



linkedin



twitter



newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

Newsbook

Tai
editorial

Año XXX N° 322 Enero 2025

0,01 Euros



Un año en el canal 2024:
fabricantes y mayoristas
repasan 2024



“Se trata de reinventarse año tras año”

ARROW

Centro de datos, nube y ciberseguridad. La fortaleza de negocio de Arrow descansa en estos tres negocios. Unas áreas que mantienen una buena trayectoria en este 2024. Iñaki López, director regional de la división de negocio Enterprise Computing Solutions de Arrow para el sur de Europa, desvela que, hasta su tercer trimestre fiscal, el último periodo del que el mayorista ha presentado sus números a nivel corporativo, el **Leer más...**



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

“Vamos a trabajar más y mejor, y de una forma más confiable con el canal”



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

Check Point Software

La ciberseguridad sigue exhibiendo buenas cifras de crecimiento: en un mercado en el que crecen las amenazas también crece la protección. Un panorama que incide directamente en proveedores como Check Point Software. En su más reciente balance del año, que apunta al tercer trimestre fiscal, su facturación a nivel mundial alcanzó los 635 millones de dólares, lo que supuso un incremento del 7 %. Mario García, máximo responsable **Leer más...**

“D-Link es referente para migrar las infraestructuras empresariales a nuevas tecnologías inalámbricas”

D-Link

No ha sido un año sencillo para las redes. Según Context, este segmento marcaba un decrecimiento del 25 % entre enero y septiembre en España. Antonio Navarro, director general de D-Link en España y Portugal, se apoya en las previsiones de DELL'ORO Group para calificar 2024 como un año de transición tras tres ejercicios de crecimiento. “En la parte empresarial, después de grandes inversiones, un gran número de empresas **Leer más...**



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



Carlos Tortosaa,
director de grandes cuentas
de ESET España

“Hemos contado con el soporte del canal para ayudar a las empresas a ver lo que necesitan”



Se calcula que el crecimiento del mercado de la ciberseguridad en España en 2024 se moverá entre el 7 y el 10 %. Un positivo panorama que, sin embargo, no le hace olvidar a Carlos Tortosaa, director de grandes cuentas de ESET España, que la inversión de las empresas españolas sigue por debajo de otros países de nuestro entorno. “Nuestra inversión sigue estando posiblemente en un 25 o un 30 % de lo que se está invirtiendo en [Leer más...](#)

“Los servicios son cada vez más solicitados por el canal. Pocos proyectos hay que no los incluyan”



A pesar de que no está siendo un ejercicio sencillo para el canal mayorista, los resultados del Grupo Esprinet ya se saldan con números positivos: entre enero y septiembre sus ingresos se elevaron un 1 % que, en el caso concreto de España, el ascenso alcanzó un 2 %. José María García, director general de Esprinet Ibérica, explica que esta trayectoria es consecuencia de la estrategia desplegada el pasado año. “2023 fue un ejercicio complicado en el [Leer más...](#)



José María García,
director general de Esprinet Ibérica

“Hemos tenido crecimientos sanos con nuestros fabricantes; creciendo también en todas las áreas donde operamos”



Mantiene Exclusive Networks una estable trayectoria en este 2024. Durante el primer semestre sus ventas brutas en la región de EMEA alcanzaron los 1.979 millones de euros, un 9 % más respecto al mismo periodo del año anterior. Un buen desempeño que se extiende a la filial que dirige Carmen Muñoz, que va a superar sus objetivos. “En EMEA somos de los países con mejor rendimiento en la consecución de objetivos y de [Leer más...](#)



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



“El canal tiene un rol fundamental. Sin él no tendríamos negocio”

Grenke

grenke

El renting tecnológico ha experimentado un crecimiento significativo en España, consolidándose como una estrategia empresarial fundamental. Su flexibilidad, eficiencia y sostenibilidad lo convierten en una opción atractiva para empresas de todos los tamaños y sectores. Marco Frühauf, vicepresidente de ventas en Iberia y LATAM de Grenke, destaca el potencial de este sector. “En tecnología, cada día aparecen nuevos [Leer más...](#)



Marco Frühauf,
vicepresidente de ventas
en Iberia y LATAM de Grenke



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

“Queremos convertirnos en una compañía de servicios con el canal”

HP



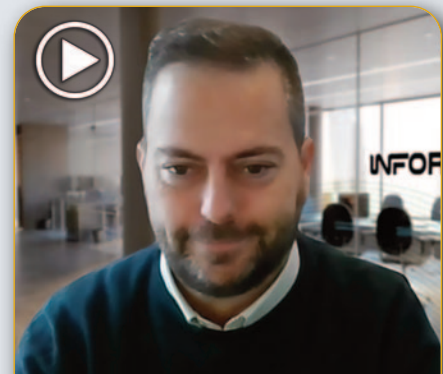
El programa HP Amplify articula, desde hace casi un lustro, la estrategia de canal de HP. “Es una iniciativa en continua evolución, sustentada en varios pilares (colaboración, desarrollo de capacidades y rentabilidad) y en la que desarrollamos todas las capacidades nuevas que queremos trasladar al canal”, explica Salvador Cayón, director de canal de HP en España y Portugal. Tras un año como máximo responsable de la venta indirecta, [Leer más...](#)

“El valor principal de Infortisa es la cercanía a la tienda de informática”

Infortisa

INFORTISA

Con un largo recorrido en el mercado del mayoreo, el principal valor de negocio de Infortisa reside en un ecosistema de clientes, integrado en su mayoría por pequeñas tiendas. Juan García, director comercial del mayorista, defiende una personalidad peculiar, diferente a la que tienen otras compañías mayoristas. “Nuestra cercanía a este ecosistema es muy importante”. [Leer más...](#)



Juan García,
director comercial de Infortisa



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

“Estamos transformándonos en una compañía de plataforma”



En Ingram Micro 2024 ha estado marcado por un reto: la transformación de la compañía en plataforma. “El modelo de distribución tradicional tiene muchos puntos de mejora y nuestra solución fue este cambio de modelo, Xvantage, donde creamos un ecosistema de plataformas (una para fabricantes, otra para clientes y otra para empleados), que se relacionan entre sí; con lo que ayudamos a hacer un negocio más fácil y eficiente”. Los datos que [Leer más...](#)

“El crecimiento de Lenovo se traduce en crecimiento para nuestros partners”



Lenovo 360 marca la estrategia y el discurrir del negocio de Lenovo. Tras unos años de recorrido, esta estrategia persigue que el canal aproveche la oferta completa del proveedor. “Lenovo 360 enmarca la relación con el canal, incluyendo el equipo humano, las herramientas, las iniciativas de formación y las recompensas”, explica Carlos Serna, director de canal de la marca en España y Portugal. [Leer más...](#)



Carlos Serna,
director de canal de **Lenovo**
en España y Portugal

“MCR ha sido capaz de adaptarse y entender cuáles son las necesidades del cliente”



MCR ha continuado durante este año su proceso de transformación para convertirse en un mayorista capaz de cubrir cualquier necesidad tanto en el sector de consumo como en el ámbito B2B. Ha sabido afrontar las dificultades que se presentaron durante el primer semestre del año y ha continuado impulsando todas sus áreas de negocio.

En la división que denomina IT fichó a primeros del año a un nuevo responsable con la intención de potenciar esta unidad por la que [Leer más...](#)



Pedro Quiroga,
CEO de **MCR**



“Contamos con un ecosistema de *partners* muy sólido y consolidado”



Valora positivamente Francisco Torres-Brizuela, director de canal, alianzas y cloud en NetApp España e Iberoamérica, el balance que ha desplegado la marca en el mercado español en su primer semestre fiscal. “El negocio ha ido bien, sobre todo en el segundo trimestre”.

En su análisis de los sectores, el segmento privado ha ido mejor que el público, donde se ha observado una ralentización del mercado en España. [Leer más...](#)



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



Cristina Ortiz,
partner program manager de
OVHcloud

“La IA es una magnífica oportunidad de crecimiento tanto para *partners* como para ISV”



OVHcloud ha experimentado un sólido crecimiento en su canal de *partners* en 2024, impulsado por el compromiso de estos con el modelo de negocio y la estrecha relación establecida con sus *partners*. Así lo destaca Cristina Ortiz, *partner program manager* de OVHcloud, quien asegura que, a pesar de los desafíos planteados por la rápida evolución de la tecnología, como la inteligencia artificial, la virtualización y la [Leer más...](#)

“Lo que buscamos es que los *partners* que ya trabajan con nosotros crezcan y amplíen sus capacidades”



Salesforce es un claro ejemplo de cómo la personalización de la relación con los clientes es posible a través de sus diferentes nubes verticales.

Este año, como indica Marta González, directora de alianzas de Salesforce en España y Portugal, los clientes siguen demandando plataformas escalables y seguras. “Buscan soluciones *enterprise* a alto nivel que cubran muchos de sus procesos de negocio”, destaca. [Leer más...](#)



Marta González,
directora de alianzas de **Salesforce**
en España y Portugal



Carlos Gándara,
director del negocio B2B
de **Samsung** España

“Para nosotros es muy importante el canal de mayoristas”

Samsung

SAMSUNG

La innovación sigue siendo el “leit motiv” de Samsung. Este año ha dado un paso más dentro de este enfoque con el lanzamiento de su primer teléfono con inteligencia artificial, el Galaxy S24, un dispositivo que ha sido su motor del crecimiento. “Si comparamos con el terminal de gama alta del año pasado, hemos crecido un 16 %, lo cual es muy significativo porque crece más que el mercado”.

[Leer más...](#)

“Los partners tienen que entender qué competencias necesitan para sobresalir en el mercado”

Schneider Electric

Life Is On | **Schneider**
Electric

En 2022 Schneider Electric cambiaba, después de muchos años, el programa de canal. Se trataba de premiar el valor que el *partner* daba al cliente final y se ordenaba la estructura en torno a tres especializaciones. Víctor Gago, *IT & ET channel sales manager* de la división de Secure Power en Schneider Electric Iberia, asegura que fue un completo acierto. “Hemos conseguido dar cabida a los diferentes tipos de *partners* que existen en el mercado”

[Leer más...](#)



Víctor Gago,
IT & ET channel sales manager de la
división de Secure Power en
Schneider Electric Iberia

“El crecimiento en número de clientes, partners e ingresos ha sido muy positivo este año”

Sophos

SOPHOS

Carlos Galdón, director de canal de Sophos Iberia, se muestra satisfecho con los resultados obtenidos por la compañía durante 2024. Ante el aumento de las ciberamenazas, la estrategia de Sophos basada en una solución de seguridad gestionada de extremo a extremo le ha permitido destacar en el mercado de la ciberseguridad.

Galdón destaca que “un servicio gestionado ayuda mucho a las [Leer más...](#)”



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



“Synology no existiría si no existiera el canal”

Synology

Synology®

La adopción de tecnologías como la IA y el enfoque en la sostenibilidad han marcado las principales tendencias de un sector, el del almacenamiento NAS, en el que Synology se ha desenvuelto de manera más que óptima, con un crecimiento del 63 % en ventas en España. Así lo constata Tomás Saiz, *enterprise business manager* de Synology para España y Portugal, quien asegura que la clave del éxito “se debe a varios factores” [Leer más...](#)



Tomás Saiz,
enterprise business manager de
Synology para España y Portugal



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

“TP-Link sigue creciendo a doble dígito”

TP-Link

tp-link

El mercado de las redes ha tenido un año complicado, en el que ha sido difícil crecer. Sin embargo, estas dificultades no han hecho mella en los resultados de TP-Link que ha mantenido una evolución positiva de su negocio tanto en el segmento profesional como en el consumo este año. Juan Sanz, *distribution sales director* de TP-Link España, resalta que no han seguido la tendencia negativa del mercado y “TP-Link sigue creciendo a [Leer más...](#)

“Hay que tener un canal especializado en eficiencia energética y que sea capaz de dar la solución completa”

Vertiv

VERTIV™

En un año, complicado, como está siendo 2024, el mercado vinculado con la eficiencia energética ha tenido una trayectoria que ha ido de menos a más. “En la primera parte del año el mercado ha tenido un decrecimiento que ha sido más agudo en el sector del SAI”, explica Miguel del Moral, director de canal del sur de EMEA de Vertiv. Un panorama que ha mejorado en el último trimestre, en el que se ha retornado al crecimiento. “Está habiendo [Leer más...](#)



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



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

“UDS Enterprise se ha consolidado como la solución más sólida, fiable, estable y flexible”



Fernando Feliu, *executive managing director* de Virtual Cable, está convencido de que el puesto de trabajo centraliza, cada vez más, el esfuerzo del sector TIC. Un puesto de trabajo con dos apellidos, digital e inteligente, centro del negocio del proveedor, y cuyo desarrollo le ha permitido cerrar un excelente año, consolidándose como una valiosa opción en este crítico entorno.

[Leer más...](#)

“V-Valley representa los negocios con más margen y más venta de servicios en el Grupo Esprinet”



El desarrollo del negocio vinculado con el valor marca la hoja de ruta de V-Valley. Un apartado que ha permitido al mayorista exhibir muy buenos números: a nivel corporativo, el crecimiento del valor en el tercer trimestre fue del 24 %. Tras unos años de recorrido, su peso en el Grupo Esprinet alcanza el 25 %, generando más del 60 % del EBITDA. “La mayor parte

[Leer más...](#)



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

“El cloud es necesario para que las empresas puedan ser más competitivas y eficientes”



José María Molero,
sales channel manager en **Wolters Kluwer Tax & Accounting España**

José María Molero, *sales channel manager* en Wolters Kluwer Tax & Accounting España, explica los factores que han marcado el año en el terreno del software de gestión. Señala al Kit Digital y a la nueva legislación de facturación electrónica como los dinamizadores del mercado. Este año Wolters Kluwer también ha continuado impulsando la migración al software en la nube, un pilar para la implantación de otras muchas

[Leer más...](#)