

# Cableado estructurado & datacenter en América Latina: El día después



Por Nicolás Smirnoff



El 2015 fue el año más complicado para cableado estructurado y datacenter de los últimos años en América Latina. Tras 6 años de auge ininterrumpido, el mercado se dio a la baja, y bastante: casi 10%, cayendo a los niveles de 2012. La caída en los precios de los commodities base, fuertes devaluaciones en la mayoría de los países y en particular el derrumbe de Brasil de más del 25% en dólares, fueron determinantes. Lo positivo es que el futuro promete sonreírle al sector, que será cada vez más relevante dentro de los desarrollos convergentes que se vienen.

El quiebre se veía venir, ya que el auge de los últimos años se venía desacelerando, y se tornó casi flat en 2014. El 2015 fue un año con muy pocos proyectos grandes, donde las extensiones de proyectos regulares y la venta SMB sostuvieron las cifras. Los proyectos top fueron más pequeños, y hubo menos datacenters entre ellos. Incluso, en algunos países como Colombia se bajó la categoría asignada a proyectos de peso, para compensar la devaluación: de 6E a 6, etc.

En 2014, en el podio estuvieron los USD 33 millones del datacenter del Banco Itaú con Panduit en Brasil, los USD 8 millones de estadios de la Copa del Mundo de Fútbol en Brasil con Furukawa, y la mitad de los USD 12 del DC de Bancomer con Commscope en México. En 2015, está la segunda mitad de este último proyecto y luego varios de USD 3 millones para abajo: ITESM (escuelas) en México con Commscope (USD 2,5/3 millones en 2015), los Juegos Olímpicos de Río 2016 por Furukawa (USD 2 millones), el edificio del banco BBVA en Argentina (Commscope, USD 2 millones).

Algo bueno es que el 2015 estuvo más de USD 100 millones arriba que el piso marcado por la crisis global de 2008/2009. El mercado regional creció mucho en los últimos años y esto difícilmente se pierda. Al revés, hoy las grandes tendencias TIC son cloud,

big data, Internet of Things, X as a Service, convergencia, FTTX, Smart Cities, edificios inteligentes, etc. Todas llevan a mayor infraestructura de redes y datacenters más potentes. Como ahora veremos, no debería extrañar si en 2016 vuelve el crecimiento.

### Tendencias cross

Hay 3 grandes vetas de superación cualitativa: fibra, datacenter y convergencia.

Como se ve en las tortas, fibra y datacenter ya son un cuarto del negocio, cuando hace pocos años no eran más del 10%. Sin embargo, en 2015 ambos no crecieron como se esperaba, producto del contexto duro. Así como se bajaron las categorías en ciertos proyectos, otros se mantuvieron en cobre en lugar de fibra. En 2013 y 2014 comenzó a haber datacenters 100% ópticos, en 2015 no escuchamos casos fuertes. Al ser mayor el movimiento por ventas SMB, tampoco crecieron como se pensaba las Cat. 6E y superiores. Se avanzó la cat. 6, que ya tiene más del 60% del negocio regional.

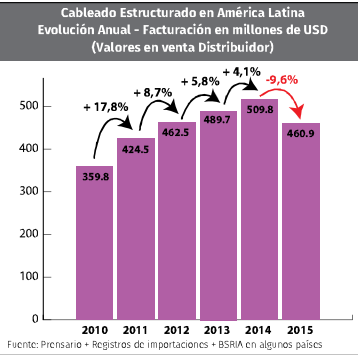
Dentro de este panorama, las que sí avanzaron fueron las soluciones de convergencia, que según Siemon son el futuro del cobre: sinergia con edificios inteligentes, Videovigilancia, cámaras IP, iluminación LED, Power Over Ethernet, etc. Siemon for-

mó alianzas con Tyco Security, Honeywell, Bosch, todas firmas de seguridad IP, sensores de energía y humedad, etc. Panduit tiene la estrategia UPI, de control unificado de infraestructura, con todos estos campos.

Anixter tornó la Seguridad física/CCTV e IP como un campo prioritario, y ahora está sumando soluciones de audio y video tradicional. ¿Cuál fue la marca que más creció en Chile? El mercado del sur cayó casi 10%, pero Trimerx creció 100%, la segunda línea que impulsa Estec, el distribuidor líder local. Uno de los principales motivos fue que se insertó en proyectos de videovigilancia, donde se busca una marca confiable pero no hay especificaciones ni presupuestos para altas marcas internacionales.

Proyectos de datacenter hubo pero de un tono más medio: Instituto Nacional de Seguros Costa Rica (USD 1,4 millón), Banco

Nación en Perú (USD 1,2 millón) y Antel Uruguay con USD 1,0 millón, los tres por Commscope; Cablevisión (USD 1,8) y OSDE (USD 1,6 millón) en Argentina por AMP; TIM en Brasil por USD 1,0 millón y el



Fuente: Prensario + Registros de importaciones + BSRIA en algunos países

## Cableado Estructurado en América Latina - Facturación por países, 2012 - 2015 (En millones de USD - Valores venta distribuidor)

País	2012	2013	2014	2015	Evol. 2015vs2014
Brasil	196.4	204.2	209.2	156.7	-25,1%
México	97.1	105.1	107	111.4	+4,1%
Colombia	31.5	34.1	35.0	34.1	-2,4%
Argentina	28.2	30.7	31.8	32.9	+3,3%
Perú	22.0	24.2	25.7	26.0	+1,8%
Chile	20.5	20.3	21.0	19.1	-9,2%
Venezuela	13.2	12.3	11.2	9.8	-12%
Ecuador	12.1	11.0	12.3	11.2	-9%
Uruguay	4.4	5.2	5.4	5.6	+4,6%
Caribe	16.0	17.7	21.9	22.5	+2,5%
Centroamérica	15.3	18.1	22.3	23.3	+4,3%
Bolivia	3.6	4.0	4.4	4.6	+4,8%
Paraguay	2.2	2.8	3.2	3.5	+4,6%
<b>Total</b>	<b>462.5</b>	<b>489.7</b>	<b>509.8</b>	<b>460.9</b>	<b>-9,6%</b>

Fuente: Prensario + Registros de importaciones + BSRIA en algunos países

Banco Central de Venezuela con USD 800 mil, ambos por Siemon; ETB en Colombia que ganó Leviton, por USD 480 mil, y así. Luego, gran surtido de casos de USD 400, 200, 100 mil, etc.

Muchos proyectos 2015 de peso no fueron datacenter. A los del podio ya marcados, pueden sumarse el SENA (USD 800 mil) y Fiscalías (USD 500 mil) en Colombia, mil colegios rurales en Perú (USD 320 mil) los tres por AMP; Escuelas de Puerto Rico (Commscope, USD 700 mil); los aeropuertos Galeao de Río (USD 600 mil) y Afonso Pena de Curitiba (USD 300 mil) ambos de Furukawa; InfoGlobe, por USD 1,0 millón en Brasil, y la planta automatriz de KIA en México (USD 500 mil) ambos por Panduit. En los verticales clásicos (bancas, telcos, gobierno) la parte de educación tuvo protagonismo. Aquí no se ve, pero salud también.

### Geografías y servicios

A nivel países, los que más crecieron en 2015 volvieron a ser los emergentes de zonas emergentes, como ocurrieron en 2014: Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, dentro de la pujante Centroamérica, donde con Panamá y Costa Rica como banderas busca convertirse en una nueva Silicon Valley para fabricantes del mundo y un nuevo polo de servicios off shore para Service centers, contact centers, etc. Guatemala fue el país que más creció en toda América

Latina, con 6%.

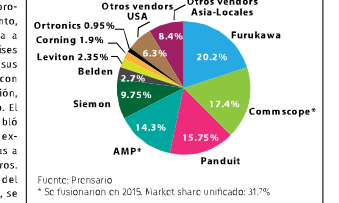
Después, también marchan a buen paso los países pequeños del Cono Sur, como Uruguay, Paraguay y Bolivia, con auges del 4 al 5%. En particular Bolivia tuvo un muy buen año, y se percibe un clima continuado de proyectos de infraestructura fueron players medios que aprovecharon brechas en algunos territorios: Belden, Leviton, Corning, Ortronics, etc.

Commscope + AMP pueden darse por satisfechos: en el año de las incertidumbres mantuvieron su market share, Systimox acabará la mayor parte de los proyectos top de la región y en 2016 prometen pasar a la acción: los gerentes de los países donde uno u otro son líderes, se 'relamen' de tener ahora la otra parte para competir mucho mejor en las porciones de mercado que les faltan. Hoy unidos han pasado a tener más del 30% del market share regional.

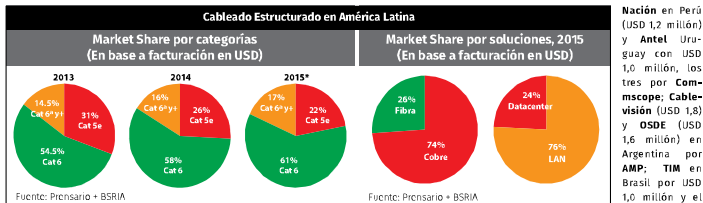
Siemon tuvo un buen año, ganando proyectos top y creciendo en mercados claves. Furukawa si bien sufrió la crisis de Brasil, creció en reales y continuó su expansión regional, posicionándose mejor en sus mercados nuevos. Era el líder individual, pero

La otra gran tendencia cross a destacar son los servicios de datacenter e infraestructura. A medida que el mercado se torna más maduro y crece la base instalada, surgen servicios no sólo durante los proyectos o de mantenimiento, sino ya de gestión del día a día. Chile, uno de los países vanguardistas, tiene a sus principales consultoras con foco en servicios de gestión, y esto se está extendiendo. El DCIM, del que tanto se habló los últimos años, hoy está expandiéndose sobre todo 'as a service', ofrecido por terceros.

Por otro lado, al auge del cableado y soluciones wifi, se



Fuente: Prensario \* Se fusionaron en 2015. Market share unificado: 31.7%

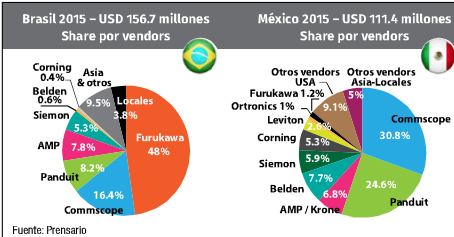


## Cableado estructurado & datacenter en América Latina: El día después

ahora pasó al segundo lugar con la fusión de Commscope. **Panduit** no tuvo en 2015 el monto del banco Itaú en Brasil y eso afectó su share global. Dado el auge SMB, en 2015 ha puesto foco en tomar nuevos distribuidores en varios países y promover su segunda línea *NetKey*.

De cara al 2016, con los cambios que ya se dieron... ¿qué novedades se viene? ¿Nuevas fusiones? No hay nada firme de qué hablar. Pero de haber, más que entre players de cableado, las compras podrían venir por la convergencia de rubros. Desde hace tiempo que cableado y Power & Cooling, por ejemplo, siguen una línea de evolución cada vez más cercana, sobre controlar el conjunto de la infraestructura física.

Podría suponerse, entonces, que un player fuerte de Power (**Schneider**, **Eaton**, **Emerson**, **TrippLite** son los líderes) quiera comprar empresas de cableado, o viceversa. De hecho, fuerte novedad, **Schneider** ha lanzado en Brasil su línea de cableado, y está viendo de llevarla a varios países. Pero, sorpresa, la línea viene manejada no desde



Power, sino desde la parte de Edificios Inteligentes, otra de las vetas de convergencia que vimos. Muchas combinaciones son posibles... con seguridad IP, la ligazón promete también potenciarse cada vez más.

### Países, proyectos, realidades

Como decíamos, Brasil vive un momento muy duro, con devaluación del 30% en dólares y crepación política, económica y social. Y eso que tiene los Juegos Olímpicos en Rio de Janeiro 2016. El mercado de cableado se redujo 25% y casi todos los players sufrieron. Pero bueno, Brasil es gigante, y apenas algo levante se va a sentir.

A los proyectos top ya mencionados de **Furukawa** —los Juegos Olímpicos, que tiene 40 mil puntos cat. 6s, más *Optical*; los dos aeropuertos **Galeao** y **Afonso Pena**—, **InfoGlobo** de **Panduit** y **TIM** de **Siemon**, se suman: de **Commscope**, **Carhill**, USD 450 mil; **Red Globo**, USD 250 mil; y parte del aeropuerto **Galeao**, USD 190 mil. De **Siemon**, **Johnson & Johnson**, USD 800 mil, **Merk**, USD 420 mil y **Level 3**, USD 300 mil. De **Panduit**, coietazo de **Itaú**, de USD 500 mil, **HP**, USD 160 mil y **LinkedIn**, USD 100 mil.

México tuvo muy valiosos números pese a la devaluación: un 4% de auge sostenido sobre todo por el sector privado, en particular banca, telcos e industrias como automotriz, al seguir el proceso de instalación de plantas americanas que se habían ido a Oriente. **Commscope** se afianzó como líder, y a sus proyectos top de **Bancomer** e **ITESM** ya citados, vale sumar: **Coppel**, emblemático de retail, a USD 1,0 millón; **Cinépolis**, de USD 800 mil, cines; **Alestra** y **Santander**, datacenters.

**Panduit** tuvo el apuntado de **KIA**, y se robusteció en el segundo lugar, con mucho midmarket y eventos en distintas ciudades. **AMP** ganó **PGR** de gobierno, y tuvo buenas ventas de planta externa a telcos (que no

entran en el estudio). **Siemon** creció con proyectos como **UNAM**, USD 370 mil; **Defensa Nacional**, USD 512 mil; **Grupo Modelo**, USD 360 mil. **Furukawa** tuvo **Innovaplast**, con **Laserway**; **Instituto Nacional de Migraciones**, 600 puntos, y **FINRural**, 500 puntos.

Para el 2016, hay expectativa por la compra de **AT&T** a **Iusacell** y **Nextel**, para competir con **Telcel**. Y se espera que el gobierno active más sus inversiones, que vienen bastante frenadas desde hace tres años.

Colombia sufrió una fuerte devaluación del 35%. El PBI cayó un 4,8%, a los niveles de 2012. Así, el mercado TIC estuvo con leve baja. Y varios proyectos (de hospitales, etc.) que se anunciaban en Cat 6 o 7s, no se frenaron, pero se hicieron en cat. 6. **AMP** mantuvo su market share con los proyectos top citados del **SENA** (12 mil puntos cat.6s) y **Fiscalías**, más ampliaciones de los datacenters de **Banco Bogotá** y **Colpatria**. **Leviton** está en su mejor momento, y ganó el DC de **ETB**.

**Siemon** recuperó el 2do. lugar con 17% de auge, con **Clinica Alta Complejidad del Caribe** (USD 350 mil), **BanColombia** (USD 200 mil) **Claro** (USD 130 mil) y **Atento** (155 mil). **Panduit** mostró una política agresiva de sumar distribuidores, y tuvo el datacenter de **IBM** (310 mil), **Teleperformance** (200 mil) y el **Centro Médico Imbanaco**, de USD 250 mil compartido con **Commscope**, que a su vez tuvo **Universidad Militar**. **Furukawa** incluyó **Fiscalías de Quebradas** (USD 250 mil) **Univ. de Bucaramanga** (USD 380 mil) y **Hospital San Cristóbal** (USD 350 mil) todos en 6s. Hay gran actividad en salud.

El 2016 tiene dos buenos alicientes: el fin del proceso de paz con la guerrilla, que le va a permitir al gobierno desviar inversiones de seguridad a otras áreas, como infraestructura. Y la llegada del datacenter **Flyone** de la chilena **GTD** a Medellín, que se supone hará reaccionar a **UNE** (tiene un gran proyecto de datacenter demorado) o

### Facts 2015

- Fibra y datacenter son el futuro, pero el SMB y LAN sostuvieron las cifras
- El mayor crecimiento se dio en los países emergentes de zonas emergentes
- Crecieron más los vendedores medianos que los líderes
- En 8 países, vendedores tomaron nuevos distribuidores
- Educación y Salud se han sumado a banca, telcos y gobierno como principales motores de proyectos

### Tendencias 2016

- Gran potencial en convergencia de rubros: Power & Cooling, Seguridad IP, Edificios Inteligentes, etc.
- Oportunidades regionales 2016: Argentina, Venezuela... Cuba?
- Cada vez más servicios, ahora de gestión. El DCIM, 'as a service'
- 4G se suma a la mesa del cableado y Wifi
- Con Internet of Things, X as a Service, seguirá potenciándose el mercado de infraestructura



# Más Innovación, Soluciones y Alcance Global.



Commscope ha adquirido los negocios de Telecomunicaciones, Enterprise y Wireless de TE Connectivity.

Usted espera por parte de Commscope: Alta Calidad, Rendimiento y Servicios exclusivos. Prepárese para recibir aún más. Más Innovación, Soluciones y Alcance que lo ayudarán a resolver los innumerables desafíos planteados por las redes de cableado e inalámbricas alrededor del mundo.

### Acceso a Mayor Innovación

Commscope le brindará las Soluciones de Infraestructura más Innovadoras para los mercados de Wireless, Enterprise, Broadband, Telecomunicaciones y fiber-to-the-X (FTTx).

### Más desafíos Resueltos

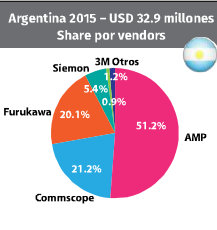
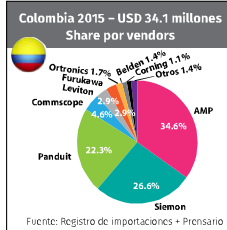
Nuestro portafolio extendido incluye más Soluciones de Fibra Óptica, DAS, Soluciones para Data Centers, Comunicaciones in-building y también, de banda ancha.

### Más alcance en Todo Lugar

Commscope atenderá a más clientes alrededor del mundo.

**YOUR NETWORK RUNS ON COMMSCOPE®**

# Cableado estructurado & datacenter en América Latina: El día después



(USD 200 mil) **Pentagonico** (USD 400 mil) y el DC de **Electrodota** (USD 300 mil). **Siemon** tuvo el **Ministerio de Salud** (USD 380 mil) **Saga Falabella** (USD 130 mil) y dos gobiernos regionales, **Junín** y **Ucayali**. **Furukawa** avanza con el **Hospital de Ayacucho** (4300 puntos) **Museo La Nación** (3200) y **Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento** (1300) todos, cat. 6+.

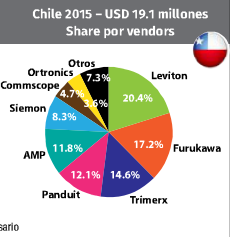
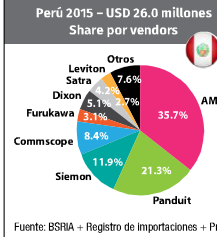
El 2016 tiene elecciones presidenciales el 10 de abril, por lo que se espera un segundo semestre más activo que el primero. Los últimos dos gobiernos hicieron foco en Educación y Salud respectivamente, ¿qué hará el nuevo? Podría ser seguridad: la zona de El

privados como **Level 3** (también).

• Qué caso especial es la Argentina. Con fuertes frenos a las importaciones, devaluación, inflación e incertidumbre política hasta fin de año, el mercado igual creció un 3.3%. Esto quiere decir que está bajo para su actividad real. Desde 2016, con el cambio total de realidad a favor, se espera mucho movimiento, tanto gobierno como sectores privados: banca, telcos, salud, etc.

El líder **AMP** ganó aparte de los citados DCs de **Cablevision** y **OSDE**, proyectos como **Gobierno de la Ciudad (Bs.As.)** de USD 900 mil, **Santander**, **Galicia**, **Telecom**, **Hospital Churrua**. **Commscope** tuvo aparte de **BBVA/Banco Francés**, otro fuerte como **Claro**, de USD 1.5 millón, **Axxion** (USD 300 mil) **Disney** (USD 400 mil) **Red Link** (USD 500 mil). Ahora que ambas marcas están juntas, poseen el 70% del mercado local. **Furukawa**, de gran auge los últimos años, siguió creciendo con **INTA** (3600 puestos) **Fox** (600) y **NCR** (700) todos cat. 6+. **Siemon** ostentó un buen año, con **Sancor Seguros** y tres proyectos a través de **IBM: DirectTV, Superbuy** y **Santander**.

• Perú ha sido como Colombia: de muy



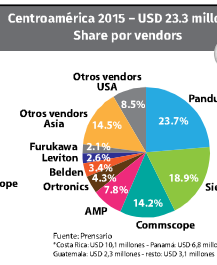
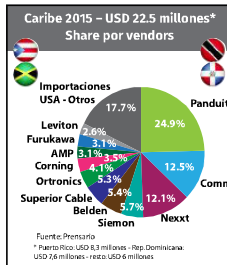
buena evolución reciente, pasó a un año flat. El proyecto del **SENA** del líder **AMP** fue de lo mejor, junto al **Banco Nación** de 1,2 millón, de **Commscope**. **AMP** también tuvo los estudios de **América TV** (canal de TV líder, USD 100 mil), **Univ. Peruana de Ciencias Aplicadas**, ampliación del DC de **BCP** (USD 200 mil), el **Swiss Hotel** y **CocaCola** (USD 50 mil cada uno).

**Panduit** se mantuvo fuerte con **Sensico** en emergencia, por los continuos delitos.

• Chile fue uno de los mercados que más cayó, casi 10%. Tiene doble cara: por un lado, usuarios de vanguardia regional y desarrollos en software de gestión, etc. Por otro lado, ya hay grandes datacenters construidos y si no crece el mercado, falta masa crítica. **Estec** es el distribuidor líder con **Leviton** como marca principal y la propia **Trimerx** como segunda, ganó proyectos como **Sudamericana de Vapores**, **USD 120 mil**, universidades de **Atacama** y **Valparaiso**, **Sheraton Hotel**.

**Furukawa** se recuperó este año con buenos números: **Hospital Antofagasta** (6700 puestos) el DC de **VTR Sala 2** y **EMCO** (1600 puestos) todos 6+. **AMP** tuvo un buen año, con **Molyb Mejillones (Codelco)** de USD 400 mil, **Mail Plaza Los Dominicos** y **Clínica Dávila** (USD 100 mil cada uno). **Siemon** tuvo **Navistar** (USD 160 mil) **L'Oreal** (USD 120 mil) y **Oxy** (USD 80 mil). **Commscope** el **BCI**, de USD 400 mil.

Para el 2016 se vienen nuevos DCs de **GTD**, que sería USD 950 mil con **AMP**, y **Falabella**, más varios hospitales, en



## SOLUCIÓN DATA CENTER ITMAX FURUKAWA. INFRAESTRUCTURA DE RED PERSONALIZADA



**SOLUCIÓN ITMAX A MEDIDA PARA SU DATA CENTER.** Diferentes sectores de la economía - Mercado financiero, telecomunicaciones, montadoras de automóviles, de minería y grandes minoristas, entre otros - necesitan soluciones diferenciadas de infraestructura de redes para Data Centers. La solución ITMAX fue desarrollada para facilitar el proceso de migración a 40/100G y atender los principales requisitos de un Data Center: modularidad, escalabilidad, performance superior, eficiencia energética y alta densidad. Furukawa provee la solución adecuada y proporciona soporte de Ingeniería para la concepción del anteproyecto y para la especificación de los productos, además de los servicios de capacitación y de acompañar durante toda la fase de implementación. **FURUKAWA. TECNOLOGÍA QUE HACE LA DIFERENCIA EN SU VIDA.**

**DISTRIBUIDORES:**

- **MASNET:** Capital Federal - Tel.: 11 4558 9900 - Córdoba - Tel.: 351-423-0804 • **MICROCOM:** Capital Federal - Tel.: 11 6081 8583 • Santa Fe - Tel.: 341 437-5777 • **NUEVO SUR:** Chubut - Tel.: 0297 446-0023 - Santa Cruz - Tel.: 02966 43-8278 • **RELET:** Capital Federal - Tel.: 11 6779-0999 • **SOLUTION BOX:** Capital Federal - Tel.: 11 6891-1216 • **TRIELEC:** San Juan - Tel.: 0264-421-3595 - Mendoza - Tel.: 0261 421-8102

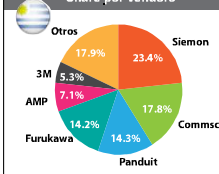




## Cableado estructurado & datacenter en América Latina: El día después

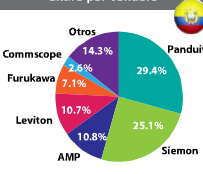


Uruguay 2015 – USD 5.6 millones



Fuente: Prensario

Ecuador 2015 – USD 11.2 millones



Fuente: Prensario

un extra de CANTV (USD 65 mil) y Viveres Cándidos (USD 50 mil).

Ecuador tampoco tuvo un buen año, cayendo casi 10%. El gobierno frenó inversiones y hay fuerte entrada de productos chinos que han comprimido mucho los precios, en proyectos de hospitales, etc. El principal proyecto ha sido el coletazo de CNT, con USD 500 mil, con Panduit, en el primer Q del año. Luego Siemon tuvo el Consejo Superior de la Duda, de USD 180 mil; KFC, USD 75 mil; y Claro, USD 95 mil. Furukawa tuvo el Hospital Quevedo, con 1130 puntos cat. 6a.

Uruguay fue el país donde más cambió el mapa de vendedores. Siemon creció con pre-

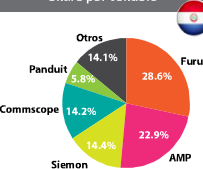
particular el Gustavo Frike, con 4500 puestos 6a. En DCD Santiago, Prensario detectó muy buena cantidad de proyectos de datacenter tomando forma.

Ya destacamos a Centroamérica como el principal polo de crecimiento regional. Guatemala creció al 6%, ya a tono Honduras, El Salvador, Nicaragua. Costa Rica creció al 2,8% y Panamá al 2,5%. Commscope tuvo además del Instituto Nacional de Seguros, a Intel (USD 170 mil) y CRI (USD 150 mil) todos en Costa Rica. Tecnas en El Salvador por USD 110 mil, Arifa (USD 50 mil) en Panamá y Carhill en Guatemala (USD 60 mil).

Panduit (gran referente SMB en estos países) tuvo Instituto Costarricense y Arthro Care (ambos Costa Rica, a USD 200 mil cada uno), Universidad Autónoma en Honduras por USD 130 mil, Bayer en Guatemala por USD 70 mil y Zunchos en Panamá por USD 50 mil. Siemon generó Claro en Guatemala, Hyatt en El Salvador, Banco Banismo y el Ministerio de Desarrollo Agropecuario en Panamá. Seguirá el auge.

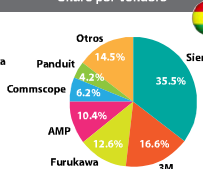
En Caribe hubo menos auge porque Puerto Rico estuvo flat, pero República Dominicana tuvo un buen año, con 4,5% de mejora, y el Caribe inglés muestra actividad, en particular se movieron Barbados, Jamai-

Paraguay 2015 – USD 3.5 millones



Fuente: Prensario

Bolivia 2015 – USD 4.8 millones



Fuente: Prensario

ca y Trinidad y Tobago. La expectativa de la región es Cuba. Cuando se abra, generará fuertes inversiones.

Aparte de Escuelas de Puerto Rico, Commscope tuvo en Dominicana Ecolab (USD 60 mil). Panduit ganó Banco Popular (USD 65 mil) y Convergys (USD 130 mil) mientras el Hotel Intercontinental generó USD 190 mil de Panduit y 35 mil de Corning. Siemon logró BID, Banco La Reserva, America Telecom y First Citizen Bank. Los siete son de Dominicana. Los principales proyectos siguen surgiendo de banca y telcos locales, más gobierno.

Venezuela sigue derrumbándose. Ya bajó los USD 10 millones cuando supo tener USD 15 millones hace 6-7 años. Sin embargo, las elecciones parlamentarias que ganó la oposición al presidente Maduro a fin de año, prometen un nuevo panorama en 2016. El gran proyecto del año fue el ya dicho Banco Central de Venezuela, que ganó el líder Siemon. Más allá de inversiones nuevas de PDVSA, hubo tres proyectos ganados por Panduit: Centro Maracaibo (USD 45 mil)

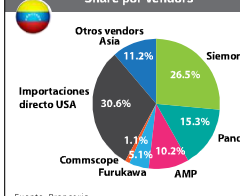
rios agresivos y ganó el liderazgo, dentro de un marco parejo y cambiante con Panduit y Furukawa. El gran proyecto del año fue el citado DC de Antel, de Commscope, que así tomó el segundo lugar. Siemon tuvo UTE, de USD 280 mil. Furukawa el datacenter del BCU. Para el 2016, se viene un DC del BROU, que irá por Panduit.

Ya hablamos de Bolivia, otro de los países que más creció en 2015. Siemon el nuevo líder creció un 60%, con YPB de transporte, USD 150 mil; Total E&P, de USD 350 mil. Repsol, USD 110 mil y el Banco Central de Bolivia. Furukawa tuvo Avicola Sofia, con 900 puntos cat. 6a, y sumó como distribuidor a Relet, que enseguida aportó buen negocio. Hay mucho mercado tanto SMB como proyectos para trabajar.

Paraguay creció como los países de al-recedor, pero con un poco de menos fuerza. Furukawa obtuvo allí tres buenos datacenters: Bancard, de 1360 puntos, Banco Regional, de 1008 puntos, y AMX Claro, de 1010 puntos, los tres categorías 6a. Sigue habiendo mucho producto commodity e importaciones directas, pero quienes se instalan localmente se desarrollan bien.

Gracias: Sergio Smirnov

Venezuela 2015 – USD 9.8 millones



Fuente: Prensario

Aumente su eficiencia operativa, ahorre tiempo y dinero...

### ¡Vea lo fácil que es hacer cambios!

Tenga siempre el cable correcto a la mano:

## UN ensamble de cable de fibra con Conector PanMPO, ¡sustituye a Seis ensambles estándar!

- Cambie el género y polaridad de los ensambles de fibra fácilmente, convierta rápidamente de macho a hembra y viceversa.
- Facilita la migración de Ethernet de 10G a 40G.
- Los cambios al conector se realizan en campo, conforme se requiera.
- Disponible cables troncales, en arneses, cables de interconexión y cordones de referencia.



Panduit latam

www.panduit.com

@PanduitLATAM

México:  
latam-info@panduit.com  
tel. 01 800 112 7000  
01 800 112 9000

Colombia:  
col-info@panduit.com  
tel. (571) 427 6238

Chile:  
ch-info@panduit.com  
tel. (562) 2442 7000

México:  
per-info@panduit.com  
tel. (511) 421 4358