



linkedin



twitter



newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

Newsbook

Taf
editorial

Año XXXII Nº 333 Enero 2026

0,01 Euros



Un año en el canal 2025:
el análisis de fabricantes
y mayoristas



"2025 está siendo excelente y queremos que 2026 también lo sea"



"Llevamos un año magnífico en Acer", afirma Emilio Dumas, director de ventas de Acer Ibérica, al evaluar 2025. El fabricante ha cumplido sus objetivos, cosechando buenos resultados a lo largo del año. "Hemos tenido en particular en el tercer trimestre un boom de ventas, en especial en el sector de educación en el que ya nos hemos consolidado un año más como el número uno en España".

[Leer más...](#)



Emilio Dumas,
director de ventas de **Acer Ibérica**



Víctor Orive,
CEO de **ADM Cloud & Services**

"Los MSP y MSSP son pilares de nuestra estrategia"



En un mercado español en el que, según Víctor Orive, CEO de ADM Cloud & Services, la ciberseguridad crece a un ritmo de entre el 10 y el 12 %, su crecimiento en este 2025 se mueve en torno a un 15 o un 20%. "Ha sido clave nuestra orientación a un modelo digital y nuestro foco en los MSP y los MSSP".

A lo largo de este 2025, el mayorista ha consolidado el negocio, [Leer más...](#)

"Trabajamos para anticiparnos al mercado y ver qué aportamos a fabricantes y clientes"



Como líder en el escalafón del área del valor, Arrow despliega su negocio en torno a la ciberseguridad, el centro de datos y la nube. 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 balance es bueno. "Seguimos trabajando para [Leer más...](#)



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



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

“La ciberseguridad no es opcional: si dejas huecos, lo pagas”



Mantiene la ciberseguridad un crecimiento en todos sus apartados de negocio. “Hay que seguir haciendo consciente a la capa directiva, sea en organismos públicos o en empresas privadas, de la importancia que tiene la ciberseguridad y de que existen regulaciones que les obliga a aplicarla”, recuerda Mario García, director general de Check Point Software en España y Portugal. “Lo bueno de la ciberseguridad es que, frente a otras [Leer más...](#)

“2025 ha sido un año de récords”



D-Link ha cumplido 25 años en el mercado español este año, un ejercicio que marca un nuevo paso en la evolución de la compañía por los lanzamientos de productos que ha realizado y los cambios en su estructura organizativa para seguir innovando de manera más rápida con el fin de adaptarse a las necesidades del mercado.

Anselmo Trejo, director de marketing y comunicación de D-Link [Leer más...](#)



Anselmo Trejo,
director de marketing
y comunicación de **D-Link Iberia**



Raquel Herrero,
directora de canal de **ESET**

“Los servicios suponen una diferenciación para el canal de ESET”



La creciente demanda de soluciones avanzadas y de servicios gestionados son los dos factores principales que han impulsado el negocio de ESET en España. “Hemos logrado mantener un crecimiento sólido impulsado por la protección de segmentos como el de las pymes y, por supuesto, el sector industrial y gubernamental”, señala Raquel Herrero, directora de canal de ESET. La compañía ha observado un incremento importante en el [Leer más...](#)



“Estamos acompañando el negocio de mayores niveles de servicio”



Muy positivo ha sido el desempeño del negocio del Grupo Esprinet en 2025 en España: entre enero y septiembre el crecimiento fue del 9 %, un excelente baremo que ha sido fruto del trabajo de Esprinet Ibérica y de V-Valley. En lo que concierne a la primera unidad, dirigida por José María García, el directivo recuerda que hace un par de años empezaron a implantar una estrategia en la que la rentabilidad marcaba el paso. “Vivíamos un

[Leer más...](#)



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



Marco Frühauf,
director general de **Grenke**
para España

“2025 ha sido un año de concentración”



El *renting* tecnológico ha dejado de ser solo una alternativa a la compra de equipos. En 2025 se ha consolidado como la principal forma de adquisición para empresas de todos los tamaños. En un contexto marcado por la incertidumbre económica, la digitalización y la sostenibilidad, Grenke ha sabido adaptar su oferta para acompañar a sus clientes en su transformación digital, innovando y creciendo al mismo tiempo.

[Leer más...](#)

“La transformación del canal pasa por abordar al usuario final desde el servicio y las soluciones”



HP sigue reforzando el reto que va a marcar su estrategia en los próximos años: ser reconocida como la empresa del trabajo. Salvador Cayón, director de canal en España y Portugal de la marca, recuerda los tres grandes pilares en los que reposa el desarrollo de su estrategia: la transformación del canal, crecer por encima de lo que lo haga el mercado de la pyme y el área de consumo, en la que son líderes. “Queremos reforzar este liderazgo

[Leer más...](#)



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



Juan García,
director de negocio de **Infortisa**

“La tienda tiene que reinventarse continuamente”



El balance de Infortisa, que el año que viene cumplirá 40 años de recorrido en el mercado, es tremendamente positivo en este 2025. A pesar de la complejidad de 2024, la confianza de su ecosistema de clientes le permitió superar, de largo, los 100 millones de euros que tenían proyectados como objetivo de negocio. “Casi alcanzamos los 104 millones de euros”, desvela Juan García, director de negocio del mayorista. “Hemos tenido grandes

[Leer más...](#)

“Hacer uso de Xvantage está dando muchísimas ventajas a nuestros distribuidores”



En el negocio de Ingram Micro conviven el área de volumen con el negocio de valor. Un mayorista en el que Xvantage, que se lanzó en 2022, ya es una realidad, con la IA como motor de innovación. Cuenta con un módulo, IDA, basado en esta tecnología, que ha permitido una mayor productividad de los empleados de Ingram Micro y una mejora significativa de los procesos. El equipo del mayorista, liberado su tiempo, en una gran parte, de

[Leer más...](#)



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

“El canal tiene que ir al cliente con un mensaje diferente y este pasa por el servicio, basado en la solución”



José Antonio Morcillo,
director de canal de **Kaspersky**
en España y Portugal



“Cada vez se implanta una capa de ciberseguridad más homogénea que engloba muchos más entornos”, asegura José Antonio Morcillo, director de canal de Kaspersky en España y Portugal. “La gran tendencia es hacia la proactividad, la inteligencia y el conocimiento de qué es lo que puede pasar para poder protegerte previamente”.

Tras cerrar 2024 con un ascenso del 19 % en la facturación de la

[Leer más...](#)



"En 2026 tenemos que consolidar la marca"

Keenetic

KEENETIC

Keenetic llegó a nuestro país en el otoño de 2024 con la intención de dar a conocer su propuesta, una actividad que ha centrado su actividad todo 2025. "Un año que ha sido increíble porque una marca totalmente desconocida para el mercado español y también para europeo está empezando a sonar", explica Luigi Salmoiraghi, director de desarrollo de negocio para Europa de Keenetic.

[Leer más...](#)



Luigi Salmoiraghi,
director de desarrollo de negocio
para Europa de **Keenetic**

"Cada vez tenemos más *partners* que ofrecen todas las áreas de negocio"

Lenovo

Lenovo



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

Cerró Lenovo el pasado 31 de marzo su año fiscal en el que a nivel mundial cosechó un crecimiento del 21 %, destacando el incremento del 5 % del negocio "no PC", que representaba el 47 % del total. Carlos Serna, director del canal de Lenovo en España y Portugal, desvela que también fue un año excepcional para la filial ibérica, que ha tenido su continuidad en el primer semestre del actual ejercicio. "Hemos mantenido un crecimiento [Leer más...](#)

"El 90 % de nuestras operaciones se realiza a través del canal"

ManageEngine

ManageEngine

El mercado de la ciberseguridad y la gestión de TI en España vive una transformación profunda marcada por el teletrabajo, la adaptación regulatoria y la creciente sofisticación de las amenazas. Como explica Andrés Mendoza, director técnico del sur de Europa y de LATAM de ManageEngine, la idea tradicional de perímetro ya no tiene sentido, porque "cada dispositivo de un empleado trabajando desde casa, un restaurante, un [Leer más...](#)



Andrés Mendoza,
director técnico del sur de Europa
y de LATAM de **ManageEngine**



Pedro Quiroga,
CEO de MCR

"Cerraremos 2025 con un crecimiento por encima del 20 %"



"Apoteósico" es el calificativo que Pedro Quiroga, CEO de MCR, aplica al año 2025. Este año marca un nuevo hito para el mayorista que ha cumplido 25 años en el mercado y ha dado nuevos pasos para consolidar su presencia como el primer mayorista nacional.

Este año ha estrenado una nueva sede de 25.000 metros cuadrados y ha fortalecido su oferta, siguiendo la misma línea de trabajo que [Leer más...](#)

"Es esencial contar con un plan de negocio con el partner"



Hace más de dos años, y tras una década de recorrido con el anterior programa, NetApp estrenaba Partner Sphere que dividía al canal en tres categorías (Approved, Preferred y Prestige) y que definía 19 competencias de soluciones enfocadas en las tres áreas claves: *cloud*, *hybrid cloud* (infraestructura) e IA y analítica. Si hace un año, alrededor del 70 % de los partners estaban ubicados en la categoría intermedia, en la [Leer más...](#)



Carlos Vaquer,
director de canal y alianzas de
NetApp



Cristina Ortiz,
partner program manager de
OVHcloud

"Seguimos creciendo con y para el canal"



En solo unos años, el mercado *cloud* europeo ha vivido un cambio profundo. Las tensiones geopolíticas, la aprobación del Reglamento Europeo de Datos, el auge imparable de la inteligencia artificial y la necesidad creciente de controlar dónde se almacenan y procesan los datos han puesto la soberanía tecnológica en el centro del debate. De ser un concepto secundario, casi teórico, ha pasado a ser un criterio de compra imprescindible [Leer más...](#)



“El canal es una de las principales apuestas de Ricoh”



Defiende Xavier Moreno, director de marketing y canal de Ricoh, que la compañía ha tenido, desde hace décadas, una visión a largo plazo del puesto de trabajo que, sin olvidar la impresión, foco especial de negocio, le ha permitido desplegar una oferta mucho más completa gracias a un proceso de transformación y de diversificación del negocio que le ha llevado a estructurar su actividad en tres áreas: *Digital Workplace, Cloud & Cyber* y [Leer más...](#)



Xavier Moreno,
director de marketing y canal de
Rico



Hugo Oliveira,
director de canal de Sage Iberia

“Seguimos apostando por el canal”



Hugo Oliveira, director de canal de Sage Iberia, explica que durante 2025 el mercado del software de gestión ha mantenido el crecimiento por varios factores como los normativos, la migración a la nube y la irrupción de la inteligencia artificial. Estos factores están transformando también el trabajo del canal que, a su juicio, está adoptando un “papel más consultivo y de valor añadido”, lo que está facilitando su crecimiento que incluso es [Leer más...](#)

“El canal siempre está evolucionando”



Marta González, *Alliances & Channel Partner sales director* de Salesforce Iberia, señala que el mercado del CRM está cambiando, englobando a otras áreas. “El concepto de CRM cada vez es más amplio, engloba toda la parte de venta, de postventa, marketing y *ecommerce*”, y a la vez este mercado está impulsado por la inteligencia artificial que “es clave para el desarrollo y el fortalecimiento de todos los procesos comerciales de las [Leer más...](#)



Marta González,
Alliances & Channel Partner sales
director de Salesforce Iberia



Anna Coll,
B2B channel sales manager de
Samsung

“Estamos creciendo por encima de la media del mercado”

Samsung

SAMSUNG

Samsung encara el cierre de 2025 con un rendimiento destacado tanto a nivel global como local. Tras un crecimiento del 32 % a nivel global en el tercer trimestre, la compañía mantiene en España un gran avance, que se sustenta en la demanda de portátiles y soluciones de movilidad. “Estamos creciendo por encima de la media del mercado”, afirma Anna Coll, B2B channel sales manager de Samsung, quien destaca que el ritmo de [Leer más...](#)

“Hay que convertir la IA en un habilitador de la transición energética”

Schneider Electric

Life Is On

Schneider
Electric

Schneider Electric lanzó en 2022 el programa que marca su actual política de canal. Una iniciativa que pone el acento en la especialización y en el desarrollo del modelo de negocio que mejor se ajuste al perfil de su ecosistema, premiando y reconociendo el valor que ofrecen a sus clientes. “Se trata de ajustarnos a lo que estamos viendo en el mercado, lo que exige una especialización”, explica Patricia Pérez, IT & ET channel sales [Leer más...](#)



Patricia Pérez,
IT & ET channel sales manager de la
división de Secure Power en **Schneider**
Electric Iberia

“Hay más jets privados que CISO: es un lujo más accesible que disfrutar de un responsable de ciberseguridad”

Sophos

SOPHOS



Manuel Alonso,
director de canal de **Sophos** Iberia

La buena marcha del mercado de la ciberseguridad que este año superará, según todas las previsiones, los 2.200 millones de euros en España, incide, de manera directa, en el balance de los fabricantes. La filial ibérica de Sophos, que cerró el pasado 31 de marzo el mejor año de su historia, mantiene un excelente ritmo de crecimiento. “El año está siendo espectacular. Estamos creciendo muy por encima de la media de la industria y [Leer más...](#)



“Hemos certificado a un gran número de partners”



Juan Sanz, *distribution sales director* de TP-Link España, señala que este año el mercado de las redes ha crecido al igual que TP-Link, que ha cerrado un año con un “balance positivo”.

Los pilares de este crecimiento han sido la buena evolución de todas sus líneas de negocio. Sanz señala que en el mercado de consumo mantiene unas “cuotas de mercado elevadas”, pero la parte de profesional con la [Leer más...](#)



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



“Todas las unidades de negocio de V-Valley han crecido: vamos todos empujando en una dirección”

El buen desempeño de V-Valley, la unidad de valor del Grupo Esprinet, ha sido clave en los resultados globales del mayorista. Entre enero y septiembre, el negocio concreto que se generó en España, que ya supone el 36 % de la facturación del grupo, se situó en 1.147,1 millones de euros, lo que equivale a un incremento del 9 %. En el caso de V-Valley, a nivel [Leer más...](#)

“Tenemos que ser capaces de diseñar soluciones al ritmo que marcan los fabricantes de IA”



Tras un 2024 en el que los mercados alrededor del SAI y también del centro de datos sufrieron una ralentización, en este 2025 el panorama se ha tornado mejor, sobre todo en este último entorno, en el que las soluciones vinculadas con los servidores y el almacenamiento, aliadas “naturales” de las soluciones de eficiencia, se han comportado mejor. “El SAI siempre se encuentra en medio de dos mundos: un entorno industrial y otro [Leer más...](#)





Fernando Feliu,
executive managing director de
Virtual Cable

“Virtual Cable es una alternativa, a nivel nacional e internacional, en el VDI”



Fernando Feliu, *executive managing director* de Virtual Cable, valora el negocio desplegado en 2025 por el fabricante de manera muy positiva.

“Hemos tenido grandes proyectos y nos hemos centrado en áreas que no habíamos desarrollado, llevando a cabo muchas pruebas de concepto en la banca, el sector de la energía y las aseguradoras. Hemos entrado en el sector de la industria y se ha potenciado mucho la Administración **Leer más...**”

“Queremos seguir liderando la transformación digital de pymes y despachos”



El mercado del software de gestión ha experimentado en 2025 un fuerte impulso y España no ha sido una excepción. Así lo destaca José Luis Campo, *sales partner director* en Wolters Kluwer Tax & Accounting España, quien asegura que nuestro país incluso superará el crecimiento global previsto del 8-10 %. ¿Los motivos? la digitalización de las pymes apoyada por los fondos europeos, la migración hacia el *cloud* y los servicios **Leer más...**



José Luis Campo,
sales partner director en Wolters
Kluwer Tax & Accounting España