

Embratel recibe la certificación CEEDA

Embratel ha recibido la certificación de eficiencia energética **CEEDA in Progress** para su Datacenter de Lapa, San Pablo, durante el **DCD Converged Brasil 2016**.

Mario Rachid, director ejecutivo de Soluciones Digitales, explica: 'La certificación refuerza nuestra estrategia, que ofrece servicios diferenciados siempre con una mirada especial a la sostenibilidad. Trabajamos para que los centros sean más eficientes y sostenibles. Es una fuente de gran orgullo para nosotros que el centro de datos de Lapa sea un ejemplo de la excelencia y del cuidado del medio ambiente'.

El centro de datos ocupa una superficie total de 7.000 metros cuadrados, donde 2.000 disponen de la última tecnología con su propia planta de energía y flexibilidad para satisfacer los entornos de alta densidad y soportar tanto empresas medianas como grandes de todo el país.

Nuestro foco es hacer uso de fuentes de energía sostenibles y adecuar el parque actual con equipos que tengan sellos de sostenibilidad. También trabajamos para adaptar la arquitectura de nuestros entornos a otra más eficiente, añade.

El ejecutivo ha indicado que planean la certificación para todos los Datacenters del **Grupo América Móvil** en Brasil.



Paulo Venancio, director de Soluciones y Servicios de TI, recibe la certificación CEEDA de mano de José Luis Fribel, CEO Spain & Latam DatacenterDynamics

PowerSA, nuevos roadshow por las provincias

PowerSA se encuentra potenciando su programa de canales mayoristas y VARs para **Polaris**.

Daniel Vilardebo, director de ventas, apunta: 'En 2016 el balance jugó bastante a favor en nuestro caso, ya que hemos podido mantener nuestra facturación en dólares US\$ al mismo nivel e incluso con incremento respecto del año pasado. Por otro lado lo positivo es la libertad de importación y manejo de divisas, moneda extranjera, que favorece a nuestro mercado y que en este año se ha notado positivamente. Lo negativo fue la falta de proyectos en general y un mercado recesivo que no ayudó a una mayor expansión del negocio en nuestro sector así como en otros'.

'La novedad para este año es que estamos por lanzar nuevos productos a nivel retail, con características interesantes, línea de estabilizadores, y afianzar nuestro fuerte en canales de valor agregado con equipos que hemos introducido este año como las líneas BP trifásicos modulares y MK trifásicos stand alone'.

'Además estaremos trabajando fuertemente con foco en todo el país a través un ambicioso plan de marketing que incluye **Roadshows**, visitas a clientes y reuniones para fortalecer los vínculos con nuestros partners en todas las provincias', comenta **Vilardebo**.



Daniel Vilardebo, director de ventas

CLK, consultoría que potencia el negocio

Ya sea por caídas en el servicio, poca eficiencia o una recuperación más lenta de lo esperado, diversas empresas se han acercado a **CLK** para identificar las principales debilidades de sus centros de datos.

Carlos Leiva, gerente general y fundador, explica: 'En el último tiempo nos hemos encontrado con varios usuarios que no están conformes con la performance de sus datacenters'.

'Tenemos experiencia tanto en el diseño, construcción, mantenimiento, así como en la operación de infraestructura de estos centros, por lo que somos capaces de hacer una revisión a todo nivel, de manera integral, incluyendo las diferentes especialidades y tanto aspectos teóricos y prácticos, además de experiencias nacionales y extranjeras', indica el ejecutivo.

'Hemos visto múltiples casos de centros

de datos que no responden como se espera, en términos de disponibilidad, eficiencia u otras variables. Y nuestra respuesta ha estado siempre enfocada en tres aspectos fundamentales', explica **Leiva**.

Detalla que se recomienda hacer una revisión de los equipos, considerando capacidades, respaldos, fallas detectadas, soporte del fabricante, entre otras variables. A ello se suma por supuesto una revisión de protocolos y sistemas, procedimientos, planos y planes de DR. Y, por supuesto, una revisión del personal desde el punto de vista de capacitaciones, formación profesional, estructuras y organigramas, definición de responsabilidades, etcétera.



Carlos Leiva, gerente general y fundador

NEC, infraestructura para DC

NEC se encuentra comercializando sus líneas de productos para datacenters.

Alvaro Baracaldo, Sales Engineering Manager, apunta: 'Ofrecemos por un lado servers de alta densidad, que permiten por ejemplo en un chasis pequeño standard, incluir 46 servidores, y en los más grandes, 700 unidades. Por otro lado, software de orquestación, para la gestión inteligente y multi-marca (agnóstica) de los centros de datos'.

'En la parte de energía, también tenemos dos focos: baterías de litio 10N, que reemplazan a las tradicionales baterías de plomo ácido, con muchas ventajas: más vida útil, mayor rango de temperatura, menor peso, más inteligencia, administración remota. Y luego sistemas de refrigeración, que permiten a los datacenters reducir hasta un 30% el consumo de energía'.

3M Ciencia. Aplicada a la vida.™

Redes de comunicación óptimas y seguras. 3M lo hace posible.

Conector 3M Categoría 6A STP

- 3 posiciones de ponchado que facilita la instalación en espacios de difícil acceso.
- Ponchado sin herramientas, que reduce el costo de instalación y re-intervención.
- Compuerta abatible integrada, que alarga la vida útil del conector.



3Mmexico

Contáctanos al: 019001203M 3M (3636)

Cableado estructurado & datacenter en América Latina: un nuevo mercado comienza



Por Nicolás Smirnov

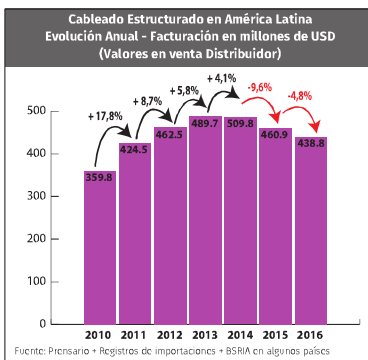


El 2016 no ha sido un año más en la evolución de cableado estructurado y datacenter en América Latina. Tras la fuerte caída del 2015, de un 10% cuando se venía de muchos años de crecimiento, el 2016 volvió a caer, ahora un 5%. La dura situación de Brasil es determinante, desde ya. Pero sobre todo, el año no mostró proyectos grandes de datacenter, y varios de los buenos que salieron, son de empresas para colocación en centros de terceros.

El cloud y la era de servicios avanzan, entonces si antes la faja en grandes empresas era hacer un datacenter propio, hoy una opción es montar estructura en un centro tercerizado. Facebook invirtió en fibra y conectividad, USD 1,5 para instalarse en Terremark Brasil, USD 800 mil en Terremark Colombia y USD 800 mil en Telecom Argentina, todos con Corning. Flywan hizo lo propio en Colombia con Siemens, por USD 150 mil. Y en México, Grupo FEMSA (Coca-Cola, etc.) y Scotiabank, invirtieron USD 500 mil cada uno con Commscope Systemax. En 2017 se suma Banorte y la tendencia será clave para las cifras del nuevo año.

¿Termina la era dorada de datacenter? La mayor parte de las opiniones expresan que seguirá pujante. Martín Chiesa, manager Latin America de la BSRIA, señala que la situación económica frena los proyectos, que esto ocurre en el mundo, no solo en la región. Pero hay muchísimo por venir cuando el contexto levante. Otros especialistas concuerdan que con Internet of Things, X as a Service y Software Defined X, tres de las mayores nuevas tendencias IT, cada vez será mayor el volumen de datos a manejar y esto sólo se hace con datacenters. Provedores como GTD de Chile, sostienen que el verdadero cloud masivo está por venir, y para ello se necesitan nuevas oleadas de datacenters tercerizados.

Eso sí: las devaluaciones en mayoría de los países hicieron que muchos proyectos se postergaran o se rediseñaran, más pe-



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

queños o pasando a cat. 6 en lugar de 62. Y la situación global + política sumaron su parte. Por ejemplo en Perú, con el cambio de gobierno, los dos más grandes proyectos que iban a darse en 2016, un megadatacenter del SUNAT y el Mega-penales, con centros en Arequipa e ICA, quedaron a verse más en 2018 que 2017. En Colombia, el gran proyecto de UNE terminó en un container datacenter, mientras se aplazaron Contact Center Americas y Post-Box.

Igual que en 2015, anduvieron mejor los países pequeños de zonas emergentes, que los grandes. La región que más creció fue el Caribe, que por ejemplo duplicó la meta de ventas estimada de Commscope, con proyectos como Educación Puerto Rico, con USD 1,5 millón en dos etapas, el datacenter de la telco TSIT (USD 300 mil) y la petrolera BP (USD 200 mil) ambos en Trinidad y Tobago. Panduit generó USD 1,5 millón con el 911 en Puerto Rico + islas, y la nueva tierra de oportunidades es Cuba, que en 2016 tuvo el Hotel Punta Rasa, con USD 250 mil para Furukawa, y Etecsa, USD 500 mil para R&M.

La gran sorpresa fue Argentina, que pese a aún no recuperarse de su crack económico-político-inflacionario, pasó de USD 33

a 37 millones, con muy buenos proyectos como la nueva torre del Banco Galicia (USD 2,5 millones) Ministerio de Salud/Hospitales, USD 1,7 millón, los dos con Commscope AMP, el datacenter de Clarín (medios) de 4000 puntos 62 con Furukawa y Banco Macro de USD 1,5 millón por Commscope Systemax, a los que hay que agregar 4-5 proyectos más lindantes al USD 1,0 millón. Y el mercado promete mucho en 2017, con Banco Santander como el gran proyecto datacenter que todos comentan.

En verticales, al estar más flacos los segmentos tradicionales (banca, telcos, gobierno) toman fuerza sectores emergentes con mucho para dar. Anixter hace foco en particular en tres: Hospitality, Healthcare y Transporte/logística. En hospitality, hay 500 hoteles por construirse o remodelarse en CALA de aquí a 5 años, unos 150 desde 2017.

Sobre salud, en USA el segmento es privado y en América Latina mucho gobierno, pero la parte privada viene creciendo en sofisticación/volumen de proyectos. Transporte es uno de los primeros segmen-

País	2013	2014	2015	2016	Evol. 2016 vs 2015
Brasil	204.2	209.2	156.7	135.2	-13.7%
México	105.1	107	111.4	106.4	-4.4%
Argentina	30.7	31.8	32.9	37.3	+13.5%
Colombia	34.1	35.0	34.1	34.7	+2%
Perú	24.2	25.7	26.0	25.5	-1.8%
Caribe	17.7	21.9	22.5	26.4	+17.5%
Centroamérica	18.1	22.3	23.3	24.2	+4.2%
Chile	20.3	21.0	19.1	18.8	-1.5%
Ecuador	11.0	12.3	11.2	9.6	-13.4%
Venezuela	12.3	11.2	9.8	7.1	-26.8%
Uruguay	5.2	5.4	5.6	4.9	-7.1%
Bolivia	4.0	4.4	4.6	5.1	+7%
Paraguay	2.8	3.2	3.5	4.0	+6.8%
Total	489.7	509.8	460.9	438.8	-4.8%

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

tos en tomar soluciones como Internet of Things, con mucho de infraestructura y conectividad.

Tanto para vendedores como canales, vale profundizar en servicios: del monitoreo de proyectos se llega a la operación del datacenter, para garantizar tiempos y performance a través del tiempo. Esta es una oportunidad cuando no se construyen nuevos datacenters. También, asociar los rubros tradicionales con otros: seguridad IP, aplicaciones industriales, cartelería digital, audio video profesional, etc. Cada vez más el mercado está hiperconectado y se generan vetas de negocio.

Categorías, productos y vendedores

Como se ve en las tortas iniciales, en 2016 se dio una consolidación de la categoría 6, tomando más mercado de cat. 5e pero también de las categorías altas (62, 72, etc.) que no crecieron en share por la falta de proyectos de vanguardia y la devaluación que redujo iniciativas. Lo mismo puede decirse de fibra óptica frente a cobre y de datacenter frente a LAN: si bien su tendencia a través de los años sigue firme, en 2016 no aumentaron su porción de mercado.

Con respecto a los vendedores, igual que en 2015 las marcas que más crecieron fueron las medianas emergentes. El mercado está un poco más abierto que antes, sea para

Coming tuvo el proyecto mencionado de Facebook en 3 países, mientras crecieron Leviton, Ortronics sobre todo en Andino y Centroamérica Caribe. R&M y 3M aparecen más seguido en los gráficos. En Chile las marcas que más crecieron fueron genéricas: Trimex (Estec) que ocupa ya el segundo lugar en el mercado, Link Made y Nexot (Intocomex) que duplicaron su share.

De los vendedores más grandes, Commscope, con Systemax y AMP, es la marca líder con 30% de market share regional. Sufrió en algunos países la caída de su línea menos fuerte al moverse con estructura unificada, pero compensó con otros territorios acaparando principales proyectos que salieron. Desde 2017 sólo en México, Argentina y Brasil tendrá stock local, lo que implica desafíos sobre todo en los países andinos, donde AMP es líder con movimiento mid-market.

Furukawa fue quien creció en market share. Tuvo en Brasil el proyecto más grande del año: Rio 2016, con

210 mil puntos cat. 6 que se agregaron a los 40 mil del 2015. También tuvo Prodam en Sao Paulo con 25 mil puntos cat.6, y hospitales de la red Dor con 11 mil puntos entre cuatro centros.

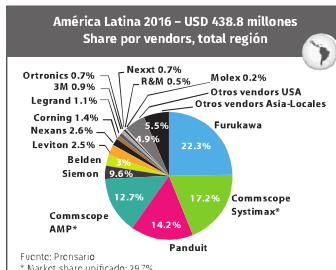
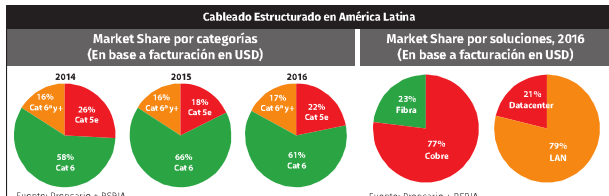
Panduit rindió bien en sus países foco frente al 2015, y promete recuperar ciertos territorios en 2017. Siemens tuvo un año para agradecer, manteniéndose donde es fuerte y recordando países que le venían duros como Brasil y sobre todo Chile. En el 2017, veremos mayor competencia y será clave trabajar la previa de los proyectos, para no caer en los commodities.

¿Podio de proyectos en el año?

A diferencia de años anteriores, resulta muy difícil amarrar un podio de proyectos, ya que las concreciones que superan los USD 2,0 millones son contadas con dedos de las manos, al menos los que pudimos registrar. Están los mencionados de Furukawa en Brasil, el de Banco Galicia con Commscope AMP en Argentina y Escuelas de Puerto Rico de Systemax.

Luego hay unos 20 proyectos entre USD 1,5 y 1,0 millón, con buen aporte de Argentina, y donde aparecen los principales de México. Casi nada de Colombia, Perú y Chile. Y luego otros 20 de USD 800 mil, 700 mil, ahí sí con surtido de países de la región. Pero la gran masa de proyectos aparece desde USD 500, 400 mil para abajo... todo un indicador.

Lo positivo es que pese a este panorama, los números globales del sector se mantuvieron, ya que salvo Brasil, Ecuador y Venezuela el resto de los mercados estuvieron estables. Sin duda vale hacer foco en midmarket y desarrollo de nuevos canales, distribuidores e integradores. Hay varios



Fuente: Prensario * Market share unificado: 29.7%

Cableado estructurado & datacenter en América Latina: un nuevo mercado comienza

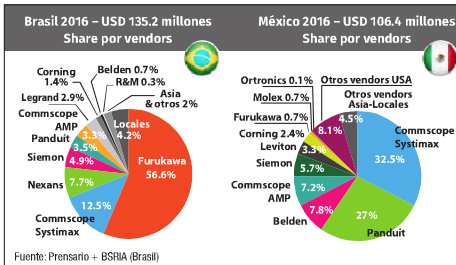
mercados que necesitan profesionalizarse en este sentido: Caribe, Paraguay, Bolivia, el interior de países grandes, etc. Los números enseguida responden.

Países, proyectos, realidades

Brasil ha seguido cayendo, pese a que la devastadora baja del 2015 suponía al menos un andar flat. La caída 2016 fue más leve —casi 14% contra 25%— pero deja al país ya sólo con 30% del market share regional. **Commscope** por caso, factura más en Argentina que en Brasil. En 2017 se espera repunte, pero habrá mucho que remar. **Furukawa** extendió su liderazgo 8 puntos. Otros de sus proyectos fueron el aeropuerto **Guarulhos** con 6 mil puntos e6, la **Amil Esay Tower** con 6 mil puntos e6 y las nuevas sedes **Profarma** en Rio y SP, con 460 ONTs entre las dos. Sao Paulo ha sido la zona más activa en concreciones. **Commscope Systemax** tuvo **Bradesco CJA** de USD 1,2 millón y el datacenter de **Bovessa** por USD 1,0 millón, mientras **AMP** tuvo **L'Oreal**, el **Centro de Pesquiza** de RJ, **Puerto de Paranaguá** y **Whirlpool**, todos en el orden de USD 200

Facts & Tendencias 2016

- El nivel de actividad actual del mercado es intermedio entre los de 2011 y 2012
- No hay proyectos grandes de datacenters, las devaluaciones redujeron y postergaron iniciativas
- Lo nuevo fuerte son proyectos de colocación en datacenters tercerizados. Moverá el corporativo de aquí en más
- Fibra y datacenter son el futuro, pero SMB y LAN sostienen los años complicados
- El mayor crecimiento se dio en Caribe y Argentina, + países emergentes
- Crecieron los vendedores medianos, el mercado está más segmentado
- Se necesita desarrollar canal —mayorista y de integración— en los países emergentes
- Nuevos verticales ganan protagonismo: Hotelería, Salud, Transporte/Logística
- Cada vez más servicios, avanzando en gestión y operación
- Con el Cloud, Internet of Things, X as a Service, etc., seguirá potenciándose el mercado de infraestructura



mil. **Panduit** tuvo **Vivo** y **Claro** por USD 800 mil, mientras **Siemens** ganó **UHG** de salud en 78 por USD 900 mil, **Level3** y **Universidad Federal du ABC**, por USD 250 mil. **Coming** lo dicho de **Facebook**, **R&M** el hotel **Continental**. Además, en Brasil siempre se destacan **Nexans**, con una buena porción de mercado, más otros players medios: **Legrand**, **Telcon**, **Hellermann Tyton**.

México en 2015 había compensado la caída de Brasil con buenos números. En 2016 no fue el caso, ya que estuvo a la leve baja. El gobierno continuó escaso en inversiones y entre lo más interesante estuvieron los proyectos de colocación del líder **Commscope Systemax**, que citamos arriba. Esta es una principal tendencia para crecer en 2017, tanto con banca como industria.

Commscope también tuvo **Claro** y algunas ampliaciones del **BBVA**. **Belden** como decíamos dio la nota, con los 3 proyectos del **Citi Corp** y muy buena facturación global. **Panduit** se mantuvo pujante con mucho día a día, más allá de proyectos. **Siemens** tuvo los **Reclusorios Salas Orales**, con USD 800 mil, **Grupo Modelo Aguas Calientes** con USD 350 mil y **Merck** con 240 mil.

Furukawa creció con **Camineros y Puentes Federales** (93 km, 052) las plantas **Puebla** y **Ecatepec** (1000 puntos entre los dos) y el **Call Center San Rafael**, 750 puntos Cat. 6. **Ortronics** reunió la **Secretaría de Economía**, el hospital **Vivian Pellas** y el datacenter al-temo de **Banpro**, USD 100 mil. **R&M** el hotel **Continental** en México, USD 350 mil.

¿Qué más comentar de Argentina? Con su excelente año recuperó el tercer lugar del ranking regional, que había perdido con Colombia en 2013. El país venía muy frenado y ante la expectativa de mejora, se produjeron inversiones privadas. Aparte, el nuevo gobierno creó el Ministerio de Moderni-

zación, que es un motor de iniciativas TIC. Igual, Argentina le suele buscar la vuelta a las crisis. En 2015 también había crecido, cuando los problemas eran aún más agudos.

Aparte de los proyectos ya mencionados, **Commscope AMP** tuvo **Anses** y **Cablevisión**, de USD 1,0 millón cada uno. **Systemax** tuvo tres con **IBM**, **BBVA**, USD 1,0 millón, **Disney** y **Prisma**, ambos USD 800 mil. Las dos redondearon una gran temporada. **Furukawa** además de **Clarín**, tuvo **Municipalidad de San Martín**, **Hospital Italiano** (e6) **Justicia Penal de Rosario**, todos con entre 1000 y 1450 puntos. **Siemens** ganó **Banco Provincial de Neuquén** (USD 200 mil) **Sancor Seguros** (USD 180 mil) **Sindicato de Petroleros** y **Huawei**, USD 100 mil cada uno. **Coming** tuvo **Facebook**, recordar.

Colombia es un caso paradójico para analizar. Venía siendo la meca del ROLA, pero lleva dos años estancado. Cuando se habla con los players se escucha que el mercado cayó, pero cuando se suma todo lo que han vendido, el conjunto creció un poco. Sobre todo, está más diversificado, con varias marcas logrando buenos proyectos. La fuerte devaluación bajó proyectos e ingresos, pero en 2017 se espera una reforma tributaria que va a ser disparadora de inversiones. Educación, salud, hotelería, son segmentos a seguir, aparte de banca e industria.

El líder **Commscope AMP** tuvo el **Sena** de USD 800 mil, con 16 mil puestos. **Contraloría General de la República** (USD 450 mil) y **Fiscalía General de la Nación** por 350 mil. **Systemax** manejó **Universidad de Antioquia** (USD 500 mil) y **Metro Medellín**, USD 250 mil. **Panduit** ganó **Teleperformance**, USD 350 mil, y **Aeropuerto Cali**, USD 200 mil. **Siemens** tuvo aparte de **Flywan**, **ASD** en 78 (USD 800 mil) **BanColombia** (USD 350 mil) y **Sura** (USD

El Sistema de Canalización Flexible para Centros de Datos Más Completo de la Industria

El cableado de fibra óptica ofrece un ancho de banda mucho mayor que el cableado tradicional de cobre. Pero si este cableado sufre algún daño, incluso en una sola fibra, pueden ocurrir fallas que, potencialmente, pueden resultar sumamente costosos.

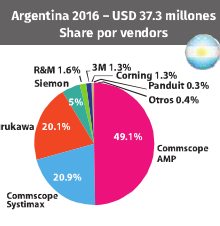
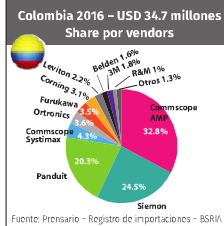


La Solución FiberGuide® de Commscope es un sistema de canalizaciones simple y robusto diseñado para proporcionar la máxima protección y facilidad de instalación para su red. Es una solución flexible de distribución que proporciona una vía especializada para el tendido de cableado de fibra en centros de datos que se encuentran saturados, al tiempo que lo protege asegurando condiciones adecuadas de instalación.



www.commscope.com

Cableado estructurado & datacenter en América Latina: un nuevo mercado comienza

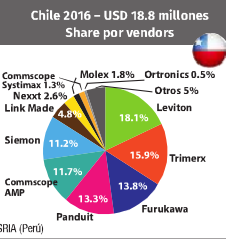
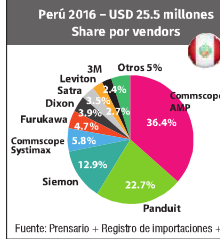


y educación, telcos y banca local son los segmentos principales. Más proyectos: **Panduit** ganó el **Banco Popular** en Dominicana, USD 500 mil. **Siemson** tuvo el **911** de Santo Domingo, USD 150 mil; el hotel **Karisma**, USD 200 mil, también en Dominicana; el contact center **Qualton** en Guyana, USD 110 mil; la **U.S. Embassy** en Trinidad (USD 90 mil).
Centroamérica: no explotó tanto como el Caribe y quedó debajo de este en facturación, pero igual sigue siendo una de las regiones más emergentes. Costa Rica lidera los proyectos, y a Panamá se han sumado Guatemala y El Salvador como muy activos. **Panduit** ganó el **ICE** y **EBAIS Seguro Social**,

250 mil). **Furukawa** obtuvo **Aerocali** (850 puntos Laserway SM) **Proenfar Tocancipá** (350 puntos Laserway) y la Central Hidroeléctrica **La Miel 2**, mil puntos Cat6, incluyendo datacenter. **3M** ganó la torre **Bacatá**, con USD 500 mil. **Corning**, a **Facebook**. **R&M**, a **Telefónica** por USD 200 mil.

Perú siguió la línea del Pacífico: de flat a leve baja, con varios proyectos que se cayeron, como mencionamos arriba. El **head Commscope AMP** tuvo su mejor año de facturación, entre proyectos y liquidación de stock por el cambio de logística para 2017. En el nuevo año buscará crecer con **Systimax** en verticales. Ganó 1600 colegios del Ministerio de educación (USD 450 mil total) y la Universidad **Toulouse Lautrec**. **Systimax** tuvo **Petroperú** (USD 300 mil) e **Interbank** (USD 100 mil).

Panduit sigue firme con variedad de proyectos: el datacenter **Lince**, **Pabellón Justicia UP**, **UTP**, **Level 3**, **Mef**, **Sunarp**. **Siemson** tuvo **Ministerio de Salud** (USD 800 mil, con varios hospitales) **Petroperú** (USD 160 mil cat. 75) y **Corpac**, USD 400 mil. **Furukawa** se destacó con el edificio **Quilones** de la Fuer-

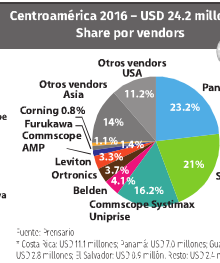
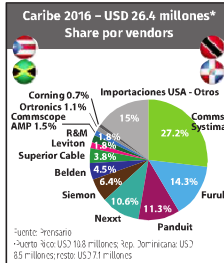


za Aérea, 1000 puntos 62 + 200 OM4; **IPEN**, 750 puntos en tres sedes, Universidad Nacional de Ingeniería (700 puntos, 68) y **Tiendas Tattus** (900 puntos). En 2017, prometen activarse: el gobierno con salud y educación, los multitenant datacenters, finanzas y minería.
¿Qué más decir de Caribe? Puerto Rico, Dominicana, Trinidad y Jamaica son los mercados más activos. Gobierno con salud

USD 500 mil cada uno en Costa Rica. Y **Walmart**, en El Salvador, USD 110 mil. **Commscope Systimax** tuvo **Concentrix**, Laboratorio **Intel** y **Carhál**, USD 150 mil cada uno todos en Costa Rica. Aparte, tuvo **Banrural**, en Guatemala, por USD 300 mil.

Siemson ganó el call center de **Amazon** en Costa Rica, USD 250 mil (compartido con **Berktek**). En Guatemala el **DC Telus** (USD 140 mil) y el banco **GyT Continental** (USD 250 mil). Y en Salvador obtuvo **Vjosa**, por USD 200 mil. **Ortronics** tuvo proyectos multicarrier en Panamá (USD 300 mil) en El Salvador el datacenter **Banco Agrícola** (USD 200 mil) y **Scotiabank**. En Costa Rica, la expansión del **Banco Nacional** (USD 150 mil).

Chile tiene el mapa de players más dinámico, ya que todos los años hay varias alzas y bajas. La novedad 2016 como decíamos arriba es que tres marcas de mayoristas han sido las que más subieron: **Trimerx**, ahora segunda, **Link Made** y **Nexxt**. Pero marcas globales que venían complicadas también se defendieron, como **Furukawa**, **Panduit**, **AMP** y **Siemson**. Esta creció fuerte desde que está con **Elpa**. Chile así se mantuvo



LASERWAY Red 100% Óptica

FURUKAWA - VELOCIDAD, ECONOMÍA Y FLEXIBILIDAD PARA SU NEGOCIO.

Prepare a su empresa para enfrentar los desafíos actuales y futuros. La Solución Laserway es la evolución del cableado estructurado, además de otras ventajas, ofrece infraestructura simplificada, economía de energía, menor OPEX y CAPEX.



Red a Prueba de Futuro, Infraestructura Simplificada, Economía de Energía.

FURUKAWA: TECNOLOGÍA QUE HACE LA DIFERENCIA EN LA VIDA DE SU EMPRESA.

MULTINACIONAL JAPONESA PRESENTE EN TODO EL MUNDO

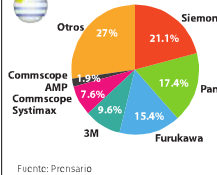
OFICINA NACIONAL DE VENTAS:
• Maipú 255 - Piso 11 B - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel.: (54 11) 4326-4443
PLANTAS INDUSTRIALES
• Brasil • Argentina • Colombia

FURUKAWA
0800 800 9701
www.furukawa.com.ar

Cableado estructurado & datacenter en América Latina: un nuevo mercado comienza

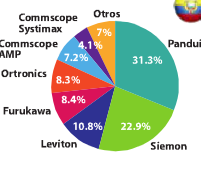


Uruguay 2016 – USD 5.2 millones
Share por vendedores



Fuente: Prensario

Ecuador 2016 – USD 9,6 millones
Share por vendedores



Fuente: Prensario

proyectos del año en la región: la financiera **Quitumbe** y el hospital de **Monte Sinai**, USD 800 mil entre ambos.

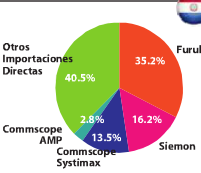
• Bolivia volvió a mostrar un buen año. Tiene proyectos potentes y usuarios con buen perfil tecnológico, sobre todo en Santa Cruz de la Sierra. Si se desarrolla mercado —mayoristas, integradores, certificaciones, especificaciones, etc.— hay mucho por lograr. El rival es el producto genérico y las importaciones directas. **Siemon** trepó a la cima en 2015 y lo mantuvo en 2016, con proyectos como **Clínica Foianini**, con USD 200 mil, **Entel** USD 160 mil y Ministerio de Economía, USD 120 mil. **Furukawa** le sigue con

flat, más allá del desánimo social, y se espera una buena tanda de nuevos proyectos para 2017. Hospitales públicos serán una buena veta, igual que datacenters tercerizados. El retail promete reactivarse.

El mayorista **Estec** ganó con **Leviton** el Hospital **Gustavo Frike** (4000 puntos 62) **Poder Judicial** (4000 puntos) y el hotel **Marriott** (2000 puntos). Con **Trimerx** ganó la **Fundación López Pérez**, el datacenter **Reuna** y hoteles **Ibis**. Entre sus dos marcas, tiene casi 35% del mercado. **Panduit** ganó el datacenter **11A**, USD 200 mil, y **Commscope AMP** las líneas 3 y 6 del **Metro Santiago**, a USD 400 mil. **Furukawa** ganó el hospital **Calama** (2300 puntos 62) hotel **Ibis Calama**, la fibra de nuevas estaciones del **Metro Santiago** (2000 puntos 5M) y el **Hospital Antofagasta**, 4000 puntos 62. **Siemon** tuvo **BBVA Falabella**, **Entel**, **Bechtel**, **Skava**, de USD 150 a 200 mil por proyecto.

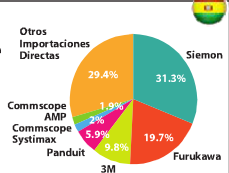
• Uruguay es un caso de profesionalización del midmarket como recomendamos. Este año no tuvo el gran proyecto del datacenter de **Antel** (USD 1.0 en 2015) y por eso cayó en facturación, pero debido a que varios mayoristas regionales vienen abriendo oficinas y dedicándose, las ventas 'de mostrador' se catapultaron en el último

Paraguay 2016 – USD 3.7 millones
Share por vendedores



Fuente: Prensario

Bolivia 2016 – USD 5.1 millones
Share por vendedores



Fuente: Prensario

tiempo, y compensaron bastante el año.

Proyectos: **Antel** con **Commscope Systemax** USD 320 mil y con **Furukawa Systemax** USD 320 mil y con **Furukawa** 3500 puntos. **Siemon** ganó **Complejo Salto Grande** y Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, USD 100 mil cada uno. **Furukawa** tuvo el nuevo datacenter de **Abitab**, 1800 puntos 62 + 200 OMA, y el **Hospital de Colonia**, 1000 puntos 62.

• Ecuador fue uno de los países más complicados en 2016, con una baja al tono de Brasil. Siguen frenadas las inversiones de gobierno y hay fuerte llegada de productos de Oriente, comprimiendo precios. **Anixter**, que era distribuidor principal del líder **Panduit**, cerró su operatividad en el país.

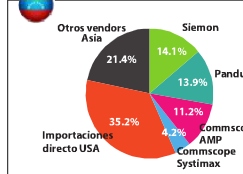
En vendedores, están **Panduit** y **Siemon** como líderes estables, y luego vienen sobresaliendo 2-3 marcas emergentes: **Leviton**, **Furukawa** y **Ortronics**. **Siemon** ganó el **Produce**, USD 150 mil, **Universidad Central del Ecuador**, USD 120 mil, e **IESS**, USD 100 mil. **Furukawa** tuvo **Universidad Técnica de Machala** (cat.62, 1850 puntos) y la **Universidad Laica Eloy Alfaro**, 1200 puntos. **Ortronics** tuvo dos de sus mejores

el datacenter del **Ministerio de Economía y Finanzas** (200 puntos 62) y hospitales de la **Caja Nacional de Salud**, 1000 puntos 62. **Commscope** generó un proyecto con **Alpha Systems**, USD 80 mil, y tomó al distribuidor **Dacas** para desarrollar canal en el país.

• Lo mismo de Bolivia le vale a Paraguay, que es un mercado aún más dominado por lo genérico e informal. Pero desde 2014 viene teniendo proyectos interesantes y creció a buen paso en 2016. Necesita más mercado sistemático. **Furukawa** es el líder con buen margen, mientras le sigue **Siemon** que tuvo el **Andi**, USD 200 mil, el datacenter **ABC**, con 100 mil, y el **Palacio de Justicia**, USD 130 mil. **Commscope** ganó **Itaipu**, de USD 300 mil, y **Personal**. También aquí tomó a **Dacas**.

• Venezuela sigue en caída libre. Quienes los años anteriores se las habían ingeniado para tener buenos proyectos, van rindiéndose ante los muros financieros, logísticos y políticos. **Siemon** —líder junto a **Panduit**— generó el Banco de Venezuela por USD 900 mil y otros dos proyectos pequeños, **Universidad de Seguros y DirecTV**. **Commscope Systemax** tuvo **Avon** (USD 300 mil). Se espera que los cambios a favor comiencen a tomar forma en 2017, con más apertura y avance de la oposición. Ojalá.

Venezuela 2016 – USD 7.1 millones
Share por vendedores



Fuente: Prensario

ANTICIPATING EXPECTATIONS



Grandes artistas, científicos y genios removieron barreras ideológicas anticipándose a las expectativas de la humanidad entera...

La capacidad de anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes hará la diferencia entre lo bueno y lo espectacular...

Sea parte de **GSIC**, el foro en donde la tecnología, estrategia y cultura convergen para dar relevancia a la Infraestructura de TI y OT, proporcionando la mejor propuesta de valor y experiencia a nuestros clientes y usuarios.

FEBRERO 1-4, 2017

Hotel Iberostar
Cancún QR, México

Mayores Informes:

México: 01 800 112 7000 • Fuera de México: +52 (33) 3630 2320 // gsic@panduit.com • gsic.panduit.com.mx

