedores que dominaban este mercado están afrontando cambios destacados en su estrategia, lo que ha abierto nuevos espacios de oportunidad a compañías como [Leer más...](#)



Fernando Feliu,
executive managing director
de **Virtual Cable**



Cristiano Bernacca,
sales & digital marketing director en
Wolters Kluwer Tax & Accounting España

La migración al cloud, el Kit Digital y el canal, ejes del crecimiento de Wolters Kluwer

Wolters Kluwer



Wolters Kluwer ha registrado una evolución al alza de su negocio durante este año por varios factores como la importancia que está adquiriendo la digitalización, los cambios normativos que implican la introducción de nuevas herramientas y el efecto de las ayudas del Kit Digital para las pymes. Cristiano Bernacca, sales & digital marketing director en Wolters Kluwer Tax & Accounting España, explica que todavía se está “aprovechando la [Leer más...](#)

V-Valley: la inversión que fructifica en crecimiento

V-Valley



Crecimiento e inversión han marcado el paso de V-Valley en los últimos años. O inversión y crecimiento, que el duplo va inexorablemente de la mano y en ese orden. Tras la larga y fructífera trayectoria de Javier Bilbao al frente de V-Valley que permitió, primero, conformar una estrategia en el complicado mercado del valor y, posteriormente, fortalecer la presencia y, por [Leer más...](#)



Hugo Fernández y Alberto López,
administradores delegados de **V-Valley**