

“Seguiremos invirtiendo en nuestro equipo de técnicos especializados para llegar a cualquier ecosistema del sector AV”



La división AVPro de Esprinet está centrada en la satisfacción del cliente. Su principal objetivo es anticiparse a la demanda y proporcionar una oferta completa de productos y servicios para acompañar a sus *partners* en el desarrollo de cualquier proyecto.

Rosa Martín

El mercado audiovisual sigue avanzando, pero en función de la categoría de producto la evolución es distinta. Los concursos de educación han sido el motor del crecimiento en el terreno de los paneles interactivos planos (IFP) acaparando dos marcas más del 80 % de las unidades suministradas, aunque como señala Pilar Reinares, *business unit manager* de AVPro de Esprinet, la comparativa del primer semestre de 2023 frente al mismo periodo de 2022, según los datos de las consultoras, indica que el mercado de las pantalla de *digital signage* ha caído en número de unidades, lo que ha generado un cambio en las cuotas de mercado de los tres principales fabricantes.

El análisis en el terreno del televisor de hotel durante el primer semestre revela cierta estabilidad sin incrementos ni descensos. En el segmento de la proyección, el cambio del mercado hacia las pantallas ha implicado una caída de la facturación y ha obligado a los fabricantes a cambiar su estrategia.

## Soluciones AV Pro Gamas de Producto

### Gamas de Producto

Pantallas LED	SYNTECH	SAMSUNG	PHILIPS	LG	ViewSonic	Optoma	
Pantallas táctiles interactivas	newline	SYNTECH	PHILIPS	LG	ViewSonic	SAMSUNG	Optoma
Pantallas digital signage	SAMSUNG	PHILIPS	LG	SONY	ViewSonic	Optoma	
TV profesional hospitality	SAMSUNG	PHILIPS	LG				
Proyectores	Optoma	SONY	ViewSonic	EPSON			
Digital engine, players, NUC	kramer	SAMSUNG	AOPEN	LG	newline		
Soportes	vogel's	FONESTAR	NEWSTAR	TOOQ			
Control, Gestión de señal y cableado	kramer	FONESTAR					
Cámaras videoconferencia y UCC	kramer	AVer	SONY	Yealink			
Audio	kramer	FONESTAR	Yealink				

Otro ámbito que ha seguido creciendo durante este año es el del mercado de las soluciones para las salas de reuniones.

En este contexto, la división AVPro de Esprinet sigue ganando más peso dentro del mayorista. “En *digital signage* estamos creciendo a doble dígito y nuestras previsiones de cara

al cierre del año es mantener ese posicionamiento”, comenta Reinares.

El sector de la educación es uno de los pilares de su crecimiento y en este ámbito está centrado en ayudar a sus clientes tradicionales del mundo IT a dar el salto al mundo audiovisual. Al mismo tiempo está captando nuevos

*partners* para el apartado de “hotel TV” y está intensificando su inversión en el desarrollo del negocio LED.

### Estrategia

La unidad de negocio de AVPro cuenta con la labor de su equipo de profesionales, compuesto por product managers, business developers y preventas, y con un catálogo completo de soluciones de grandes marcas para responder a las necesidades de sus clientes. “Nuestro foco sigue siendo dar las capas de soluciones necesarias dentro de estos cuatro pilares: educación, *digital signage* & LED, *hospitality* y *corporate*”, explica Reinares. “Trabajamos para ser capaces de dar las soluciones completas en cualquier situación con la que se encuentren los clientes”, recalca.

Este enfoque hace que responda a las necesidades tanto del canal específico de AV como del canal tradicional IT. Al primero, que



“En *digital signage* estamos creciendo a doble dígito”

destaca por su especialización, les ofrece soluciones adaptadas a cada proyecto, mientras que al que proviene del terreno de la informática y que está dando el paso hacia al ámbito audiovisual le brinda su conocimiento para que pueda alcanzar el éxito en

este terreno. “Nuestra obsesión es que a todo aquel cliente que le llegue una oportunidad de desarrollo en este mercado cuente con las soluciones que le ofrece Esprinet para sentirse seguro en el camino que emprenda”.

### Servicios

Los servicios son una de las bases de Esprinet para ayudar a sus *partners* a mejorar su operativa y llegar a los clientes. Les brinda una serie de servicios que incluyen préstamo de unidades para demos, consultoría para el desarrollo de proyectos, disponibilidad de *stock* de las principales referencias en todas las gamas, un servicio propio de serigrafía y de laboratorio en sus instalaciones y numerosas soluciones de financiación. En este sentido, Reinoso comenta que dispone de varias soluciones de *renting*, *leasing*, préstamos o cesión de pago y su propio “DaaS, que permite el pago por uso de servicios y es

multiproducto, con una cuota periódica”. Y, además, ofrece su plataforma EspriRENT que proporciona diversas opciones como servicios de protección, de gestión de incidencias, retirada y reciclaje, entre otros. “Es fundamental dotar a nuestros clientes de este tipo de soluciones. Y, además, colaboramos con la sostenibilidad con la posibilidad de dar una segunda vida a los equipos”, recalca la responsable.

Estos servicios los complementa con una atención personalizada y apoyo también para mejorar sus conocimientos dando respuesta a todas las dudas que puedan surgir.

### Planes

De cara a los próximos meses, sus planes pasan por seguir potenciando su propuesta

## El impulso a la modalidad DaaS es una de sus prioridades para 2024



DaaS para atender la demanda de esta modalidad que sigue creciendo. Según estiman las consultoras, se espera que en 2026 el 65 % de los compradores de tecno-

logía prioricen los modelos de consumo “as a service”.

Al mismo tiempo, su intención es seguir anticipándose a las necesidades de sus clientes y continuar poniendo a su disposición todos

los recursos técnicos y humanos para que puedan hacer frente a la demanda que se espera que siga creciendo.

Su estimación es que durante 2024 su crecimiento sea más intenso del que ha registrado en este año y, por este motivo, Reinoso destaca que seguirán “invirtiendo en nuestro equipo de técnicos especializados para

llegar a cualquier ecosistema del sector AV”. A la vez, su intención es mantener la misma línea de trabajo con el fin de “dar todas las capas de servicios que nuestros *partners* nos demanden”, concluye la responsable.