

it Reseller
TECH&CONSULTING
MONOGRÁFICOS

mcr
feeling technology
www.mcr.com.es

MCRPRO
SUMMIT 19
03-05/OCTUBRE

**MCR PRO SUMMIT 19
EN PRO DEL VALOR**



MCR REÚNE A LO MÁS GRANADO DE SU DIVISIÓN MCR PRO



LAS BODEGAS MARQUÉS DE RISCAL (ÁLAVA) ACOGEN DEL 3 AL 5 DE OCTUBRE LA PRIMERA EDICIÓN DEL MCR PRO SUMMIT, UN ENCUENTRO QUE SE ESPERA QUE SE CONVIERTA EN UNA CITA ANUAL, Y CUYO OBJETIVO ES LLEVAR AL CANAL ESPECIALIZADO LAS PRINCIPALES TENDENCIAS TECNOLÓGICAS DE LA MANO DE FABRICANTES DE PRIMER NIVEL DEL SEGMENTO AUDIOVISUAL.

Pablo García Reales (Álava)

MCR PRO, la división de MCR especializada en el segmento profesional, ha celebrado MCR PRO SUMMIT 19, un encuentro que ha tenido lugar entre los días 3 y 5 de octubre y en el que el mayo-



ENTREVISTA Pedro Quiroga, CEO de MCR

El evento ha reunido a sus principales clientes con las marcas tecnológicas más influyentes en el segmento audiovisual.

MCR creó su división PRO hace cerca de dos años y consideraba que éste era el momento idóneo para celebrar un evento de las características del MCR PRO Summit 2019. “Tras un arduo trabajo con fabricantes y clientes, desarrollando un am-

plio portfolio, era el momento de reunirnos a este nivel”, explica Pedro Quiroga, CEO de MCR. “Se trata de la primera edición de este evento pero nos gustaría repetirlo anualmente”.

El mayorista ha seleccionado para la ocasión a los 50 mejores integradores dentro del segmento del Digital Signage, lo que les ha permitido reunir a cerca de 90 pro-



fesionales del canal, que junto a los fabricantes que se han dado cita, “nos ha permitido crear un entorno de trabajo ideal”, apunta el directivo. El perfil no es otro que el de integradores e instaladores que necesitan de ingenierías para desarrollar estos proyectos.

Como también ha destacado Enrique Hernández, director de MCR PRO, “el futuro está marcado por una progresiva penetración de la tecnología en todos los sectores, a niveles que hasta ahora no podíamos ni imaginar. Como mayorista de referencia en España, nuestro objetivo con eventos como este Summit 19 es llevar al canal especializado las principales tendencias en todos estos sectores, y las tecnologías que van a propiciar su modernización en la era de la transformación digital”.

FABRICANTES DE PRIMER NIVEL

El evento ha contado con numerosas ponencias a cargo de fabricantes líderes en sus respectivos mercados. En el primer bloque de presentaciones se trasladaron los siguientes mensajes:

IYAMA

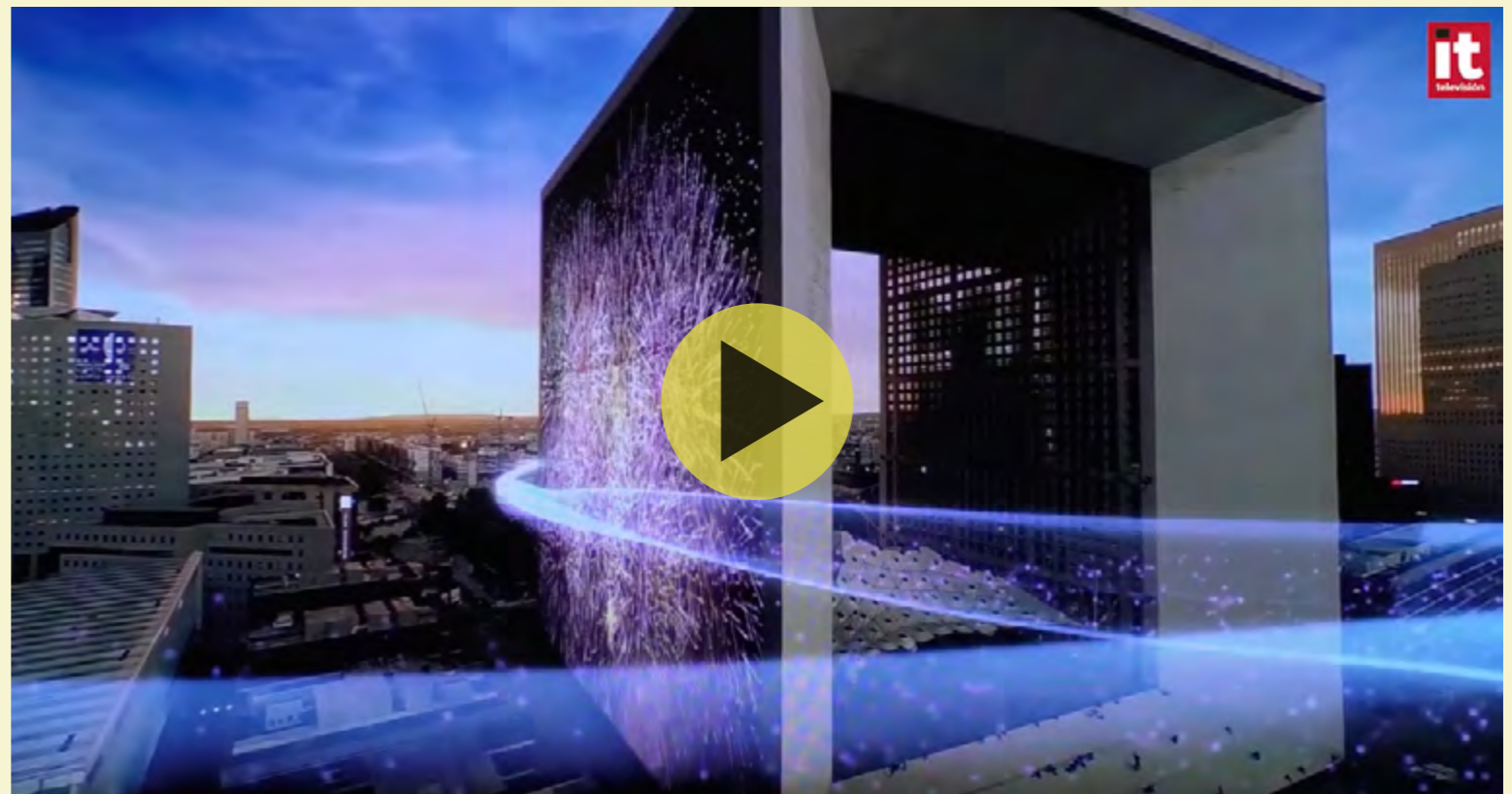
Marc Heredia, country manager de IYAMA Iberia, destacó de esta compañía japonesa su foco en soluciones táctiles para los sectores de retail, corporate y educación. Ha desplegado más de 5.000 kioscos táctiles en toda Europa. El caso de éxito en Burger King es realmente significativo.

KRAMER

Pedro Ballesteros, country manager de Kramer para España y Portugal, expuso las soluciones de colaboración inalámbrica, control de dispositivos, instalación y gestión de señal con las que cuenta su compañía, “que se erigen como el pegamento entre el PC y el monitor en el mundo audiovisual”.

SAMSUNG

Sergio Foncillas, responsable de la división Visual Display de Samsung Iberia, explicó los focos de su organización: valor, y no volumen, en torno a la tecnología LED y los productos de alta luminosidad para retail;



Fabricantes punteros del sector TI en **MCR PRO Summit 19 (I)**



así como formatos innovadores en trabajo colaborativo con una segunda versión de producto flip con tamaño de 65" y nuevas funcionalidades de producto.

ASUS

Joseba Garrido, channel account manager de Asus España, puso hincapié en dos divisiones de producto: sistemas (portátiles, all in one, monitores y PCs) y plataformas abiertas (placas, servidores, estaciones de trabajo, etc.).

SEGUNDO BLOQUE DE LA JORNADA

En el segundo bloque fueron protagonistas las siguientes compañías:

LG

Pablo Garrido, key account manager B2B Information Display de LG Electronics España, puso el acento en el amplio porfolio del fabricante coreano, con canales verticales para numerosos sectores, como cartelería digital, TV para hoteles, aire acondicionado, informática, energía solar, movilidad, etc.

RIELLO

Jordi Riu, responsable de Canal IT de Riello España, recordó que la compañía italiana ha sido una de las últimas marcas en incorporarse al



Fabricantes punteros del sector TI en MCR PRO Summit 19 (II)

catálogo de MCR PRO. Se trata de un proveedor de SAIs de pequeño tamaño, que se caracterizan por su gran autonomía. El directivo destacó la inmediatez de la firma transalpina frente a otros que fabrican fuera de Europa.

ACER

Toni Campos, responsable de Cuentas Corporativas de Acer Computer Ibérica, consi-

OTROS FABRICANTES

MCR PRO SUMMIT 19 ha contado, además, con la participación de otras marcas de referencia como Aopen, Aten, ClearOne, Optoma, Vogel's, Western Digital o Yamaha, que han mostrado a los asistentes las últimas innovaciones que se están promoviendo en sus respectivos campos.

20 ANIVERSARIO CON NUEVA SEDE CENTRAL

MCR cumple dos décadas el próximo año y pretende celebrarlo por todo lo alto con el traslado a una nueva sede central en Madrid, con unas instalaciones más amplias y vanguardistas, que le permitirá emprender nuevas experiencias con sus fabricantes y clientes, y proporcionar un mejor servicio.

dera que su compañía “se diferencia de la competencia en el gran servicio de atención que proporciona al cliente. Y no solo en el producto, sino sobre todo en el trato”. Sus virtudes entre el canal son sus productos (portátiles, sobremesas, proyectores y monitores), certificaciones para el partner, programas de canal, herramientas de marketing y servicio de soporte.

CTOUCH

José Alberto Márquez, responsable de CTouch en MCR, recordó entre los asistentes que la firma holandesa fabrica pantallas táctiles para el sector educativo y empresarial, con dos productos (entrada de gama y top) en cada área. ■



Integradores de MCR en MCR PRO Summit 19

INTEGRADORES

MCR ha reunido en este evento a los 50 mejores integradores dentro del segmento del Digital Signage, según el mayorista. IT Reseller charló con algunos de ellos, que destacaron la labor de MCR a la hora de conectarles con un gran número de fabricantes, además de facilitándoles el stock y la financiación. Este canal coincide en que este tipo de encuentros son realmente necesarios para conocer mejor las tendencias del mercado y entender cómo dirigirse con más garantías al cliente final.

CONTENIDO RELACIONADO

[MCR y su apuesta por el Digital Signage](#)

[MCR PRO suma a su oferta las soluciones audiovisuales de Optoma](#)

[MCR PRO reúne a decenas de clientes en sendos afterworks](#)

SI TE HA GUSTADO ESTE ARTÍCULO,
COMPÁRTELO



ESTRATEGIA EN EL SECTOR PROFESIONAL

IT Reseller aprovechó la celebración del MCR PRO Summit 19 para entrevistar a Enrique Hernández, director comercial B2B de MCR PRO. Estas fueron sus que su compañía relativas a la estrategia del mayorista en el segmento profesional:

Este evento es el reflejo indiscutible de MCR por su división Pro. ¿Cuáles son los principales hitos que habéis afrontado en la división este año?

Sin duda, la apuesta de MCR por el segmento profesional es total. Este año nos estamos volcando en adquirir músculo, reforzando el porfolio con marcas importes y tomando fuerza en el canal, estrechando lazos con grandes partners que nos apoyen y nos permitan encontrar una línea de trabajo acorde. Además, era fundamental que la propia MCR entendiera que debía dar determinados pasos para afrontar con garantías este mercado, que adolece de peculiaridades con respecto a otros sectores en los que viene trabajando históricamente.

¿Cómo ha sido el comportamiento de la división este 2019?

2019 está siendo un año diferente, podríamos decir incluso raro, impre-



ENTREVISTA Enrique Hernández

visible. Arrancamos con un primer trimestre alentador, pero todo se fue complicando en el segundo debido a la situación política que vive el país. Vamos a acabar el año muy bien con un crecimiento exponencial, doblando prácticamente la cifra del año pasado.

¿Cuáles serán los objetivos y directrices de la división para 2020?

Establecer un crecimiento exponencial en la división, de más de dos dígitos en 2020, apostando por grandes marcas.

¿Con cuántos clientes y fabricantes contáis en esta división?

Contamos con 17 marcas profesionales muy orientadas al segmento audiovisual. Es cierto que son marcas provenientes del mercado TI de consumo con los que MCR ha trabajado históricamente. Son fabricantes que han ido avanzando hacia el segmento profesional por lo que los hemos ido incorporando a nuestro porfolio, tratando de ofrecerles valores que no obtienen en otros mayoristas. Por otro lado, trabajamos con más de 470 integradores provenientes tanto del sector TI como del de las telecomunicaciones. Son compañías que han de conocer perfectamente el mercado B2B y las necesidades de sus clientes.