

Cableado estructurado & datacenter en América Latina: el nuevo mercado toma forma

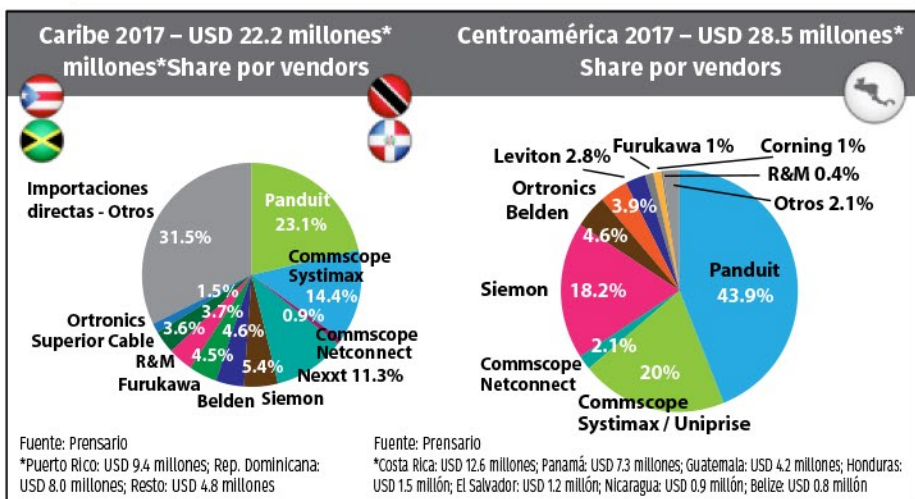
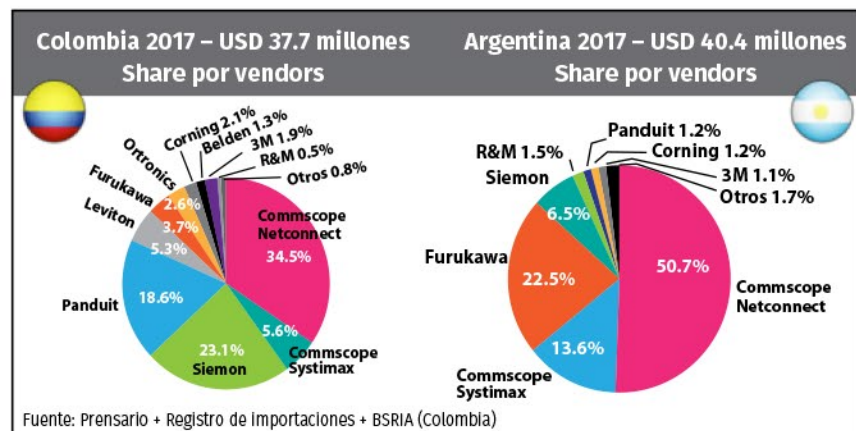
dos años, así como los de la zona franca uruguaya **ZonaAmerica**, y el call center **Te-leperformance**. Aparte, se espera buena demanda de otros carriers, hoteles y en especial salud.

• Centroamérica volvió a ser zona muy fértil para las marcas, y la de mayor auge en el año, como decíamos. Aparte de Costa Rica y Panamá, se destaca Guatemala, luego Honduras y completan Nicaragua y Salvador. Costa Rica factura más que Ecuador, y Guatemala está cerca de Uruguay. Gobierno, educación y telcos son los verticales principales, pero se posiciona como la 'Silicon Valley' de América Latina, atrayendo firmas de tecnología y servicios IT. Costa Rica es el país con más consultores certificados en DC de la región.

Panduit es líder, habiendo ganado **ICE** (USD 1,0 millón) y **Universidad Costa Rica** (USD 300 mil) en CR, el DC de **Claro** e **ICASA** en Guatemala, los hoteles **Santa María** y **Dream Plaza** en Panamá, la **Universidad Nacional** en Honduras (USD 330 mil). **Commscope** creció doble dígito, con el aeropuerto **Tocumen** (USD 1,0 millón 2017/18) y el nuevo Centro de Convenciones (USD 250 mil) en Panamá, y **Mckensy** (USD 300 mil) en CR. **Siemon** ganó **Banco Continental** y **Xerox** (USD 200 mil ambos) en Guatemala, **PriceMark** en Costa Rica y **Registro Público** y el **Metro** (USD 260 mil ambos) en Panamá.

• Caribe sorprendió en 2016 con proyectos muy grandes como Escuelas de Puerto Rico. Al pasar estos proyectos y quedar arrasado este país por el huracán, sufrió la baja más fuerte de la región. Pero Dominicana levantó para compensar y Trinidad y Tobago, Jamaica, Bahamas y Bermuda son buenos mercados entre el Caribe anglo. Los verticales fuertes son gobierno, hotelería y telcos, más algo de banca local. En 2018 se espera un 4-7% de auge, por la recuperación de infraestructura perdida, mucho hotelería.

Panduit tuvo **Claro** y **Universidad Puerto**

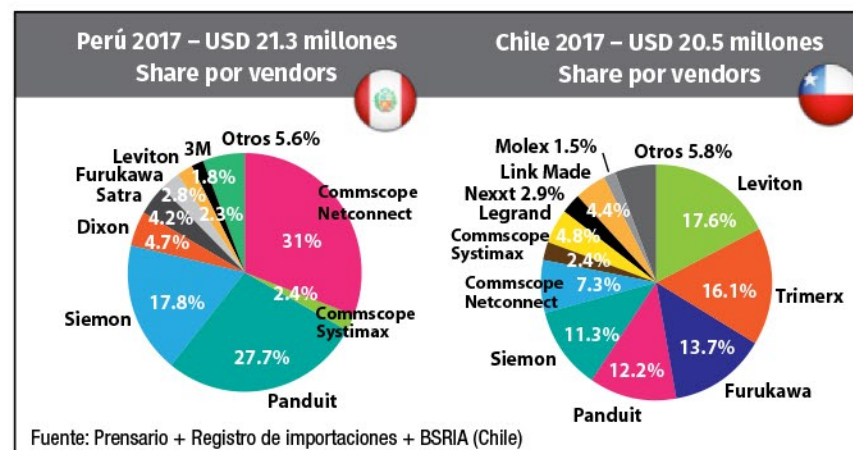


Rico en PR (ambos USD 100 mil) la telco **Setar** en Aruba (USD 200 mil) **Banco Popular** (USD 150 mil) y los hoteles **Paladium** y **Villa Catalina** en Dominicana. **Commscope** los DCs de **Hacienda** (RD, USD 90 mil) **Santander** (USD 130 mil entre DC y oficinas) e **InfoTech** en PR (USD 200 mil). **Siemon** tuvo **Pontificia Universidad Católica**, **Aeropuertos SXXI** y **Banco Popular** en Dominicana, **Central Bank Barbados** (USD 50 mil) y

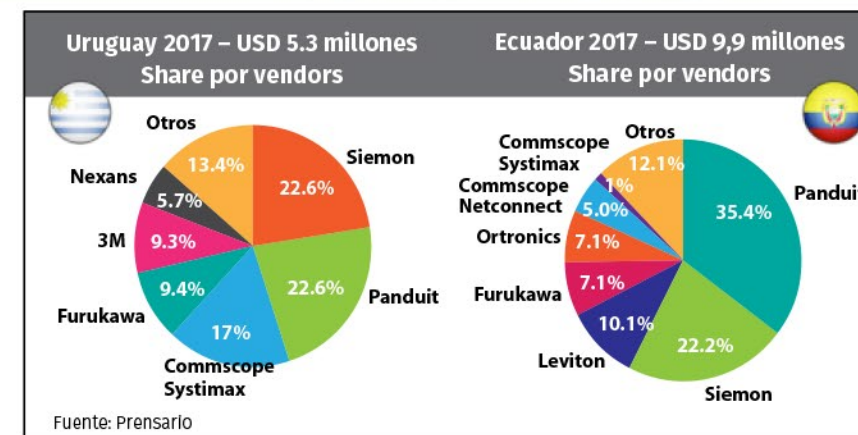
la telco **TSTT** (Trinidad y Tobago, USD 60 mil). **Nexxt** tiene muy buen mercado y **R&M** genera USD 700 mil al año en Cuba, para considerar.

• Perú es emblema de crecimiento, pero en 2017 las tuvo para atrás. Primero sufrió la Corriente del Niño, con inundaciones y desastre. Y luego una serie de escándalos políticos como **Kuntur Wasi** y **Orderbrech** que frenaron inversiones. Además, el líder **Commscope Netconnect** además cambió el sistema comercial. Todo esto generó una baja de casi el 10%, cuando podría haber sido al revés. Recién levantó el 4Q, con la recuperación de minería.

Netconnect tuvo hoteles **Aloft** (dos hoteles por USD 150 mil) **Universidad de Lima** (USD 80 mil) y **UPC** (USD 80mil) entre otros. **Systimax** a **Banco Nación** (USD 100 mil) **Nestlé** e **Interbank** (USD 90 mil total). **Siemon** siguió rigiendo en hospitales, con **Pucalpa** y **Moquegua** (ambos USD 120 mil) más el **INTE** (cárceles) USD 200 mil. **Panduit** tuvo el **Sunat** (fase de USD 300 mil) y los DC de **Repsol**, **Entel** y **Banbif**, cada uno USD 100 mil. **Furukawa** tuvo **Tottus** y Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (300 puntos cada uno, 6a) más **Gobierno regional de Moquegua** (630 puntos 6a). Minería, salud, multitenant y



Cableado estructurado & datacenter en América Latina: el nuevo mercado toma forma



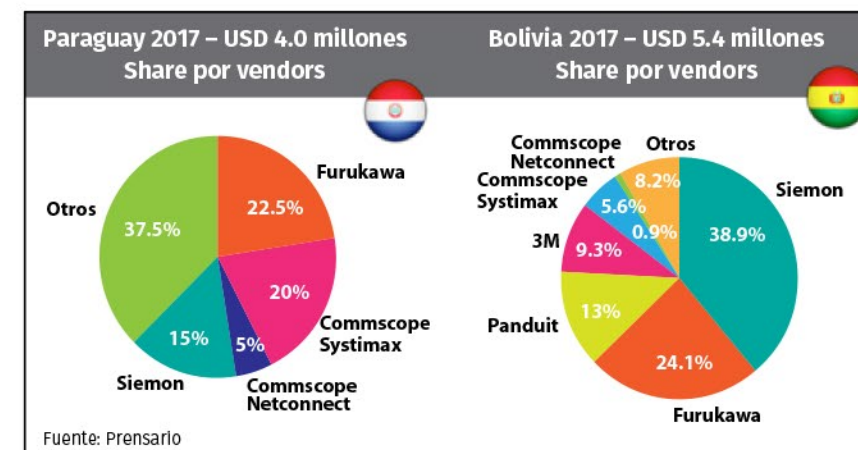
• Chile sorprendió por la recuperación. Tras 3 años malos, se activó muchísimo los últimos meses y ha sido el segundo con mayor auge luego de Centroamérica. Las elecciones fueron ganadas por **Sebastián Piñera**, de derecha, y eso dio confianza. Crecieron las inversiones de retail, hospitales y minería. Promete más auge para 2018. **Estec** es un distribuidor que acapara las dos marcas líderes, **Leviton** y **Trimerx**. Se distanció del resto. Con la primera ganó el **Hospital Gustavo Fricke** (USD 200 mil) **Adidas**

y **Farmacias Ahumada** (USD 100 y 60 mil). La segunda tuvo **Tottus Falabella** (USD 100 mil) y **Poder Judicial** (4 mil puntos).

Luego parejas estuvieron **Furukawa** (**Enap**, 1100 pts; **Sodimac**, 320 pts; **BancoEstado**, 1200 pts), **Panduit**, con extras de los DC de **Sonda** (USD 200 mil) y **Claro** (USD 140 mil) más la casa matriz de **BancoEstado** (USD 230 mil), y **Siemon**, con el DC de **Falabella** (USD 350 mil) **Huawei** (USD 200 mil) y **Asociación Chilena de Seguridad**, USD 150 mil. **Commscope Netconnect** tuvo el **Metro** de Santiago, proyecto de CCTV de USD 100 mil, y el hotel **Hyatt**. **Systimax** ganó **Banco Internacional** (USD 120 mil) **Cámara Chilena de Construcción** y **HP**. Tiene a **Codelco**, USD 800 mil, como proyecto 2018. **Legrand** y **Nexxt** han tomado fuerza.

• Ecuador fue otro mercado que levantó tras dos años flojos. Un 4%, pero vale. Hubo distribuidores que se fueron, generando nuevas alianzas y reposicionamiento de marcas. El líder **Panduit** se alió con **Martel** y tuvo un extra de **CNT** (USD 500 mil) la **Terminal Terrestre Mario Britta** y expandió negocio en el interior del país. **Siemon**, segundo, ganó la

• En Paraguay lideran en forma bastante pareja **Furukawa** y **Commscope**. Según los proyectos que se ganan, varían las cifras. El mercado se mantiene bastante flat pero promete crecer a buen paso de aquí en más, a medida que se asiente la distribución mayorista confiable de más players. **Furukawa** tuvo **Incoop** (400 pts 6a) **Yacireta** (200 pts 6a) y **Tabacos Paraguay** (700 pts cat6 y 1000 pts 6a). **Commscope Systimax** con **Dacas** tuvo el DC de **Itau** y **Cajudi**, del mismo grupo, por USD 750 mil total. **Siemon** tuvo **Instituto de Previsión Social** (USD 120 mil) y **Teisa** (USD 45 mil).



Facultad Ing. UCE (USD 132 mil) **Banco Pichincha** (USD 200 mil) y **Ecuador TV** (USD 70 mil). **Leviton**, tercero, tuvo **Plataforma Financiera** (USD 400 mil, tras el año anterior USD 1,0 millón). **Furukawa**, que va creciendo, el **IESS**, 2300 pts cat6a.

• Uruguay sigue el ritmo de Argentina cuando crece, pero sin los traumas de esta cuando cae. Creció un 8% en 2017, si bien el poco tamaño hace que un proyecto de más o de menos, mueva las cifras. Hubo sobre todo extensiones de proyectos anteriores, de buen porte. Están parejos como líderes **Siemon** con **UTE** (USD 160 mil) e **IMM** (USD 100 mil), **Panduit** con el **BROU** (USD 200 mil) y la **Cárcel Departamental** (USD 100 mil). Y **Commscope Systimax** que tuvo **Antel**, con la fase 2 de **Pando**, USD 350 mil. **Furukawa** ganó **Torre Ejecutiva Presidencia de la República**, **INAU** (ambos 1000 pts) **Los Abetos** (1200 pts) y **Antel Montevideo Shopping**, 2000 puntos.

• **Siemon** tuvo un excelente año en Bolivia, creciendo 38% con una facturación difícil de obtener en los mercados grandes. Ganó proyectos como el DC de **Tigo/Millicom** (USD 350 mil) **UPEPB**, con USD 250 mil, **Bolsa Boliviana de Valores** (USD 220 mil) **Banco FIE** (USD 150 mil) y **Banco Unión** (USD 200 mil). Para 2018 están el **Palacio Legislativo** (gran proyecto, USD 800 mil) y **Universidad del Valle** (USD 200 mil) es decir que seguirán los buenos números. Bolivia mantiene un mercado parecido en tamaño a Uruguay. **Furukawa** (segundo) tuvo **Ministerio de Aguas** (mil pts) y **Órgano Judicial** (650 pts). **Panduit** tuvo el DC de **Claro** (USD 80 mil) y dos proyectos de gobierno por USD 150 mil. **Commscope** se ha aliado a **Dacas** para desarrollar el país, y ganó **Kimberly** (USD 100 mil). Para 2018 tiene **Univalle** y **Hospital Trinidad**.

• En Paraguay lideran en forma bastante pareja **Furukawa** y **Commscope**. Según los proyectos que se ganan, varían las cifras. El mercado se mantiene bastante flat pero promete crecer a buen paso de aquí en más, a medida que se asiente la distribución mayorista confiable de más players. **Furukawa** tuvo **Incoop** (400 pts 6a) **Yacireta** (200 pts 6a) y **Tabacos Paraguay** (700 pts cat6 y 1000 pts 6a). **Commscope Systimax** con **Dacas** tuvo el DC de **Itau** y **Cajudi**, del mismo grupo, por USD 750 mil total. **Siemon** tuvo **Instituto de Previsión Social** (USD 120 mil) y **Teisa** (USD 45 mil).

• En Venezuela no hay mucho para decir. El mercado se ha vuelto hostil y la mayoría del movimiento son importaciones directas desde USA o players locales. Los vendedores cada vez operan menos. Igual **Siemon** tuvo el DC de **Trakí** (USD 120 mil) el call center **Alo 24** y **Universitas** (USD 60 mil total). **Panduit** tiene **Pavesa**, con USD 100 mil al año a través de **Anixter**. Cuando cambie el régimen, habrá muchas oportunidades.