

it Reseller
TECH&CONSULTING

ESPECIALES

SHARP / NEC

NEC

4K Video Demonstration

SHARP NEC

A LA VANGUARDIA EN

TECNOLOGÍA AUDIOVISUAL





EN LAS JORNADAS DE PUERTAS ABIERTAS, CELEBRADAS LOS DÍAS 23 Y 24 DE NOVIEMBRE EN MADRID, LOS PARTNERS HAN TENIDO LA OPORTUNIDAD DE VER DE PRIMERA MANO LAS NUEVAS PANTALLAS LFD E758 Y LOS PROYECTORES SERIE PV, ENTRE OTRAS NOVEDADES. FEDERICO HABA, HEAD OF SHARP NEC DISPLAY SOLUTIONS IBÉRICA, HABLÓ EN EXCLUSIVA CON IT RESELLER SOBRE EL EVENTO, LA EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA Y SU APUESTA POR EL CANAL.

EL SHOWROOM DE SHARP NEC REÚNE AL CANAL EN TORNO A SUS ÚLTIMAS NOVEDADES

Tras dos años sin celebrar su encuentro con el canal por la pandemia, SHARP NEC Display Solutions Ibérica ha abierto de nuevo las puertas de su Showroom en Madrid, un espacio que ha sido recientemente renovado para dar cabida a las novedades más recientes de la compañía, como las nuevas pantallas

LFD E758, la nueva M321, los nuevos proyectores serie PV y la nueva versión del SW de Sala de Control Hiperwall. En sendas jornadas de puertas abiertas, celebradas los días 23 y 24 de noviembre, los partners han podido comprobar in-situ el funcionamiento de las soluciones y conversar con expertos de la compañía.



“Somos un fabricante único en el mercado audiovisual”: Federico Haba (Sharp NEC)

“El objetivo principal era retomar esta actividad. Es un evento que nosotros hemos celebrado prácticamente desde que inauguramos el espacio, hace aproximadamente 10 años, en una fecha que nos viene bien, pues la respuesta del canal siempre ha sido buena, pero que se interrumpió por el COVID-19. Estamos encantados de retomar este foro de encuentro con el canal”, asegura Federico Haba, Head of SHARP NEC Display Solutions Ibérica. “La respuesta que hemos tenido ha sido buena, con más de un centenar de partners registrados”. Según

Haba, SHARP NEC Display Solutions es un fabricante de soluciones de valor añadido, las cuales necesitan ser vistas por el partner para que pueda comprobar qué valor diferencial aportan, de ahí la importancia de la celebración de este encuentro.

Adicionalmente, hay dos argumentos importantes que han hecho que la edición de este año sea un tanto especial. El primero es la reforma realizada en la sala, para resaltar los distintos espacios de demostración. El segundo argumento son las dos nuevas incorporaciones al equipo realizadas este año:

las de José Luis Díaz del Río, Channel Account Manager, y Sergio Carrasco, Solution Sales Engineer. “Ha sido una buena oportunidad para presentar oficialmente el equipo al canal”, recalca Federico Haba.

AVANCES EN LA INTEGRACIÓN

Desde que se anunciase la creación de la empresa conjunta SHARP NEC Display Solutions Europe, se inició un proceso de alineación de las soluciones audiovisuales de ambos fabricantes, que debido a la pandemia sufrió retrasos, pero que ahora sigue la

A LA VANGUARDIA EN TECNOLOGÍA AUDIOVISUAL

hoja de ruta preestablecida. Como reconoce el directivo, “sí es que es verdad que el primer año hubo cierto retraso en el proceso, debido a temas legales que tardaron más de la cuenta en ejecutarse. Pero a nivel corporativo ya está todo el organigrama diseñado”.

La oferta de SHARP NEC Display Solutions abarca así muchas líneas de producto, desde monitores de escritorio a pantallas de gran formato y videowalls, pasando por las líneas de LED, de proyección y de software. Actualmente, la familia que más volumen de negocio genera es la de pantallas de gran formato en toda su amplitud, incluyendo equipos de 32 pulgadas en adelante, tanto táctiles como no táctiles.

“El LED ha crecido mucho durante el último año y medio, desde que lanzamos la nueva gama, y es una línea de producto que a día de hoy es la segunda en facturación para nosotros, por delante de la de proyección”, señala Haba. Mientras que la línea de proyección en formato pequeño es un mercado decreciente, la gama media alta se mantiene estable, siendo un mercado donde SHARP NEC se mantiene fuerte.

Por sectores, a nivel B2B, la compañía goza actualmente de una presencia muy fuerte en Meeting & Colaboration, donde puede ofrecer una oferta muy completa. Transporte



es otro vertical donde está intensamente posicionado, sobre todo en el segmento aeroportuario, y también en educación, museos y centros comerciales. “Uno de los verticales que queremos potenciar este año, porque es donde creemos que tenemos una alta capacidad de crecimiento, es el de retail. El objetivo pasa por no desatender los verticales donde ya tenemos una presencia fuerte y apostar por verticales donde tenemos campo para crecer”, confirma Federico Haba.

NEGOCIO AL ALZA

Hablando de facturación, recién iniciado su tercer trimestre fiscal, el balance de SHARP NEC Display Solutions Ibérica en lo que va

de año es muy positivo. Como asegura el directivo, “el primer semestre fue muy bueno, particularmente el primer trimestre que fue espectacular, y, de momento, el arranque de la segunda mitad del ejercicio sigue manteniendo esa tendencia positiva. Por lo tanto, las expectativas para el final del año son muy buenas”.

A nivel de cifras, el repunte de actividad registrado en el primer trimestre se ha traducido en un crecimiento de facturación en torno a un 15% por encima de las cifras del mismo período del año fiscal anterior. Por tanto, año a año, y obviando el 2020 que fue un año convulso por la pandemia, la compañía ha crecido dos dígitos.



“EL OBJETIVO PRINCIPAL DE ESTE EVENTO ERA RETOMARLO, INICIATIVA QUE NOSOTROS HEMOS CELEBRADO PRÁCTICAMENTE DESDE QUE INAUGURAMOS EL ESPACIO, HACE APROXIMADAMENTE 10 AÑOS”



De cara al final del año, coincidiendo con el cierre de los presupuestos de muchas empresas, se está notando una gran actividad, particularmente en todo lo que es el entorno corporativo, tanto en la parte de pantallas LED para salas como en lo relativo a monitores colaborativos para salas de coworking.

Las previsiones de SHARP NEC Display Solutions Ibérica para el presente ejercicio pasan por mantenerse en la horquilla de crecimiento de entre un 15 y un 20% sobre el ejercicio anterior, y la previsión para el próximo ejercicio, que arranca el 1 de abril de 2023, es seguir manteniendo el doble dígito de crecimiento. En cuanto al peso que tiene el negocio ibérico en el conjunto de EMEA, Haba apunta que ha crecido entre dos o tres puntos porcentuales sobre el peso que tradicionalmente venía teniendo. ■

LAS PREVISIONES DE SHARP NEC DISPLAY SOLUTIONS IBÉRICA PARA EL PRESENTE EJERCICIO PASAN POR MANTENERSE EN UN CRECIMIENTO DE ENTRE UN 15 Y UN 20% SOBRE EL EJERCICIO ANTERIOR, Y LA PREVISIÓN PARA EL PRÓXIMO EJERCICIO, ES PROSEGUIR EN EL DOBLE DÍGITO

CONTENIDO RELACIONADO

[Sharp NEC Display Solutions Ibérica abre las puertas de su renovado showroom](#)

[Sharp NEC presenta en ISE 2022 sus nuevos proyectores para ocio y educación](#)

SI TE HA GUSTADO ESTE ESPECIAL, COMPÁRTELO



Sharp NEC y su innovadora propuesta tecnológica

DE LA MANO DEL CANAL

Para lograr sus objetivos, el canal es clave para la compañía, un canal compuesto por partners directos, los mayoristas TD SYNEX, Ingram Micro, EET, Estalella Audiovisual y Caverin | Econocom en España, y eSistemas y Liscic en Portugal; y partners indirectos, que son los integradores en los que SHARP NEC se apoya. “A día de hoy, no se prevén cambios en el canal directo”, aclara Federico Haba, añadiendo que “tenemos muchísima actividad con el canal integrador”.

Como fabricante con un extenso abanico de productos, en el que un amplio porcentaje son soluciones de valor añadido, SHARP NEC precisa de integradores que sepan trasladar y transmitir los puntos diferenciales que pue-

de ofrecer un producto al cliente final, para lo que trabaja muy de la mano del canal. “Para nosotros el canal no es una herramienta o una pasarela para mover producto, sino que es un aliado estratégico. Por ello, nuestra apuesta por el canal es muy fuerte”, concluye Haba.

Para apoyar a su canal, SHARP NEC Display Solutions cuenta con el programa de partners SolutionsPLUS, que está abierto a los distribuidores que se dirigen únicamente a los usuarios finales y que están haciendo negocios con la compañía. Heredado de NEC Display Solutions, el programa ofrece a sus miembros acceso a promociones, incentivos, documentación técnica, etc.

