

Zentyal apuesta por Brasil en su estrategia de internacionalización

Sao Paulo (Brasil), 26 de febrero de 2013

- *Prevé expandirse a otros mercados clave tanto en América Latina como en Europa a través de nuevos acuerdos con partners*
- *Fomenta el desarrollo y la innovación en las pequeñas y medianas empresas con una solución TIC todo en uno y fácil de administrar*

[Zentyal](#), desarrollador de soluciones TIC de fácil uso para pymes, ha presentado hoy en Sao Paulo, Brasil, las líneas que marcarán su estrategia de negocio a lo largo del año 2013, que pasan por un sólido plan de **expansión internacional** hacia otros mercados clave en Europa y América Latina, así como por la **consolidación de una red cualificada de partners** que comercialicen y soporten sus soluciones.

La empresa centra toda su estrategia en torno a **productos de software** que diseña, desarrolla y comercializa y la basa en tres pilares clave: **una solución TIC completamente integrada**, todo en uno, desde el servidor hasta la nube; un modelo de negocio basado en la **venta de servicios de suscripción**; y un **enfoque hacia el canal**, ayudando a sus socios a ofrecer servicios de valor añadido a sus clientes y generar así mayores ingresos.

Zentyal ofrece sus soluciones como alternativa a los desarrolladores y fabricantes tradicionales del mercado. La **mitad de sus usuarios en América Latina se concentra en Brasil y México**, algo que ha logrado de forma reactiva sin contar con oficinas fuera de España y antes de realizar acciones de promoción y ventas al exterior.

En 2012, Brasil fue el segundo país con más ventas facturadas en la empresa (después de España), con lo que ha mostrado un especial interés y potencial para Zentyal. Por otra parte, **el 30% de las descargas que tiene la empresa en América Latina provienen de Brasil**. Su base de socios en el país cuenta con tres empresas: **Leucotron, NetSol y DBlink**. Para mejorar aún más esta base se está hablando actualmente con 16 socios potenciales.

El gobierno de Brasil está implementando iniciativas y planes para el sector privado, para facilitar la mejora sustancial de las comunicaciones y la tecnología. El objetivo de Zentyal es **augmentar su red de socios en todo el país** y contar con presencia en las principales ciudades. Esto permitirá proporcionar a los clientes apoyo técnico y comercial en portugués y ser más competitivos, gracias a la adaptación a las realidades locales.

La trayectoria de Zentyal demuestra la idoneidad de las soluciones Linux frente a las soluciones propietarias. Desde su constitución como empresa hace cinco años, Zentyal ha logrado convertirse en referente mundial de soluciones TIC todo en uno para pymes, con una fuerte proyección internacional. Las ventajas competitivas que ofrecen sus productos, que requieren una reducida adaptación local o regional y la posibilidad de ofrecerlos a distancia a un coste reducido, son los principales factores que han impulsado a la compañía hacia la internacionalización.

Durante 2012 más de la mitad de la facturación de Zentyal provino de fuera de España. En cuanto a su cartera de clientes, aproximadamente el **60%** proceden de **otros países en Europa, Latinoamérica y Norteamérica**.

Las previsiones de la compañía para 2013 pasan por su consolidación en el mercado español y la ampliación de su presencia a otros países -entre otros, **México, Brasil y Chile**-, mercados especialmente interesantes por su situación económica, así como por la cantidad de descargas, instalaciones y solicitudes de partners recibidas. Mediante este ambicioso plan de expansión, Zentyal prevé triplicar su facturación en 2013.

Una atractiva oferta para las pymes

Zentyal dirige su oferta a un mercado muy horizontal, el de las pequeñas y medianas empresas con independencia de su sector de actividad o ubicación, siempre a través de proveedores TIC de confianza. *"Se trata de un mercado con un enorme potencial. Las pymes constituyen 99% de los 6 millones de empresas brasileñas y generan un 60% de los 94 millones de empleos en el país. Además, según datos de Gartner del 2012, en América Latina se espera un aumento importante de gasto TIC, en torno al 12,7%. En Brasil el crecimiento estimado es del 15%"*, destaca **José Ramón Padrón, Director de Ventas de Canal en Iberia y LatAm en Zentyal**.

La dificultad de las pymes para acceder a financiación, así como el déficit de profesionales TIC cualificados – que se estima alcanzará los 200.000 profesionales en 2013 en Brasil – son factores que hacen que las soluciones basadas en Zentyal sean interesantes tanto para los proveedores TIC como para sus clientes finales. *"Las soluciones basadas en Zentyal son fáciles de instalar, configurar y mantener y se ajustan a la realidad presupuestaria de las pymes, permitiendo el acceso a infraestructura TIC profesional sin fuertes inversiones iniciales y por un bajo coste mensual"*, explica **José Ramón Padrón**.

Desde el **software de servidor** hasta los **servicios basados en la nube** para la gestión de infraestructuras de red, Zentyal ofrece a las pymes y a sus proveedores TIC locales las ventajas y ahorros del software como servicio (SaaS), sin licencias, permitiéndoles mejorar la seguridad y fiabilidad de las redes informáticas, reducir las inversiones en tecnología y los costes operativos. Hoy en día es la principal **alternativa de código abierto** a los productos de Microsoft para infraestructura TIC en el entorno de la pyme (Windows Small Business Server o Microsoft Exchange, entre otros), proporcionando un **ahorro de hasta un 50%**.

Zentyal integra en una única plataforma soluciones para **las comunicaciones corporativas, la gestión de redes, el acceso a Internet, la infraestructura de red, así como la monitorización y gestión remota**, mediante una interfaz muy sencilla y una fácil administración, de forma que no es necesaria una extensa formación para su uso. Además, al estar basado en un modelo de suscripción, su coste es muy asequible para este tipo de empresas, que pueden disfrutar de una edición comercial completa desde aproximadamente 130 BRL al mes.

A diferencia de otras distribuciones Linux dirigidas al mercado de la pyme, Zentyal cuenta con el respaldo y el soporte oficial de Canonical -empresa tras la distribución de Ubuntu- y una mayor funcionalidad e integración.

Un compromiso fuerte con el canal de distribución

La estrategia de negocio de Zentyal se basa en su red de Partners Autorizados, que incluye dos categorías principales: **Professional** -proveedores de soporte y servicios gestionados con un claro enfoque hacia un área geográfica o soluciones verticales- y **Premier** -partners estratégicos con un extenso conocimiento de la tecnología Zentyal y capacidad para acceder a grandes proyectos-. Hoy en día la compañía cuenta con 3 partners en Brasil. Sus planes globales para el 2013 pasan por multiplicar esta cifra por diez englobando estos dos perfiles.

Las ventas a través del canal representan actualmente el 35% de la facturación de Zentyal, si bien la compañía espera incrementar este porcentaje hasta alcanzar el 90% en el próximo año y lograr su objetivo del 100% en 2015. Para ello, durante 2013, Zentyal tiene previsto la firma de nuevos acuerdos -tanto con proveedores TIC y de servicios gestionados, como integradores de sistemas y desarrolladores de software-. El objetivo es llegar a cubrir toda la geografía española a través de Partners Autorizados e impulsar asimismo su red de distribución en México, Brasil y Chile.

El programa de partners de Zentyal incluye capacitación técnica, a través de un examen de Certificación ZeCA (Zentyal Certified Associate), así como capacitación comercial, en ambos casos entendida como formación continua. Otros recursos que Zentyal pone a disposición de sus partners son materiales de ventas e incluso oportunidades de negocio a través de las actividades de marketing de la compañía. A ello se une el apoyo comercial y el soporte técnico especializado para proyectos basados en Zentyal.

Acerca de Zentyal

[Zentyal](#) diseña y desarrolla soluciones TIC para pymes desde el año 2004. La compañía trabaja para que las pymes y sus proveedores TIC locales puedan disponer de soluciones TIC que sean fáciles de usar y que ofrezcan una funcionalidad completa, desde el servidor hasta la nube. Las soluciones Zentyal permiten reducir y racionalizar las inversiones TIC, mejorar la seguridad y minimizar tiempos de inactividad de los sistemas.

Las soluciones basadas en Zentyal están siendo ampliamente usadas por pequeñas y medianas empresas independientemente de su sector, industria o ubicación, así como por las administraciones públicas o el sector educativo. Los acuerdos que mantiene con proveedores de servicios y soporte TIC en más de 20 países garantizan la distribución de soluciones basadas en Zentyal a clientes de todo el mundo.

Para más información:

ZENTYAL

Marta Cambroneró

Especialista en Comunicación y R.R.P.P.

Teléfono: +34 658 98 14 76

Correo electrónico: mcambroneró@zentyal.com