

Midway cumple diez años y consolida su expansión internacional

Midway Technologies, consultora de servicios tecnológicos especializada en el entorno Microsoft, cumple en septiembre de 2026 su décimo aniversario consolidando un cambio de escala en su facturación y plantilla.

El ecosistema empresarial andaluz ha alumbrado en los últimos años proyectos de base tecnológica capaces de ampliar progresivamente su ámbito de actividad. La trayectoria de Midway responde a ese impulso: en una década, la firma ha pasado de ser una iniciativa fundada por tres socios a registrar una facturación consolidada de 10,36 millones de euros al cierre de 2025 y a contar con una plantilla de 71 profesionales.

La génesis de la compañía se remonta a 2016 en Sevilla. En aquel momento, Pedro Miguel Santos, Juan Luis Susillo y Francisco José Ponce unieron sus trayectorias para poner en marcha un proyecto centrado en consultoría tecnológica especializada dentro del ecosistema Microsoft. El planteamiento fundacional buscaba combinar especialización técnica con una relación cercana, ágil y comprometida con el cliente. Diez años después, el proyecto inicial ha evolucionado hacia un modelo que combina proyectos, servicios gestionados y licenciamiento.

Puntos de inflexión en el modelo de negocio

El recorrido de Midway se ha visto marcado por varias decisiones que han acompañado el crecimiento de la compañía. Entre ellas destaca la incorporación en 2020 de la comercialización de licencias Microsoft al catálogo de servicios. Aquel movimiento contribuyó al crecimiento de la cifra de negocio y se convirtió también en una vía de entrada para desarrollar posteriormente proyectos y servicios de mayor valor añadido.

Apenas un año más tarde, la compañía estableció una implantación física en Uruguay. La decisión permitió reforzar la prestación de servicios 24x7 y contribuir al desarrollo de su actividad en Latinoamérica. La internacionalización se ha convertido desde entonces en uno de los vectores de crecimiento de Midway.

Desde sus sedes en España y Uruguay, la actividad de la tecnológica se ha extendido a distintos

mercados. En la actualidad, desarrolla proyectos o presta servicios en 20 países de América, Europa y África. En el continente americano figuran, entre otros, Estados Unidos, Canadá, México, Brasil, Chile, Argentina, Colombia y Uruguay; en Europa, Reino Unido, Alemania, Francia, España e Italia; y en África, Sudáfrica.

Alineamiento con el ecosistema Microsoft

El desarrollo de Midway ha transcurrido de forma paralela a la evolución del ecosistema tecnológico de Microsoft. La relación con el fabricante forma parte de la trayectoria de la compañía desde sus orígenes y ocupa un lugar central en su posicionamiento actual.

En 2026, Midway ha alcanzado todas las designaciones Microsoft Solutions Partner previstas en el modelo vigente y opera como Microsoft Cloud Partner. A este reconocimiento suma tres especializaciones avanzadas en ciberseguridad: Cloud Security, Threat Protection e Identity and Access Management.

La ciberseguridad, los datos y la Inteligencia Artificial se sitúan, entre las áreas que la compañía pretende reforzar en su segunda década, sin dejar de poner foco en el puesto de trabajo moderno, la op-



De izq. a dcha.: Juan Luis Susillo, CTO Midway Technologies; Pedro Miguel Santos, CEO Midway Technologies; y Francisco José Ponce, COO Midway Technologies.

La compañía cerró el ejercicio 2025 con 10,36 millones de euros de facturación consolidada, frente a los 7,95 millones obtenidos en el año precedente

timización de procesos de negocio o la operación de infraestructuras IT, dentro de un modelo que combina proyectos tecnológicos, servicios gestionados y licenciamiento.

Midway plantea además una forma de trabajo basada en escuchar y entender las necesidades de cada organización antes de determinar qué tecnología necesi-

ta y está preparada para adoptar. El acompañamiento se extiende a la implantación, la operación y el mantenimiento de las soluciones.

Crecimiento interno y talento

El incremento del volumen de negocio ha ido acompañado de una evolución de la estructura interna. La facturación consolidada pasó de 7,95 millones de euros en 2024 a 10,36 millones en 2025, mientras que la plantilla alcanza las 71 personas en 2026.

La Dirección de Personas forma parte del Comité de Dirección y acompaña distintas etapas del ciclo profesional, desde la selección y la incorporación hasta la formación, la certificación, el desarrollo, la movilidad interna y la retención del talento clave. Y es que desde la dirección de la empresa se apuesta por escalar la or-

ganización sin perder su cultura y, al mismo tiempo, reforzando el liderazgo intermedio.

En este ámbito, Midway identifica cuatro principios vinculados a su cultura: talento, cercanía, especialización y compromiso. El primero hace referencia a la capacidad de los profesionales para aprender y afrontar retos complejos; el segundo, a la relación directa con el cliente; el tercero, al conocimiento técnico; y el cuarto, al acompañamiento más allá de la implantación.

La compañía también ha impulsado iniciativas propias vinculadas al intercambio de conocimiento. Entre ellas destaca Innovation Day, un encuentro que reúne a clientes, partners, fabricantes y profesionales en torno a cuestiones relacionadas con tecnología, negocio y aplicación práctica. La edición de 2025 estuvo centrada en seguridad del futuro, suplantación de identidad y tecnologías sin contraseñas. En 2026 se celebraron sendas ediciones en Uruguay, durante septiembre, y en Sevilla, el 15 de octubre.

Una nueva etapa

El décimo aniversario de la empresa coincide además con un proceso de renovación de su identidad corporativa. El restyling pretende expresar visualmente la evolución y el cambio de escala alcanzados durante estos diez años. La nueva identidad se presentó en el marco de las sesiones de Innovation Day de 2026.

Alcanzados sus primeros diez años de vida, la compañía sitúa entre sus prioridades la profesionalización de la organización y la mejora de su eficiencia. También plantea reforzar su relevancia dentro del ecosistema Microsoft y el acceso a grandes cuentas, al tiempo que busca consolidar los servicios gestionados, la ciberseguridad y las capacidades de Data & AI.

La internacionalización forma igualmente parte de los objetivos para los próximos años, junto con la aspiración de consolidarse como un partner tecnológico end-to-end. El reto que plantea la compañía para esta nueva etapa pasa no solo por crecer, sino por hacerlo de forma escalable y sostenible, manteniendo los niveles de cercanía, calidad y especialización que han caracterizado su trayectoria.



Pedro Miguel Santos durante la apertura del Innovation Day en Sevilla el pasado 15 de octubre