



# VISION 2023

Marcas y Mayoristas adelantan sus estrategias para abastecer y hacer negocios con el canal














# Easy Rack de APC by Schneider Electric, distribución de energía fiable



**INVENTARIO  
LOCAL  
DISPONIBLE**

| Exterior                     |   |   |   | Techo   |  |   |
|------------------------------|---|---|---|---|--|---|
|                              |  |  |  |  |  |  |
| <b>Modelo</b>                | <b>EAP110 Outdoor</b>   | <b>EAP225 Outdoor</b>   | <b>EAP610 Outdoor</b>   | <b>EAP115</b>   | <b>EAP245</b>  | <b>EAP265 HD</b>  |
| <b>Funciones</b>             | AP Exterior e Interior  | AP Exterior e Interior, Sistema Wi-Fi Mesh  | AP Exterior e Interior  | AP Interior   | AP Interior y exterior   | AP Interior y exterior  |
| <b>Tipos de Conexiones</b>   | con cable/inalámbrica   | con cable/inalámbrica   | con cable/inalámbrica   | con cable/inalámbrica   | con cable/inalámbrica  | con cable/inalámbrica   |
| <b>Velocidad Inalámbrica</b> | <b>300 Mbps</b>   | <b>1350 Mbps</b>  | <b>1800 Mbps</b>  | <b>300 Mbps</b>   | <b>1750 Mbps</b>   | <b>1750 Mbps</b>  |
| <b>Frecuencias</b>           | 2.4 GHz   | 2.4 GHz - 5 GHz   | 2.4 GHz - 5 GHz   | 2.4 GHz   | 2.4 GHz - 5 GHz  | 2.4 GHz - 5 GHz   |
| <b>Clientes Concurrentes</b> | <b>25</b>   | <b>228</b>  | <b>512</b>  | <b>25</b>   | <b>228</b>   | <b>600</b>  |
| <b>Controller</b>            | Omada   | Omada   | Omada   | Omada   | Omada  | Omada   |
| <b>Consumo</b>               | 3,12W   | 12,6W   | 14,7W   | 2,8W  | 12,3W  | 12,3W   |
| <b>Antenas</b>               | 2x3 dBi External Omni Waterproof  | 3 Antenas Omni<br>2.4 Ghz: 4 dBi<br>5 Ghz: 5 dBi                                  | 2 Antenas Dual-Band<br>2.4 Ghz: 2x4 dBi<br>5 Ghz: 2x5 dBi                         | Internal 2x4 dBi Omni   | Internal Omni<br>2.4 Ghz: 3x3.5 dBi<br>5 Ghz: 3x4 dBi                              | Internal Omni<br>2.4 Ghz: 3x3.5 dBi<br>5 Ghz: 3x4 dBi                               |
| <b>ETH</b>                   | 1 puerto Fast Ethernet (RJ45)   | (1) GbE RJ45 Port   | (1) 2,5 GbE RJ45 Port   | 1 puerto Fast Ethernet (RJ45)   | (2) 2,5 GbE RJ45 Port  | (2) 2,5 GbE RJ45 Port   |
| <b>Precio</b>                | <b>\$</b>   | <b>\$\$</b>   | <b>\$\$</b>   | <b>\$</b>   | <b>\$\$</b>  | <b>\$\$</b>   |

| Techo                        |   |   |   |   |  | Pared   |
|------------------------------|---|---|---|---|--|---|
|                              |  |  |  |  |  |  |
| <b>Modelo</b>                | <b>EAP610</b>   | <b>EAP653</b>   | <b>EAP650</b>   | <b>EAP660 HD</b>  | <b>EAP660 HD</b>   | <b>EAP235 WALL</b>  |
| <b>Funciones</b>             | AP Interior y exterior  | AP Interior   | AP Interior   | AP Interior   | AP Interior  | AP Interior, In Wall  |
| <b>Tipos de Conexiones</b>   | con cable/inalámbrica   | con cable/inalámbrica   | con cable/inalámbrica   | con cable/inalámbrica   | con cable/inalámbrica  | con cable/inalámbrica   |
| <b>Velocidad Inalámbrica</b> | <b>1800 Mbps</b>  | <b>3000 Mbps</b>  | <b>3000 Mbps</b>  | <b>3600 Mbps</b>  | <b>3600 Mbps</b>   | <b>1200 Mbps</b>  |
| <b>Frecuencias</b>           | 2.4 GHz - 5 GHz   | 2.4 GHz - 5 GHz   | 2.4 GHz - 5 GHz   | 2.4 GHz - 5 GHz   | 2.4 GHz - 5 GHz  | 2.4 GHz - 5 GHz   |
| <b>Clientes Concurrentes</b> | <b>512</b>  | <b>512</b>  | <b>512</b>  | <b>1024</b>   | <b>1024</b>  | <b>200</b>  |
| <b>Controller</b>            | Omada   | Omada   | Omada   | Omada   | Omada  | Omada   |
| <b>Consumo</b>               | 14,2W   | 14,7W   | 14,7W   | 21,5W   | 21,5W  | 9,8W / 24,4W (Salida PoE incluida)  |
| <b>Antenas</b>               | Internal Omni<br>2.4 Ghz: 2x4 dBi<br>5 Ghz: 2x5 dBi                               | Internal Omni<br>2.4 Ghz: 2x4 dBi<br>5 Ghz: 2x5 dBi                               | Internal Omni<br>2.4 Ghz: 2x4 dBi<br>5 Ghz: 2x5 dBi                               | Internal Omni<br>2.4 Ghz: 4x4 dBi<br>5 Ghz: 4x5 dBi                               | Internal Omni<br>2.4 Ghz: 4x4 dBi<br>5 Ghz: 4x5 dBi                                | 2 Antenas Dual-Band<br>2.4 Ghz: 2x4 dBi<br>5 Ghz: 2x4 dBi                           |
| <b>ETH</b>                   | (1) 2,5 GbE RJ45 Port   | (1) 2,5 GbE RJ45 Port   | (1) 2,5 GbE RJ45 Port   | (1) 2,5 GbE RJ45 Port   | (1) 2,5 GbE RJ45 Port  | (3) GbE RJ45 Port   |
| <b>Precio</b>                | <b>\$\$</b>   | <b>\$\$</b>   | <b>\$\$</b>   | <b>\$\$</b>   | <b>\$\$</b>  | <b>\$\$</b>   |

# Sumario #220 Enero 2023

## 8 | IDC: EL GASTO EN TI EN AMÉRICA LATINA SUPERARÁ EL CRECIMIENTO DEL PBI EN 2023

### INFORME ESPECIAL: VISIÓN 2023

**16** | Air Computers: "Nuestros esfuerzos están destinados a acercar a nuestros clientes las soluciones que el mercado demanda"

**20** | Distecna: "Nuestra premisa es que los negocios con nuestros canales no sean un 'one shot'"

**24** | Fag Systems: "Nuestra estrategia va de la mano del valor agregado en el producto"

**28** | Asus: "En 2023 seguiremos innovando para brindar tecnologías revolucionarias"

**29** | Epson: "El plan de inversión garantizará producción para satisfacer el crecimiento futuro de la demanda"

**30** | Forza: "Estamos desarrollando nuevos canales especializados para el lanzamiento de la línea solar"

**31** | Furukawa: "Al ser una compañía con presencia y producción local, contamos con una importante ventaja"

**32** | Infoandina: "En 2023 seguiremos estrechando la relación con nuestros canales"

**33** | Licencias OnLine:  
“Exhortamos a los partners a ofrecer niveles de asesoría con profesionales expertos con skills consultivos”

**34** | Logitech: “Nos proponemos lanzar más de 50 productos por año”

**35** | Schneider Electric:  
“Trabajaremos junto a nuestros canales en poner al alcance de todos nuevas nuevas tecnologías y ofertas”

**36** | Veeam: “No hay otra empresa en este segmento con nuestra estructura profesional local”

**37** | Big Dipper: Cristian Scatorchio.

**37** | Dahua Technology: Julia Anschütz.

**38** | Napse: Martín Malievac.

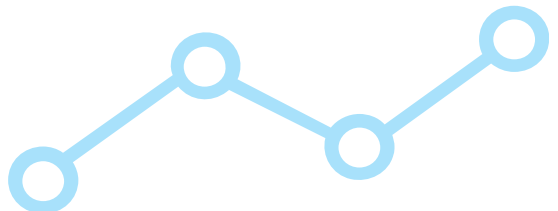
**38** | Tiendanube: Franco Radavero.

**39** | Kodak Alaris: Ariel Abrancato.

**39** | Powerfleet: Pablo Porto.

**40** | Verbatim: Gabriela Toscanini

**40** | Zebra Technologies: Alejandro Prospero.



## La clave estará en el abastecimiento

En esta nueva edición sobre la Visión de mayoristas y marcas de cara al año que comienza, todos los entrevistados dan cuenta de su fuerte foco en seguir apoyando al canal como socios estratégicos para continuar haciendo negocios.

En este punto, claro está, el talón de Aquiles sin dudas estará en la posibilidad de poder abastecer a los canales en un contexto donde el grifo de ingreso de mercadería parece cerrarse cada día un poco más, con nuevo sistema SIRA que aún queda por terminar de descifrar.

Sin embargo, los consultados se mostraron confiados en poder sobrellevar esta situación con diferentes estrategias, ya sea con producción local propia, aprovechando otras empresas del grupo o concentrándose en atender las necesidades puntuales de sus clientes, trabajando su stock en forma inteligente para no desatender ningún proyecto.

Si miramos el vaso medio lleno, más allá de la incertidumbre que genera todo año eleccionario en proyectos de gobierno, pero en los que a la vez se suele incentivar el consumo, el Ministro de Economía es optimista tanto en poder reducir la tasa inflacionaria (dijo en entrevista con Perfil que la meta es el 3% mensual en abril), además de destacar sectores que aportarán dólares para fortalecer reservas, como turismo, construcción, economía del conocimiento, gas y petróleo, y, a pesar de la sequía, agro.

---

Manténgase informado diariamente en [www.enfasys.net](http://www.enfasys.net)

Puede leer online y descargar la versión digital de esta revista o números anteriores en [www.enfasys.net/revista-digital/](http://www.enfasys.net/revista-digital/)

Director Ejecutivo  
**Oscar Suárez**  
[osuarez@mediaware.org](mailto:osuarez@mediaware.org)

Editor  
**Leonardo Barbieri**  
[lbarbieri@mediaware.org](mailto:lbarbieri@mediaware.org)

Director  
**Matías Perazzo**  
[mperazzo@mediaware.org](mailto:mperazzo@mediaware.org)

Para publicar en este medio:

**ventas@enfasys.net**  
**[www.enfasys.net/publique/](http://www.enfasys.net/publique/)**

La empresa editora no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos en los artículos, entrevistas y avisos.

Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización.

Edita, comercializa y distribuye:



Av. Jujuy 2073 piso 2,  
Distrito Tecnológico,  
Buenos Aires, Argentina  
Tel.: +5411-4308-6642



# Las alternativas le salen caras a tu cliente



EcoTank L3110  
SKU: C11CG87303



EcoTank L3150  
SKU: C11CG86303



EcoTank L3210  
SKU: C11CJ68303



EcoTank L3250  
SKU: C11CJ67304

## ¿Por qué utilizar tintas originales Epson?

Garantizan un alto rendimiento  
Excelente calidad de impresión  
Sistema EcoFit™ de llenado fácil

Recomendá el registro de tu impresora **EcoTank®**  
y otorgale **2 años de garantía** a tus clientes.



Tel.: (0341) 436-7758



Tel.: 4943-8030



Tel.: (0342) 455-1183



Tel.: (0223) 462-9000



Tel.: 4958-9800



Tel.: 5361-0700



Tel.: 4105-6100



Tel.: 0810-122-78363



Tel.: (011) 6091-1200



Tel.: (011) 4010-1600



# IDC: EL GASTO EN TI EN AMÉRICA LATINA SUPERARÁ EL CRECIMIENTO DEL PBI EN 2023

El estudio IDC FutureScape: Latin America Predictions 2023, que revela las principales expectativas de la industria de TI en América Latina para este año y sus implicaciones, también muestra que los desafíos no serán solo tecnológicos, sino humanos, ya que se necesitan cambios culturales para creer en un futuro automatizado con más educación y capacitación de talento de TI para enfrentar nuevos desafíos comerciales.

Para Alejandro Florean, Vice President Consulting & Strategic Solutions, Latin America, "a pesar de que la tasa de crecimiento del PIB esperado para la región es de solo 2,1%, la inversión en tecnologías enfocadas en los negocios, como la nube, las redes, el almacenamiento y otros servicios profesionales, aumentará en un 12%, aproximadamente.

Floreán complementó el análisis afirmando que "2% es una tasa de crecimiento baja, considerando todo el potencial que ofrece América Latina. Sin embargo, la buena noticia es que el gasto corporativo en TI está creciendo al margen del resto de la economía. La única categoría que vemos que tiene un impacto negativo es el mercado de dispositivos, es decir, PC, smartphones e impresoras, y esto se debe a la inflación".



**“Se espera que las tecnologías digitales emergentes, como la Inteligencia Artificial, el Machine Learning, la automatización y la robótica crezcan un 69% para el próximo año, lo que representa 32 veces la tasa de crecimiento de la economía latinoamericana en recesión”.**

## **Previsiones para 2023**

### **1. Conectividad, seguridad e informática**

Para 2028, más del 35% de los presupuestos de TI de

las 5.000 empresas más importantes de América Latina se destinarán a conectividad, seguridad y computación.

### **2. Inversión en tecnología “Tech by Wire”**

Para 2026, el 40% de la infraestructura de TI adoptará tecnología por cable, que agrega Inteligencia Artificial y datos para la toma de decisiones corporativas.

"Gestionar la tecnología por cable será un desafío. Las empresas deberán construir plataformas de control y adoptar sistemas flexibles para no sobrecargar su grupo actual de talento de TI", advierte Pietro Delai, Director de Soluciones de Negocios de IDC Latinoamérica.



**“Con el desafío de administrar cargas de trabajo cada vez más complejas, las empresas deberán trabajar en estrecha colaboración con los proveedores de TI y sus departamentos de recursos humanos para asegurarse de encontrar y capacitar al talento adecuado en la industria.”**

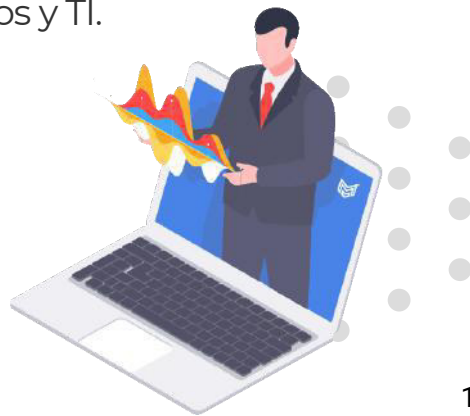
### **3. Brecha de habilidades de TI**

IDC predice que para 2026, el 70% de las empresas no aprovechará por completo el valor agregado que pueden proporcionar la nube, los datos y la automatización.

### **4. Soberanía de datos**

A medida que las empresas almacenan sus datos en diferentes ubicaciones o con diferentes proveedores de nube, enfrentan cada vez más el desafío de la soberanía de datos, donde los datos están subordinados a las leyes y estructuras de gobierno del país donde se recopilaron en lugar de donde se almacenan.

Para 2026, esta soberanía de datos impulsará a los CIO a cambiar la dotación de personal, los presupuestos y los procesos operativos en más del 30% de los activos de datos y TI.





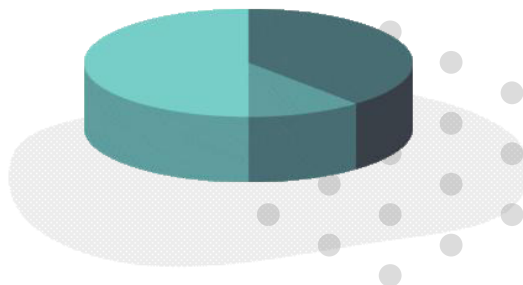
**“La necesidad de encontrar especialistas en TI impulsará la adopción del modelo as a Service en la región, ya que facilitará el intercambio de conjuntos de habilidades”.**

### **5. As a Service**

El modelo de negocio de pago por uso puede ofrecer ventajas cuando se trata de ahorro de costos, pero también puede dificultar la proyección de costos y beneficios a largo plazo. Esto puede retrasar la adopción de soluciones que son interesantes para las empresas, especialmente cuando la solución atraviesa espacios organizacionales. Sin considerar otros beneficios como la innovación y la eficiencia operativa, la adopción de infraestructura/software como servicio se reducirá al 40 % en 2026.

### **6. Experiencia incluida**

El modelo como servicio también promete ayudar a las empresas a llenar su escasez de empleos de TI, que se espera que alcance los 2,5 millones en América Latina para 2026. Para fines de ese año, el 30% de las ofertas de aaS serán en seguridad y operaciones comerciales. debe tener "experiencia incluida".



## 7. Contratiempos en la cadena de suministro

Los cuellos de botella de la cadena de suministro, especialmente para el silicio, que se observaron durante la pandemia, continuarán durante los próximos años. Para 2027, 20 lanzamientos de productos digitales de alta visibilidad, que dependen de la automatización inteligente y la entrega de aaS, enfrentarán retrasos significativos debido a estos problemas.

Según Floreán, resolver los problemas de la cadena de suministro será esencial para América Latina en el corto plazo, ya que cada vez más industrias globales buscan invertir en la región dada su importancia como centro de producción y producción de alimentos.



**“Los problemas de oferta tendrán un gran impacto en las decisiones de inversión en tecnología en la región, particularmente en infraestructura 5G, computación en la nube y el ecosistema de desarrolladores”.**

## 8. Modernización de TI

Las empresas latinoamericanas tendrán que actuar rápidamente para modernizar su infraestructura tecnológica y garantizar que los datos puedan compartirse y no quedar atrapados en silos o servidores desconectados de otras partes de la organización.

Para 2027, el 25% de las empresas que intentan utilizar ofertas de tecnología cableada seguirán teniendo problemas con la proliferación de sistemas de control aislados que aumentan los costos de conectividad y limitan el intercambio de datos.

### **9. Cambio cultural.**

Para 2027, alrededor del 50% de las 5.000 organizaciones principales de América Latina experimentarán un crecimiento más lento debido a la falta de confianza en las tecnologías digitales emergentes por parte de los líderes empresariales.

### **10. Visión artificial**

Para 2028, las empresas de más rápido crecimiento en América Latina serán aquellas que tengan la capacidad de implementar y utilizar la visión artificial como una característica inherente de cualquier producto o proceso nuevo.

"Hay una gran oportunidad para las industrias 'Digital First' en el comercio minorista, el entretenimiento y la fabricación. La gestión y la protección de datos son fundamentales, al igual que la eficiencia en todas las áreas comerciales. Necesitamos impulsar la conectividad e invertir en una 'visión artificial' del futuro para triunfar en su transformación digital", concluyó Floreán.



# We connect IT

Somos un socio estratégico para fabricantes y canales de distribución, gracias a nuestro conocimiento del mercado, modelo de distribución, estructura de servicio y esquema de desarrollo de canales.

Conoce el portafolio de marcas que comercializamos.



CONTACTATE Y  
TE ASESORAMOS

Nexsys Argentina



Whatsapp for Business





# "Nuestros esfuerzos están destinados a acercar a nuestros clientes las soluciones que el mercado demanda"

Este 2023 las organizaciones se esforzarán por migrar a la nube. Nuestro portafolio incluye soluciones de servidores de HPE y Dell Technologies, para que nuestros canales optimicen la experiencia de almacenamiento de sus clientes, con plataformas que se extienden a toda la nube. Además, cada vez son más las empresas que adoptan la modalidad híbrida de trabajo, por eso diseñamos un portafolio con variedad de equipos y dispositivos de marcas como Lenovo, HP, Dell Technologies, Asus y nuestra marca CX con sus desktops, nuevos modelos de notebooks y monitores.

## **Estrategia de canales 2023**

Nuestros esfuerzos están destinados a acercar a nuestros clientes las soluciones que el mercado demanda día a día, impulsando además este portafolio con todas nuestras herramientas comerciales y financieras disponibles. Detectamos una oportunidad para nuestros canales de comercializar nuevas líneas de equipos como laptops, periféricos, monitores, y equipos que ya pueden venir configurados con Windows 11 y con office attached.



MARCELO ALOY,  
GERENTE  
COMERCIAL DE  
AIR COMPUTERS



**"El sector tecnológico es un eslabón neurálgico fundamental en el desarrollo de cualquier organización, y desde Air Computers vamos a acompañar a nuestros canales con propuestas que sigan las tendencias tecnológicas de este 2023"**

Nuestro trabajo está alineado tanto con los partners como con los distribuidores. El equipo de Preventa Corporativo está preparado para asistir a los canales durante el proceso de desarrollo de proyectos en conjunto con las marcas que trabajamos en el día a día.



**"La estrategia estará apuntada a cumplir los objetivos anuales y fortalecer nuestro mercado de IT, haciendo lo necesario para ofrecer soluciones a nuestros revendedores y dar respuesta a las demandas del mercado"**

Seguiremos con nuestro ciclo de capacitaciones a canales, así como la participación activa en los eventos y ferias referentes de la industria, para compartir las actualizaciones del modelo de negocios y dar a conocer las novedades de la industria.

# TABLET KAISE KRT-A

Lo mejor de la tecnología  
control para proyectos  
INDUSTRIALES



ALTA  
CAPACIDAD



BLUETOOTH



ANDROID



GPS



HDMI



2D



NFC



6 5 1 2 9  
1 0



WiFi



4G



@free.tecnologia



www.free-online.com.ar



/freearg

→ Distecna

# “Nuestra premisa es que los negocios con nuestros canales no sean un ‘one shot’”

Entendemos que para este 2023 la Seguridad Informática seguirá siendo una de las categorías con mayor demanda en la industria. Vamos a continuar trabajando fuertemente junto con nuestras marcas para poder generar proyectos de valor en este segmento. La idea es siempre poder acercarles a nuestros clientes las mejores soluciones con las mejores condiciones y ya hemos construido una base muy sólida respecto a esta vertical, por lo que creemos que van a seguir confiando

en Distecna para la continuidad de sus negocios.

## **Estrategia de canales 2023**

Nuestra premisa año a año siempre es que los negocios con nuestros canales no sean un “one shot”, sino que realmente nos tomen como un socio estratégico. Es imprescindible que continuemos con la profesionalización de nuestros equipos de trabajo y que sigamos incorporando las mejores marcas y productos.



EDUARDO  
PERUGINO,  
GERENTE  
GENERAL DE  
DISTECNA.



**“En este 2023, año electoral, creemos que lo más importante es ser resolutivos, simples y ágiles. Ya sea para los negocios de Valor hasta para una transacción en nuestro E-commerce, tenemos que estar en permanente movimiento, pensando en nuevas y mejores formas de darle soporte a nuestros clientes”.**

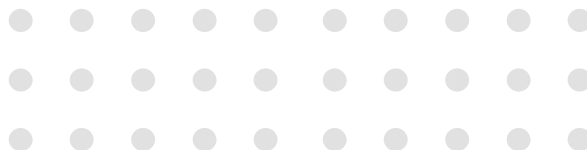




**“Tendremos un fuerte plan en cuanto a acciones de relacionamiento y fidelización, ya que entendemos que, hoy más que nunca, necesitamos estar cerca de nuestros clientes para lograr mejores resultados.”**

Siempre hay un objetivo de crecimiento en cuanto a la incorporación de nuevos clientes, así como también impulsar el cross-selling entre los que ya lo son. Además, tendremos un fuerte plan en cuanto a acciones de relacionamiento y fidelización, ya que entendemos que, hoy más que nunca, necesitamos estar cerca de nuestros clientes para lograr mejores resultados.

En los últimos meses, hemos incorporado marcas como Commscope, líder en cableado estructurado y fibra; Firemon, que ofrece soluciones de ciberseguridad: Cloudflare, con soluciones de seguridad; ISS, con su software de gestión para sistemas de videovigilancia; y Arcserve, que trabaja soluciones de Back Up.



# Kodak alaris

## ¡Descubra los nuevos equipos de la familia E1000!

*Escáneres potentes y compactos*

Los nuevos escáneres KODAK E1030 y E1040 son los escáneres **más productivos y fáciles de usar de su clase.**

### E1030

Fácil de configurar, de tamaño compacto, **eficiente, preciso y confiable** para ayudarlo a hacer más con su información.

**VELOCIDAD DE PRODUCCIÓN: 30 PPM / 60 IPM**



### E1040

Resultados rápidos, precisos y confiables que ayudan a **optimizar sus flujos de trabajo** de captura y procesamiento de información.

**VELOCIDAD DE PRODUCCIÓN: 40 PPM / 80 IPM**

Me interesa conocer la Serie KODAK E1000



Escanee el QR y conoce más

Contáctenos a: [ventasdi@kodakalaris.com](mailto:ventasdi@kodakalaris.com) | Tel: (+52) 5531 7383 | [www.AlarisWorld.com](http://www.AlarisWorld.com)





# “Nuestra estrategia va de la mano del valor agregado en el producto”

La tendencia para este 2023 observamos que viene de la mano de la conectividad, cámaras IP, hogar inteligente, etc., la cual nosotros venimos desarrollando con diferentes productos que se pueden observar hoy en nuestras líneas, como los cinco modelos de cámaras IP que tenemos, DVR, NVR, etc.

## **Estrategia de canales 2023**

El eje básicamente va a ser contar con variedad de stock y volumen para intentar abastecer la mayor parte del mercado posible.

Nuestra estrategia va de la mano del valor agregado en el producto, creando más puestos de trabajo, con la posibilidad de generar materia prima localmente. Casi el 80% de nuestros productos, en los diferentes lineales, tienen un valor agregado que le damos en nuestras cinco plantas de producción. Eso nos ayuda enormemente a poder contar con stock, coordinado por la excelente labor que se hace del sector de compras y desarrollo de productos, con la previsión de mercaderías en tiempo y forma.



**“El eje de nuestra estrategia de canales básicamente va a ser contar con variedad de stock y volumen para intentar abastecer la mayor parte del mercado posible.”**



**ALEJANDRO WAISMAN,  
GERENTE COMERCIAL DE FAG  
SYSTEMS**

Hoy, con orgullo, podemos reconocer que estamos dentro de las mejores empresas en Argentina que cumple con la fabricación y entrega de las preventas, tanto de verano como invierno, en las diferentes líneas de producto. Eso hace a la confiabilidad que hoy tiene el mercado hacia Fag Systems.

Respecto de novedades, seguimos aumentando la variedad de los lineales de productos en nuestras listas y con eso fortalecemos la oferta y la diversidad de productos que tenemos con cada una de ellas. Las marcas que distribuimos y nos acompañan son Kanji, KanjiHome, Westinghouse, Head, Harrison, Microsoft y Kodak, entre otras.



**“Hoy, con orgullo, podemos decir que estamos dentro de las mejores empresas en Argentina que cumplen con la fabricación y entrega de las preventas, tanto de verano como invierno, en las diferentes líneas de producto.”**



# kanji

## BUENOS MOMENTOS, BUENOS PRODUCTOS



TECNOLOGÍA QUE INSPIRA TU MUNDO

# kanjiHome | kanji



## “En 2023 seguiremos innovando para brindar tecnologías revolucionarias”

Durante el 2022 notamos el incremento en la demanda de notebooks de los segmentos educativo, gamer y de creadores de contenido. Esta tendencia creemos que se mantendrá en 2023 y, para responder a estas búsquedas, ofreceremos innovaciones tecnológicas nunca antes vistas en CES 2023.

Para los fanáticos del gaming, ROG tiene nuevos equipos con mayor velocidad, rendimiento y nuevos formatos de pantallas. Además, se anunciará un sistema de refrigeración que ofrecerá un juego totalmente silencioso, incluso a alta potencia.

Para el segmento estudiantil, ASUS presentará notebooks más resistentes, testeadas con las más rigurosas pruebas de grado militar.

### Estrategia de canales 2023

Durante 2023, continuaremos con las capacitaciones continuas, para que los canales conozcan en profundidad los productos ASUS y ROG.

Por otro lado, apuntamos a seguir creciendo y a crear alianzas con nuevos partners, para ampliar la disponibilidad de productos ASUS en la mayor cantidad de puntos posibles a lo largo de todo el país.

ANDRÉS LEE,  
GERENTE DE  
PRODUCTO DE  
ASUS EN  
ARGENTINA



## “El plan de inversión garantizará producción para satisfacer el crecimiento futuro de la demanda”

Epson colabora en la transformación respecto al consumo de energía y se compromete a proporcionar soluciones de impresión sin calor PrecisionCore innovadoras y eficientes. Un ejemplo claro es la construcción de una nueva fábrica, que se utilizará para producir y ensamblar cabezales de impresión de inyección de tinta.

### **Estrategia de canales 2023**

Durante 2023 extenderemos el Programa Epson Stars a países de la región sur, similar al ya activo en el resto de América Latina. En el caso de Argentina, Paraguay y Uruguay, todos los canales tendrán posibilidades de participar sin importar el volumen de facturación y/o cantidad de productos que

comercializan, siendo estos quienes administran de acuerdo a sus necesidades varios de los beneficios.

También reforzaremos las Campañas de Concientización en el consumidor final e Inclusión de canales para asegurar que todos puedan comercializar productos de la forma correcta, evitando la adulteración de embalajes, el uso de tintas no originales en nuestras impresoras y multifuncionales.

**PABLO KASJAN, SR**  
BUSINESS  
MANAGER DE  
EPSON PARA  
LATINOAMÉRICA



## “Estamos desarrollando nuevos canales especializados para el lanzamiento de la línea solar”

El 2023 seguirá la migración a energías alternativas en hogares y pequeñas empresas, ya que los pasados 10 años los costos de soluciones de energía solar están en una baja record gracias a mejoras en tecnologías de conversión solar y avances en procesos de fabricación. Este año lanzaremos nuestra línea de inversores y baterías solares en Argentina, la Serie PULSAR de inversores de alta eficiencia, ideales para instalaciones residenciales y en áreas remotas.

### Estrategia de canales 2023

Nuestra estrategia es fortalecer la posición de nuestros 4 mayoristas: ELIT, Grupo Núcleo y MASNET, para mantener el market share de la marca a pesar de las

dificultades de abastecimiento local. Para el canal de revendedores e integradores, nos centraremos en 3 ejes: cercanía, capacitación y permeabilidad a sus necesidades, ideas y sugerencias.

Empezamos el año con stock abundante para el primer trimestre y mercadería en camino. Además, nuestra bodega central de Panamá tiene gran variedad de stock de los productos exclusivos de Argentina, para poder tener una reposición rápida en cuanto obtengamos la aprobación de una SIRA.

MARIANELA SUCO,  
REGIONAL  
TERRITORY  
MANAGER DE  
FORZA.





## “Al ser una compañía con presencia y producción local, contamos con una importante ventaja”

Para satisfacer la creciente necesidad de transmisión de grandes volúmenes de información con muy baja latencia, una tendencia tecnológica muy clara está marcada por los requerimientos de soluciones de cableado de alta capacidad, como Cat.6A blindado en cobre o Soluciones PON-LAN (Laserway) en Fibra Óptica hasta el dispositivo.

### Estrategia de canales 2023

El foco continúa estando puesto en el valor agregado que brinda el soporte en el período pre y post venta y la garantía extendida sobre los proyectos. Consideramos que contar con un seguimiento personalizado y continuo de nuestros especialistas es una

ventaja competitiva que resulta beneficiosa para todas las partes, otorgando seguridad al negocio de cada cliente.

Nuestra **plataforma de e-commerce** continúa renovándose, llegando a todos los ISPs del país con nuestras soluciones y novedades tecnológicas. Y el lanzamiento de **Furukawa Solutions** es el comienzo de una nueva etapa, conjugando soluciones transversales a todos los mercados.

ARIEL LEVENSOHN.  
GERENTE DE  
NEGOCIOS CONO  
SUR DE FURUKAWA.



## “En 2023 seguiremos estrechando la relación con nuestros canales”

Creemos que este año los proyectos de infraestructura tendrán una gran inversión, donde los productos más destacados serán cableado estructurado, fibra óptica, conectividad y racks, entre otros. Tenemos todos los productos necesarios para cumplir con los diferentes tipos de proyectos.

En el segmento hogar, creemos que va a tener un gran crecimiento el sector de seguridad hogareña que, incluso en pequeños comercios, cada día toma mayor importancia. También el sector gaming seguirá creciendo, y por ello seguimos apostando fuertemente con Cougar como distribuidores nacionales.

### **Estrategia de canales 2023**

El eje del año lo basamos en seguir estrechando la relación con nuestros canales, para generar mejores y más negocios juntos, nuevos proyectos y estando en cada etapa que necesiten, ya sea para aprovisionamiento, asesoramiento o financiamiento de las operaciones.

En cuanto a novedades, seguiremos también creciendo con las marcas distribuidas más destacadas, entre ellas GLC, Hikvision, Hilook, EZVIZ, Cougar y Pantum.

MARTÍN UCHA,  
DIRECTOR DE  
INFOANDINA



## “Exhortamos a los partners a ofrecer niveles de asesoría con profesionales expertos con skills consultivos”

Los nuevos ecosistemas abiertos e interconectados demandan una nueva mentalidad y una apertura para encontrar el lugar desde el cual poder hacer el mejor aporte como socios de tecnología y, a la vez, hacer crecer el negocio.

Las empresas siguen necesitando modernizar sus aplicaciones, adoptar tecnologías de ciberseguridad avanzadas y mover más cargas de trabajo a la nube. Vemos una gran necesidad de los clientes de seguir transformando su modelo de negocios.

Con una comprensión adecuada de lo que se viene, podremos prepararnos para

responder de la mejor manera en un año 2023 que nos enfrentará a múltiples retos. En este sentido, destacó las oportunidades que se presentan para nuestros partners en la Argentina y América Latina en lo que refiere a la transformación de la infraestructura de TI corporativa, el aprovechamiento de las capacidades de la Nube y la Ciberseguridad, donde primará la adopción del modelo de Zero Trust.

FABIO MEZA BITAR,  
GERENTE REGIONAL  
PREVENTA Y  
SERVICIOS EN  
LICENCIAS ONLINE.





## “Nos proponemos lanzar más de 50 productos por año”

Desde Logitech las inversiones estarán enfocadas principalmente en Gaming, Productividad y lo Corporativo. Estos tres segmentos son nuestro principal foco para este nuevo año. Si bien tenemos productos que responden a la demanda de cada necesidad del consumidor, también nos motiva poner en primer plano los nuevos lanzamientos.

### **Estrategia de canales 2023**

El principal eje en la estrategia con los canales es estar cerca, acompañarlos, entender sus necesidades y actuar en consecuencia para apoyarlos en lo que necesiten. Para la compañía ellos son socios estratégicos y es por eso que seguiremos con nuestro programa de canales Partner Club, con más de 8

años de vigencia. Allí participan activamente y verticalmente desde los vendedores hasta los resellers.

Esperamos contar con nuevos lanzamientos de productos para todos los segmentos y poder seguir satisfaciendo las necesidades de nuestros consumidores. Nuestro proyecto es seguir creciendo, brindando soluciones y creando productos para que el usuario pueda seguir mejorando su experiencia día a día.

JULIÁN ORTIZ,  
NATIONAL  
ACCOUNT  
MANAGER DE  
LOGITECH





## “Trabajaremos junto a nuestros canales en poner al alcance de todos nuevas tecnologías y ofertas”

Debido a los procesos de digitalización y a la necesidad de big data, es clave que la información sea almacenada, procesada y se tomen decisiones en el lugar donde es generada. Para este tipo de soluciones, conocidas como aplicaciones Edge, APC by Schneider Electric puede proveer toda la solución de energía, refrigeración de precisión, software e infraestructura para atender este tipo de requerimientos.

### **Estrategia de canales 2023**

Podría resumirse en dos importantes ejes, el despliegue de nuestro nuevo programa de canales por especialización + expertise y, por otra parte, todo lo referido

a entrenamiento y acompañamiento personalizado.

En Argentina estamos festejando nuestro 40 aniversario y estamos mudando oficinas y centro logístico a uno de los edificios más sustentables y tecnológicos del país. También estamos motivando importantes lanzamientos de ofertas, nuevas políticas de desarrollo de canales y una nueva política comercial.

CRISTIAN LAGOS,  
SECURE POWER  
DIRECTOR SOUTH  
CONE EN  
SCHNEIDER  
ELECTRIC.





## “No hay otra empresa en este segmento con nuestra estructura profesional local”

Elijan la infraestructura que sea, nuestro objetivo es seguir ofreciendo a nuestros clientes soluciones que permitan a las organizaciones la protección de sus datos en entornos cloud, virtuales, SaaS, Kubernetes y físicos a través de nuestra plataforma única que protege y gestiona todas las cargas de trabajo. Para este año tenemos previsto, entre otros lanzamientos, la actualización de Veeam Backup & Replication en su versión 12.

### Estrategia de canales en 2023

No esperamos grandes cambios en el programa de canales este año, pero sí vamos a reforzar algunos

focos, como la venta en la nube pública, a través de campañas y eventos particulares.

Argentina es para nosotros un país muy importante dentro de la región, por eso apostamos a nuestro crecimiento. 2023 sin duda será un año en el continuaremos fortaleciendo nuestro compromiso hacia clientes y partners, esto a través de nuestra propuesta de soluciones que les ayude a combatir los retos de disponibilidad.



MARTÍN  
COLOMBO,  
SENIOR REGIONAL  
DIRECTOR VEEAM





## Big Dipper

“En un año que tendrá por delante muchos desafíos, queremos transmitir desde Big Dipper que nuestro plan es seguir proveyendo al gremio todos los beneficios que solemos dar y más aún en estos momentos. Vamos a hacer lo que tengamos que hacer para continuar con el buen servicio y proveer mercadería”. Cristian Scatorchio, Director Comercial de Big Dipper.

“Dahua continuará integrando inteligencia artificial, big data e IoT en sus productos y soluciones para promover la innovación digital de las ciudades y la transformación de la inteligencia digital de las empresas, acelerando la innovación de la industria y la inclusión digital en los mercados emergentes en los próximos años”.

Julia Anschütz, MarCom Manager de Dahua Technology para Argentina y Uruguay.





“Continuaremos brindando a nuestros clientes las soluciones tecnológicas que facilitan todas las etapas de sus negocios y seguiremos desarrollando y optimizando nuestra suite de productos enfocadas en las distintas verticales, generando alianzas estratégicas con líderes del sector para potenciar la transformación digital del retail omnicanal”.

Martín Malievac, Director de Investigación y Desarrollo de Napse



“Desde Tiendanube seguiremos aportando tecnología de punta para la creación del ecosistema de comercio electrónico más grande, robusto y democrático de Latinoamérica con el objetivo de impulsar el desarrollo de cada vez más pymes, emprendimientos y grandes empresas en su salto al mundo digital”.

Franco Radavero, Country Manager de Tiendanube en Argentina.





**Kodak alaris**

“Nos mantendremos enfocados en brindar al mercado de la región soluciones innovadoras y eficientes, comprometidos a seguir construyendo un vínculo estrecho con nuestros partners de negocios. Esperamos tener nuevas oportunidades de participar en proyectos que mejoren los procesos de las organizaciones.”

Ariel Abrancato, Director Comercial para Cono Sur de Kodak Alaris.

“Alineados con la nueva estrategia que impulsó la compañía a nivel mundial, continuaremos acercando a nuestros clientes soluciones basadas en el modelo de Software como Servicio (SaaS) –bajo el ecosistema de IoT– para mejorar la gestión de sus recursos, optimizando su productividad, ahorrando costos y maximizando sus resultados”. Pablo Porto, VP y Gerente General de Powerfleet para Argentina y Brasil



**POWERFLEET**



Technología Confiable

“Verbatim continúa apostando a seguir abriendo canales de distribución y a reforzar el posicionamiento de la marca, profundizando el acercamiento con los canales, donde creemos que está la clave para nuestro desarrollo. La estrategia es rearmar la distribución en la región y seguir apostando al mercado argentino”.

Gabriela Toscanini, Sales Manager LAR South de Verbatim.

“Vemos un crecimiento importante en el interés de las grandes empresas y de las pymes por tecnificar sus operaciones a pesar de los costos que esto implica por la inflación. Estamos dispuestos a colaborar con socios que les brinden tecnología de vanguardia de acuerdo con sus objetivos, a un valor accesible, siendo consultores para la modernización tecnológica de sus negocios.”

Alejandro Proserpi, VP de Ventas y Gerente General para Región Sur de Latinoamérica, Zebra Technologies.





# channeltalks

## AGILIZA TUS VENTAS Y DISTRIBUCIÓN DE SOLUCIONES

El evento Channel Talks es una propuesta integral de **business matchmaking services**, por el cuál damos soporte y optimizamos el networking y desarrollo de nuevos negocios para los expositores participantes.



**ROSARIO**  
9 DE MARZO  
ARGENTINA



**COCHABAMBA**  
16 DE MARZO  
BOLIVIA



**NEUQUÉN**  
13 DE ABRIL  
ARGENTINA



**ASUNCIÓN**  
20 DE ABRIL  
PARAGUAY



**MAR DEL PLATA**  
11 DE MAYO  
ARGENTINA



**SAN JOSÉ**  
18 DE MAYO  
COSTA RICA



**SANTIAGO**  
25 DE MAYO  
CHILE



**TUCUMÁN**  
8 DE JUNIO  
ARGENTINA



**SANTA CRUZ**  
15 DE JUNIO  
BOLIVIA



**SANTA FE**  
6 DE JULIO  
ARGENTINA



**QUITO**  
13 DE JULIO  
ECUADOR



**LIMA**  
20 DE JULIO  
PERÚ



**CORRIENTES**  
3 DE AGOSTO  
ARGENTINA



**CIUDAD DEL ESTE**  
10 DE AGOSTO  
PARAGUAY



**MONTEVIDEO**  
17 DE AGOSTO  
URUGUAY



**CÓRDOBA**  
7 DE SEPTIEMBRE  
ARGENTINA



**LA PAZ**  
14 DE SEPTIEMBRE  
BOLIVIA



**BOGOTÁ**  
21 DE SEPTIEMBRE  
COLOMBIA



**MENDOZA**  
5 DE OCTUBRE  
ARGENTINA



**AREQUIPA**  
12 DE OCTUBRE  
PERÚ



**KINGSTON**  
2 DE NOVIEMBRE  
JAMAICA



**CONCEPCIÓN**  
9 DE NOVIEMBRE  
CHILE



**BUENOS AIRES**  
16 DE NOVIEMBRE  
ARGENTINA

Agenda el line up del Channel

# Marketing

orientado al  
mercado tecnológico



MEDIOS



CONTENIDO



DISEÑO



MARKETING



Desarrolle su **PLAN** con

**NOSOTROS**

# emBlue<sup>o</sup>

Hacemos que la  
**omnicanalidad sea simple**

Marketing automation, email, sms,  
push notifications y más.



[www.embluemail.com](http://www.embluemail.com)



[/embluemail](https://www.instagram.com/embluemail)



+506-4031-0300



SitioSimple

# Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda online ¡sin programar y en menos de una hora!



Más de 200 plantillas pre-diseñadas



0% comisiones por venta



Lista para celulares



Optimizada para Google



Múltiples opciones de pago y envíos



En pesos argentinos

**ESCANEÁ**  
Y EMPEZÁ GRATIS



DonWeb.com