

A RÍO REVUELTO



LUIS G. FERNÁNDEZ
Editor
lfernandez@codasic.com

Desde hace bastantes años, en el mercado español de la protección TIC operan media docena de mayoristas que, ya de forma completa, ya con una división expresamente enfocada al área, vienen atendiendo adecuadamente este segmento.

Desarrollan una importante labor en tanto encauzadores y dinamizadores de las múltiples opciones tecnológicas de protección y su puesta a disposición en el mercado y, sin entrar en consideraciones sobre sus respectivas singularidades de enfoque, que las hay, la verdad es que han sabido llevar a cabo su labor con gran profesionalidad.

Por otra parte, a nadie se le escapa que el sector de la seguridad TIC está aún en fase de consolidación. En los últimos años están teniendo lugar decenas de operaciones de concentración de fabricantes en su ánimo de ser cada vez más competitivos y de adaptarse mejor a las demandas de una mayor protección integral por parte de los usuarios. No es pues de extrañar que este fenómeno también acontezca y provoque modificaciones en el colectivo de los mayoristas.

Así, el elenco de protagonistas digamos que histórico y clásico, se ha visto trastornado por compras muy sonadas, la principal de las cuales ha sido la de Allaso por parte del grupo de origen alemán Magirus, operación generadora de una importante convulsión y causante de éxodos y trasvase de algunos activos orgánicos y tecnológicos a la competencia.

De soslayo acontece la recientísima y definitiva apuesta estratégica de Mambo –por cierto, nada ajena a la operación antes mencionada– de jugar en la ‘champions’ con la adición de bastantes fichajes de postín en su catálogo.

También cabe mencionar el paso decisivo dado por el mayorista generalista GTI en su apuesta por soluciones de valor añadido otorgando carta de naturaleza independiente a lo que era su área de Servicios Avanzados. Con Neovalia se pretende afianzar el epígrafe de soluciones de más alto porte, dando así continuidad y coherencia a una pretensión gestada hace dos años.

En cuanto a los desembarcos, Dot Force ha dado el pistoletazo de salida con un catálogo sobre el papel muy innovador, y también se otea en lontananza la sensible pituitaria del potente mayorista europeo Noxs, aún deshojando la margarita de cuándo y cómo desembarcar en Iberia.

Este reacomodo de la oferta mayorista ha de verse como un hecho saludable y el conjunto de interlocutores mercantiles de este colectivo, los integradores, habrán de percibir que una sana competencia impulsará si cabe aún más la pujanza del sector. ●