

 enfasy's

# 20



¿Cuáles son las apuestas de los principales distribuidores mayoristas de IT de la Argentina en un año que se presenta con nuevas reglas y desafíos?



# SOLUCION WI-FI EMPRESARIAL PARA HOTELES



Omada **SDN** listo

Wi-Fi 6



Access Point de Techo  
Multigigabit Inalámbrico  
de Doble Banda AX3600

**EAP660 HD**

Omada **SDN** listo



Punto de Acceso de Techo  
Gigabit Inalámbrico de  
Doble Banda AC1750

**EAP245**

Omada **SDN** listo



Punto de Acceso de pared  
Gigabit WiFi MU-MIMO  
Omada AC1200

**EAP235-Wall**

Omada **SDN** listo



Punto de Acceso AC1200  
Wireless MU-MIMO de  
exterior/interior

**EAP225-Outdoor**



Los proveedores de soluciones de TI logran un

# CRECIMIENTO

empresarial con las Smart-UPS™ Ultra  
2.2 – 5 kW, con baterías de iones de litio,  
las más pequeñas y ligeras del mercado.



Life Is On

Schneider  
Electric

Aprenda más

# Sumario #231 Diciembre 2023



**8 | EL MERCADO IT REGIONAL CRECERÁ POR ENCIMA DE LAS ECONOMÍAS MADURAS**

## **INFORME ESPECIAL**

**20** | Microcom: “Nos enfocamos en brindar soluciones completas y de alta calidad”.

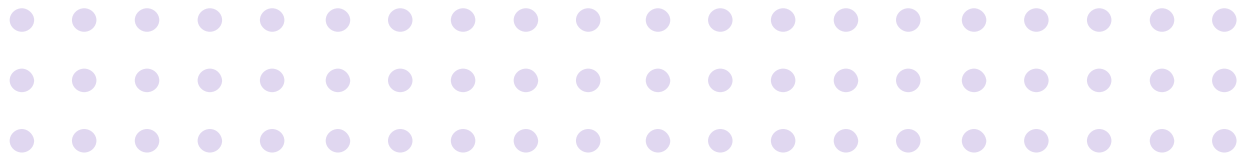
**24** | TD Synnex: “Les ofrecemos a los partners cobertura total 360”.

**28** | Adistec: “Somos un distribuidor que nunca paramos la operación”.

**32** | Licencias OnLine: “Los canales que van a hacer la diferencia serán aquellos que estén especializados”.

**36** | Ceven: “Nuestra búsqueda está orientada a un crecimiento permanente a pesar del contexto”.

**40** | Isecom: “Hemos logrado un crecimiento en las metas propuestas”



**44** | Nexsys: "Queremos seguir creciendo, siempre en búsqueda de nuevas líneas"

**48** | Favar Import: "Contamos con una fuerza de venta especializada que ofrece un alto nivel de engagement".

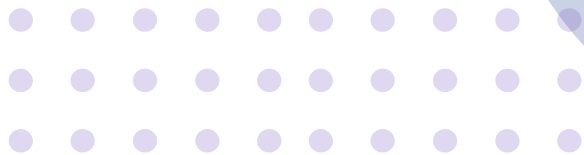
**50** | Air Computers: "Planeamos expandir nuestro portafolio de productos y servicios".

**52** | Grupo Núcleo: "Continuaremos apostando al crecimiento de la movilidad sustentable".

**54** | Info Andina: "Estamos en negociaciones para establecer alianzas con nuevos fabricantes".

**56** | Masnet: "Uno de nuestros focos principales es la capacitación y especialización de nuestros partners".

**58** | Stylus: "Seguimos apostando a la industria nacional con nuestra línea de notebooks Drax".



# Balance y expectativas para un año de transición

Finaliza un 2023 con un segundo semestre especialmente difícil, signado por el período de elecciones, que en la Argentina es sinónimo de especulación e incertidumbre, especialmente entre la primera y segunda vuelta, a lo que este año se sumó un balotaje.

Si bien ya se dio a conocer el plan económico del actual Gobierno Nacional, aún quedan conocerse mayores certezas sobre su implementación, por ejemplo en lo que refiere a importación de bienes e insumos, aunque sí ha sido anunciado oficialmente por el BCRA que desde enero no se requerirá la obtención de autorizaciones a través de los SIRA y los SIRASE.

En esta edición especial, como todos los años, les ofrecemos a nuestros lectores el análisis de los mayoristas presentes en el mercado local respecto de sus operaciones durante este año, y sus proyectos y estrategias para 2024, en el que las tecnologías con Inteligencia Artificial seguramente marcarán la agenda y desafiarán a todo el canal a capacitarse para estar a la altura de las necesidades de sus clientes.

---

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



# Con EcoTank® le brindás máximo desempeño y productividad a todos tus clientes



Ahorra hasta  
90% Vs. Láser  
con botellas  
de reemplazo<sup>1</sup>



Imprimen hasta  
11.000 páginas  
en negro<sup>2</sup>



Garantía limitada  
y extendida  
con registro<sup>3</sup>



Tel.: (0341) 436-7758



Tel.: 4943-8030



Tel.: (0342) 455-1183



Tel.: (0223) 462-9000



Tel.: 4958-9800



Tel.: 5361-0700



Tel.: 4105-6108



Tel.: 0810-122-78363



Tel.: (011) 6091-1200



Tel.: (011) 4010-1600

[www.epson.com.ar](http://www.epson.com.ar)



# EL MERCADO IT REGIONAL CRECERÁ POR ENCIMA DE LAS ECONOMÍAS MADURAS





A pesar de los vaivenes político y económicos que se viven en diferentes países de la región, marcada por recientes y próximos períodos electorales, la perspectiva que se tiene para el 2024 es bastante positiva ya que se predice un crecimiento del 5% de toda la industria de TI en Latinoamérica, alineada con el crecimiento de varias tecnologías, y con una diferencia importante hacia el crecimiento del producto bruto interno, que será moderadamente positivo. Argentina tendrá un crecimiento positivo del 7%.

De acuerdo con las predicciones que brindó IDC en FutureScape: Latin America IT Industry Predictions 2024, la industria de TI (excluyendo Dispositivos) tendrá un crecimiento alrededor del 11%, bastante positivo bajo el entorno actual.

Respecto al crecimiento de la industria de TI en los diferentes países de la región, Argentina tendrá un crecimiento positivo del 7%; mientras que México, después de tener un aumento del 22% en 2023, solo crecerá un 10% el próximo año. Por su parte, Brasil crecerá un 12%; mientras que Perú y Chile tendrán un crecimiento del 11% respectivamente, bastante prometedor en

comparación con países que cuentan con una economía más estable y madura como EEUU, el cual sólo crecerá un 9% en 2024.

## Las 10 predicciones de IDC para el mercado latinoamericano a partir de 2024

### 1. Mayor inversión en iniciativas de Inteligencia Artificial

Para 2027, las 5,000 empresas más importantes de América Latina dedicarán más del 25% del gasto básico en TI a iniciativas de IA, lo que generará un aumento de dos dígitos en la tasa de innovación de productos y procesos.

El resultado de estas iniciativas se verá reflejado a través de la satisfacción del cliente, mejorando así la generación de ingresos. En cuanto a la automatización robótica de procesos (RPA), el impacto se verá a través de la optimización en los flujos de trabajo, reduciendo los errores y mejorando la eficiencia operativa, como en el caso de los Chat Bots. La gestión de datos será de suma importancia en la implementación de estas herramientas.

## **2. La IA generará más posibilidades, aunque también algunas dificultades**

Dado que los proveedores de tecnología dedicarán el 50% de las inversiones en



**IDC predice que en 2024 se generarán en TI US \$ 81,2 mil millones la región, un 11.1% más que el 2023**

I+D, personal y CAPEX a la IA/Automatización hasta 2026, los CIO tendrán dificultades para alinear la selección de proveedores y las prioridades de operaciones de TI con nuevos casos de uso.



Para 2026, podrá existir una brecha entre la oferta de oportunidades en IA y la capacidad de adaptación del mercado, impactando desde los dispositivos y softwares, hasta los centros de datos. Incluso en algunos casos, la IA superará a la nube como motor de innovación, sin dejar de ser un eje fundamental en la industria de TI. Por ende, habrá una mayor oferta en la creación y mejora de herramientas que ayudarán a una organización a ser más competitiva, generando un posible riesgo de pérdida de control de costos y datos.

Es por ello, que se recomienda a las organizaciones solicitar a los proveedores de TI

planes de entrenamiento sobre una nueva oferta, establecer reglas claras en el uso de datos, código y consumo, y finalmente establecer un centro de excelencia de IA para poder estudiar la evolución de la oferta y el impacto en la organización.

### **3. Incremento en costo de infraestructura y acceso a la información**

En 2027, un tercio de las organizaciones se enfrentarán a costos de infraestructura y accesibilidad inciertos, algo que provocará el uso de medidas provisionales que harán que la economía de la nube y los objetivos de logística de datos sean más difíciles de alcanzar.

El costo de la infraestructura y el acceso a la información será un desafío para las organizaciones, pues generará mayor presión por cambios en los planes de negocios y una restricción en las inversiones de los recursos. Además, es posible que exista un riesgo de acumular deuda tecnológica, debido a los fuertes cambios y el CAPEX requerido para los procesadores.

#### **4. Ampliación de las carteras de datos**

En 2024, los proveedores de todo el espectro de hardware, software y servicios ampliarán agresivamente sus carteras de datos privados y de código abierto, lo que hará que las decisiones de asociación estratégica sean más inestables.

Para el C-Level serán de gran importancia los datos para desarrollar casos de uso de IA generativa o ampliarla en la organización. Los modelos de lenguaje de gran tamaño (LLM), así como los datos serán activos muy importantes a la hora de evaluar cuánto vale una empresa. Algunos proveedores de tecnología están expandiendo su cartera de datos hacia industrias específicas que tienen una huella tecnológica.





## **“El gran desafío de las empresas latinoamericanas es cómo adaptar la Inteligencia Artificial Generativa a sus servicios y procesos”.**

La recomendación de IDC es priorizar pautas de uso e intercambio de datos internos y de terceros para todos los datos empresariales manejados por la organización, garantizando el acceso a largo plazo de dicha información.

## **5. Baja financiación en habilidades de TI**

Hasta 2027, la falta de financiación de las iniciativas de habilidades en comparación con el gasto en productos/servicios impedirá que el 75% de las empresas obtengan el valor total de las inversiones en inteligencia artificial, nube, datos y seguridad. Esto ocasiona que las empresas continúen arduamente con la búsqueda de personas con habilidades adecuadas en los roles correctos.

El 84% de los profesionales de TI globales reconocen que la capacitación de TI es un imperativo estratégico y la inversión en entrenamiento no está experimentando un crecimiento exponencial en cuanto al gasto invertido en tecnología.

## 6. Nuevos roles para IA

Para 2028, el 35% de los compromisos de servicios incluirán la entrega habilitada por IA generativa, lo que desencadenará un cambio en los servicios prestados por humanos para la estrategia, el cambio y la capacitación para preparar a las organizaciones para AI Everywhere.

Habrán nuevos roles para los proveedores de IA: el rol de consultor, que debe identificar los casos de uso, este rol será igual de relevante que el consultor empresarial hacia 2028 debido a la importancia que la IA agregará al negocio; el rol de animadora, que debe desarrollar habilidades en los equipos y gestionar el cambio; y finalmente, el rol de



**“Crecer 11% en 2024 sin duda marca un hito importante de las perspectivas que tendrán los usuarios finales respecto a ciertas tecnologías”.** Alejandro Floreán, vicepresidente de Consultoría y Estrategia para IDC Latinoamérica.

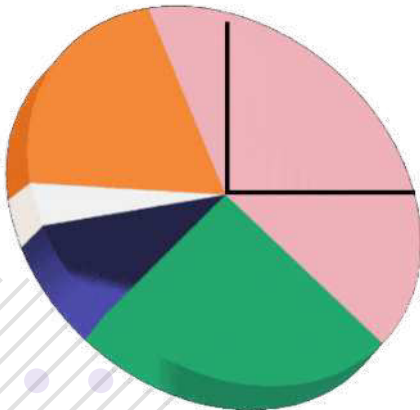
centinela, para evaluar riesgos, posibilidad de sesgo, toxicidad del proceso, fuga de datos y derechos de autor.

Las organizaciones deben evaluar la experiencia y el enfoque de sus proveedores de servicios para aprovechar al máximo el alineamiento de la IA generativa con el negocio.



**“Cuando pensamos en el impacto en TI, es muy importante pensar en que habrá un foco en la administración de los datos, ya que la confiabilidad y objetividad de los modelos va a ser impactada directamente con la calidad de información que implementemos en dichos modelos”.**

Diego Anesini, vicepresidente de Data & Analytics para IDC Latinoamérica.



## **7. La importancia de la automatización**

En 2027, el 80% de la infraestructura, la seguridad y los datos, y las aplicaciones dependerán de plataformas de control avanzadas para la prestación coordinada de servicios habilitadas por IA, pero solo la mitad de las empresas las utilizarán de manera efectiva.

Uno de los cambios más significativos en TI es la expansión de la entrega de tecnología como servicio: software, hardware y servicios, logrando que sea más necesario el uso de herramientas de control avanzadas que permitan mejorar la resiliencia de negocios digitales, reduciendo la sobrecarga operativa.

Es recomendable, reorientar las prácticas operativas de TI hacia el desarrollo de habilidades estratégicas que serán importantes para trabajar de forma óptima la automatización.

## **8. Más atención a mercados desatendidos por medio de IA**

Para 2026, todas las nuevas marcas, productos y servicios de TI dirigidos a segmentos/personas de clientes desatendidos se basarán en una estrecha integración de diversos servicios de IA que ofrezcan nuevas capacidades a costos más bajos.

Nuevos sistemas de información integrados con IA se dirigirán a segmentos poco atendidos por las empresas, mejorando así la experiencia y la automatización, otorgando mayor eficiencia e impacto en los costos de operación. Esto provocará una conexión con diferentes segmentos de mercado regularmente no atendidos.



Un aspecto relevante es que existe una brecha de talentos para trabajar con IA y su integración con diversos servicios que atienden dichos segmentos. Esto será una de las principales barreras para lograr una integración plena y completa en servicios de TI dentro de las empresas.

## **9. Nuevas experiencias y casos de uso**

Para 2027, el 40% de las 5,000 principales empresas de LATAM aprovecharán las experiencias ubicuas, el análisis de vanguardia y la IA generativa para permitir a los clientes crear sus propias experiencias, mejorando el resultado y el valor deseado por los clientes.

“Toda la inteligencia generada bien analizada, permitirá la creación de nuevas experiencias y casos de uso que quizás no existan actualmente. Estudiar e invertir estratégicamente en servicios de IA generativa tendrá un gran impacto en los diferentes equipos de una organización. Contar con una priorización para la protección de la privacidad de los datos, tanto de clientes como de socios de negocio, definitivamente será un aspecto muy importante para considerar el próximo año”, puntualizó Alejandro Floreán, vicepresidente de Consultoría y Estrategia para IDC Latinoamérica.



**“Irónicamente, será la IA generativa la que ayudará a las empresas a capacitar a los trabajadores tecnológicos de una manera mucho más eficiente”. En consecuencia, “es esencial promover una cultura de aprendizaje dentro de la organización.”**

Pietro Delai, director de Soluciones Empresariales para IDC Latinoamérica.

## **10. La conectividad será fundamental**

Para 2028, el 20% de las 5,000 empresas más importantes de LATAM integrarán conectividad satelital en órbita terrestre baja, creando un tejido de servicios digitales

unificado que garantice un acceso ubicuo resiliente y asegure la fluidez de los datos.

La creación de nuevas aplicaciones inteligentes que se van a estar generando como parte de toda esta explosión, no solamente derivadas de la IA generativa, sino también de la tendencia del ‘near shoring’ en algunos países de América Latina, van a estar generando aplicaciones inteligentes nuevas que van a demandar quizá una menor latencia para poder operar de manera adecuada.

“La conectividad será fundamental para hacer realidad todas estas predicciones. Para implementar un ecosistema de conectividad debe ser esencial para las empresas alinear diferentes estructuras y servicios para garantizar la fluidez de los datos”, finalizó Floreán.




# “Nos enfocamos en brindar soluciones completas y de alta calidad”

Para todo el equipo de Microcom hace ya varios años es un punto central en nuestra gestión mantener una estrecha comunicación con el canal, pero durante este año 2023 ha sido aún más primordial por lo que hemos visitado cada una de las provincias del interior de Argentina. Entre los desafíos más recurrentes que pudimos identificar se encuentran la rápida evolución de la

tecnología y la necesidad de mantenerse actualizados con las últimas tendencias en conectividad y seguridad. También algunos socios señalaron la disponibilidad de productos y soluciones Integrales; y la ampliación de sus negocios con productos y soluciones que permitan acompañar en mercados de distribución así como también en proyectos profesionales.



JONATAN OAR,  
GERENTE  
COMERCIAL DE  
MICROCOM.



**“Estamos comprometidos a ser más que un simple proveedor: queremos ser un socio estratégico que contribuya al éxito a largo plazo de nuestros distribuidores en Argentina”.**

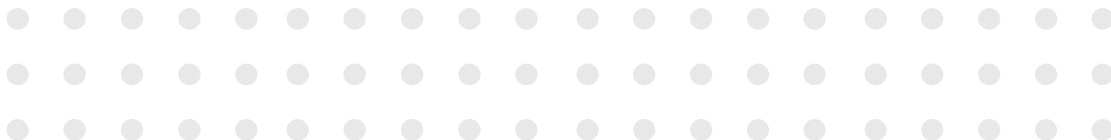
Entendemos que enfrentar los desafíos requiere un enfoque integral, por lo que nuestro foco está en el asesoramiento tecnológico, la capacitación a través de programas continuos para nuestros socios, portafolio diversificado e integral, logística eficiente con depósitos tanto en Buenos Aires como en el Interior del país, y colaboramos en el desarrollo de estrategias de nuestros partners.

En Microcom nos ocupamos de trabajar en conjunto con el canal en la verificación de necesidades, dimensionar mercado e identificar estrategias comerciales. Para ello, establecemos



**“Colaboramos en el desarrollo de estrategias de nuestros partners. Esto incluye la identificación de oportunidades específicas en el mercado argentino y la creación de estrategias que les permitan diferenciarse y destacarse en un entorno competitivo”.**

alianzas con fabricantes de alta calidad en cada segmento, de manera de poder acompañar a nuestros clientes en los distintos nichos de mercado, siempre son soluciones integrales.



# EL DÚO LÍDER EN BACKHAUL

Listos para resolver cualquier necesidad de **enlace**  
**PTP con velocidades Gbps.**

## Force 400c

- ▶ Wi-Fi 6
- ▶ 1 Gbps
- ▶ Canal de 80 MHz
- ▶ De 4.9 a 6.1 GHz



## Force 4600c

- ▶ Wi-Fi 6e
- ▶ 2 Gbps
- ▶ Canal de 160 MHz
- ▶ De 5.7 a 7.1 GHz



# Cambium Networks™

SEGUINOS EN NUESTRAS REDES:

 Microcom Argentina  @microcomarg  Microcom Argentina S.A.  @microcomarg  Microcom Argentina

### ROSARIO:

Ricchieri 65 bis, CP: 2000LOA  
Tel. (0341) 434 4900 / Mail: rosario@microcom.com.ar

### CAPITAL FEDERAL:

California 2082 D114/115, Barracas, CP: 1289AAP  
Tel. (011) 2152 3410 / Mail: buenosaires@microcom.com.ar



## “Les ofrecemos a los partners cobertura total 360”

Como estrategia tenemos puntualmente el desarrollo de IBM en Argentina; y en Paraguay y Uruguay lograr el crecimiento exponencial de todas las marcas que son partners nuestras. Para ello, estamos sumando nuevos recursos humanos locales a los que ya contamos actualmente en esos países, y analizando también tener oficinas, ya que esperamos seguir por esa misma senda en 2024.

Hemos mantenido la estructura de equipo y el

objetivo es crecer en los tres países.

Somos el mayorista número 1, tenemos cobertura en Latinoamérica y Europa, y le ofrecemos a los partners lo que necesiten, cobertura total 360, no solo en lo que es desarrollo de producto, sino también soporte y su propio desarrollo.

Agregamos valor también con nuestra área de Educación y Servicios, acompañando a los partners en certificaciones y su crecimiento dentro de la estructura de partnership de cada una de las marcas.

LUCIA  
CODELUPPI,  
COORDINADORE  
DE MARKETING  
PARA APU DE TD-  
SYNNEX.



**“La estrategia comercial está enfocada en soluciones cross, sobre todo en lo que es la nube híbrida, pero sin dejar de lado lo tradicional, como Storage y Power”.**

Lucia  
Codeluppi  
Marketing Manager  
TD SYNEX  
EXPOSITOR

Distr

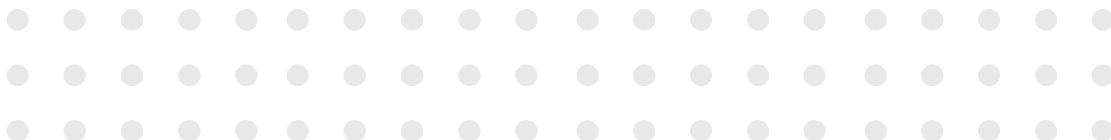
La estrategia comercial está enfocada en soluciones cross, sobre todo en lo que es la nube híbrida, pero sin dejar de lado lo tradicional, como Storage y Power. Trabajamos con todas las nubes: AWS, Google Cloud Platform, Microsoft Azure e IBM Cloud, y con todo lo que es ciberseguridad. Estamos logrando un crecimiento muy fuerte con Cisco, con la que tenemos distribución en los tres países.

En cuanto a tendencias, de acuerdo con el estudio **Direction of Technology** de TD SYNEX, en solo un año, el número de socios que ofrecen soluciones de IA/ML



**“Agregamos valor también con nuestra área de Educación y Servicios, acompañando a los partners en certificaciones y su crecimiento dentro de la estructura de partnership de cada una de las marcas”.**

aumentó un 625%. De hecho, varias tecnologías de alto crecimiento como la nube, la IA y el IoT, la ciberseguridad y la infraestructura a hiperescala dominan las ofertas de los socios.





**Innovación y Liderazgo  
Empresarial.**

**Noticias del sector  
Pymes en Argentina.**

**¡Publica con nosotros  
y llega a las Pymes  
de todo el país!**

**TECNO**PYMES·AR  
innovación y liderazgo empresarial

Información actualizada para medianas  
empresas del sector de tecnología.  
Entrevistas Exclusivas.

 TecnopymesNews

 TecnoPymesNews

 company/tecnopymes

 Tecnopymes

 info@tecnopymes.com.ar

[www.tecnopymes.com.ar](http://www.tecnopymes.com.ar)



# “Somos un distribuidor que nunca paramos la operación”


Fue un año difícil, con muchos cambios, muy dinámico en todas las decisiones comerciales, pero sobre todo financieras. Algunas operaciones fueron buenas y otras no tanto, con mucha complejidad en lo que respecta a las importaciones, tanto de hardware como en el giro de divisas en lo intangible. Sin embargo, el tener nuestra casa matriz con entidad legal en EE.UU. fue un diferencial para distintas verticales dado

que pudimos hacer operaciones directamente en el exterior.


## Novedades

Sumamos líneas constantemente, principalmente a principio de año, y como todos los años en nuestra revisión de julio volvimos a barajar y a ordenar algunas decisiones que tomamos al inicio, acompañando los cambios del país.



A woman with long brown hair, wearing a black and white striped blazer over a white top, stands against a blue background with a large white arch. She is smiling and has her hands clasped in front of her. A white lanyard with the ADISTEC logo is around her neck.

LAURA SPALLA,  
REGIONAL SALES  
DIRECTOR SOLA  
EN ADISTEC.

A large purple graphic of an open quotation mark on the left side of the text box.

**“Al contar con nuestra casa matriz en EE.UU., tuvimos la posibilidad de poder maniobrar las distintas decisiones y dar alternativas comerciales y financieras.”**

En el último semestre, sumamos marcas que llegaron para quedarse en nuestro portafolio, y otras que hicimos de alguna manera operaciones 'One Shot' de acuerdo a la oportunidad y posibilidad de hacerlo en Argentina. Seguiremos desarrollando todo nuestro portafolio, tanto con los vendors nuevos como con los que ya tenemos consolidación en el mercado.

Participamos en los Channel Talks en todo el interior del país, y eso nos ayudó a seguir con lo presencial ante los canales en todo el territorio. Somos un distribuidor que nunca paramos la operación, siempre buscamos alguna alternativa de opciones de



**“Siempre hemos buscado soluciones creativas dentro de un ambiente de compliance para la viabilidad del proyecto, caso contrario lo conversamos de inmediato, no hacemos perder tiempo al canal; eso nos distinguió desde que empezaron estas restricciones”.**

pago, de cobro, nos mantuvimos y así es como queremos esperar este 2024 con un equipo armado y expectante, ver cómo se encamina nuestro mercado, cuáles son las opciones, sobre todo en lo que respecta a las políticas de importaciones.



NOTICIAS DEL SECTOR IT EN LATINOAMÉRICA




ITWARE  
LATAM.COM





- INFORMACION ACTUALIZADA PARA CIOs
- ENTREVISTAS EXCLUSIVAS.
- COBERTURA INTERNACIONAL DE EVENTOS





Manténgase informado suscribiendo a nuestros newsletter

 @ITwareLatam

 @ITwareLatam

 ITware Latam

 ITware Latam

 ITware Latam

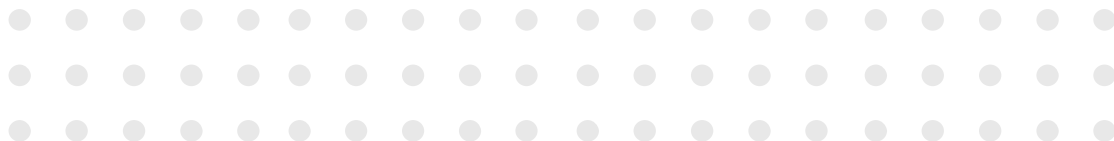
10  
AÑOS



## “Los canales que van a hacer la diferencia serán aquellos que estén especializados”

Desde el mayorista aseguran que el 2023 fue desafiante. Aún así, están cerrando el año registrando crecimiento y expansión regional. Liliana Buso, Directora Comercial para Licencias OnLine en Argentina y Uruguay, aseguró que las dificultades que se presentaron también han servido como experiencia de aprendizaje.

“Hemos podido volcar nuestra mayor expresión en creatividad, para buscar alternativas de operación. Todos somos sobrevivientes, el aprendizaje y el trabajo colaborativo que hemos hecho este año nos servirá para poder reactivarnos rápido”, dijo al respecto.



LILIANA BUSO,  
DIRECTORA  
COMERCIAL PARA  
LICENCIAS ONLINE  
EN ARGENTINA Y  
URUGUAY



**“Siempre buscamos la forma de seguir haciendo negocios. Estamos preparados para lo que se viene, proyectamos un buen 2024. Esperamos poder reactivar esos proyectos que hayan quedado estancados por la situación del país”**

La ejecutiva indicó que seguirán trabajando bajo una “filosofía de supervivencia”, buscando siempre la manera de adaptarse al contexto del país. “Reasignamos personas a la región para poder continuar trabajando y seguir desarrollándonos. Sin dudas, LOL ha crecido a nivel regional. Este fue un año en el que realmente trabajamos en equipo”, informó Buso.

Licencias OnLine cuenta con un amplio portafolio, y trabaja con diferentes tipos de partners. En este sentido, la entrevistada explicó que el próximo año buscarán reforzar el vínculo con los canales que llevan tiempo trabajando con ellos.



**“Siempre buscamos fortalecer el vínculo detrás del diálogo que tenemos con los clientes. Invitamos a todos a que nos acompañen en el armado de un plan y la ejecución que va a ser necesaria para reactivar este mercado”**

“Los canales que van a hacer la diferencia son aquellos que estén especializados y hayan transitado este año con nosotros. Queremos enfocarnos en esos partners que conocen a fondo nuestras soluciones”, concluyó.



PARTICIPÁ DEL INFORME  
EDICIÓN: **FEBRERO**



# NOTEBOOKS PCs TABLETS

+ Cobertura especial del **CES 2023**



¿Querés participar como **auspiciante** y dar a conocer tu marca a todo el canal de Argentina?

**CONSULTÁ  
ESPACIOS PARA  
PUBLICAR**



# “Nuestra búsqueda está orientada a un crecimiento permanente a pesar del contexto”

Trabajamos con una gran variedad de productos para compensar la caída en determinados lineales y el resultado fue muy positivo. Logramos un buen año cumpliendo con el presupuesto y los objetivos establecidos.

La compañía transita un crecimiento sostenido en los últimos años y esto se debe, en gran parte, a importantes avances con nuestra marca Gfast. También a la profundización de alianzas con las marcas que

distribuimos, al crecimiento con más de 25% de clientes activos y a la apertura de nuevas categorías, ampliando nuestros catálogos para sumar productos de línea blanca, marrón, entre otras.

Este año hicimos el relanzamiento de nuestro ecommerce para resellers sobre la plataforma Adobe Magento. La renovación del sitio permitirá a los clientes hacer mejores gestiones de sus compras y aprovechar beneficios y descuentos exclusivos.

**“Seguiremos cerca de nuestros clientes en el 2024, brindándoles productos y soluciones de primeras marcas.”**

Ariel Davis, Director Comercial de Ceven.



De cara a 2024, esperamos una mejora en el contexto general de Argentina, entendiendo que el presidente electo está apostando a un comercio abierto al mundo considerando exportación e importación.

Se analizarán las medidas que se impulsen con el cambio de gobierno y, a partir de allí, definiremos el presupuesto para el 2024. Nuestra

búsqueda está orientada a un crecimiento permanente a pesar del contexto.

## **Novedades**

Estamos iniciando la comercialización de HyperX, Poly y Tenda, lo que nos permitirá llegar a nuevos clientes. Así mismo, profundizamos en alianzas con Ariston y Whirlpool, para de esta manera, abastecer el canal de hogar.

**“A pesar de considerarse como un año complejo para el consumo, habrá muchas oportunidades de crecimiento. Desde Ceven estamos listos para los desafíos que vienen.”**

Ricardo Castro, Gerente Comercial de Ceven.



**“Se analizarán las medidas que se impulsan con el cambio de gobierno y, a partir de allí, definiremos el presupuesto para el 2024. Nuestra búsqueda está orientada a un crecimiento permanente a pesar del contexto”.**

El cambio a nuestra nueva casa ubicada en el Distrito Tecnológico de Buenos Aires, nos ha permitido crecer en stock e inventario por la capacidad del depósito, con más de 2.000 m2. Además de la fábrica de Gfast, donde por turno se producen 12.000 unidades.



Por otro lado, un quincho equipado y un gimnasio super completo, nos permite dar un salto de calidad en el vínculo diario con nuestro equipo, que hoy suma más de 130 colaboradores.

Seguimos remodelando las instalaciones y pronto tendremos lista una planta baja moderna que contribuirá a seguir mejorando la experiencia de clientes, aliados y proveedores al momento de visitarnos.

La estrategia es continuar cerca de los clientes, entendiendo sus necesidades y trabajando en conjunto de manera profesional, ágil y confiable. Este vínculo es el que nos ha permitido construir relaciones a largo plazo durante estos 25 años de trabajo mantenido.



**“Hoy en día es muy importante fortalecer vínculos y brindarle confianza a los resellers, para que sigan viendo en nosotros una oportunidad interesante que les permita hacer crecer sus negocios”.**

Además de la omnicanalidad, seguiremos avanzando en el desarrollo digital pensando siempre en cómo escalar el negocio junto a un equipo de profesionales identificados y alineados con los valores, propósitos y objetivos de la compañía.

Continuamos trabajando en nuevos lineales, los cuales comunicaremos llegado el momento. Lo importante es que tenemos confianza y el deseo permanente de seguir creciendo.



# “Hemos logrado un crecimiento en las metas propuestas”

Gracias al constante trabajo en equipo entre nuestros diferentes PV, hemos logrado un crecimiento en las metas propuestas, además de continuar haciendo frente a la fuerte demanda del mercado.

Hemos logrado sostener, desde el año pasado, un importante crecimiento de clientes. Este fue uno de los puntos principales que nos ha permitido crecer en cantidad de marcas dentro de la unidad de negocios de

Energía, Infraestructura y Videovigilancia.

Nuestra estrategia de networking para con nuestros channel partners incluye una base sólida de certificaciones y trainings dedicados a cada unidad de negocio. Sumamos a ello, las visitas a nuestros clientes en diferentes regiones del país, más allá de los PV propios, la realización de eventos, y la participación de otros eventos referentes del sector organizados por medios especializados.

CLAUDIO  
MONASTEROLO.  
GERENTE  
COMERCIAL DE  
ISECOM.



**“Continuar capacitando a nuestros canales en nuevas tecnologías es fundamental para afianzar los lazos comerciales”.**

## Novedades

Este año hemos logrado incorporar -como una nueva unidad de negocios- a Hikvision como distribuidores oficiales, contando con el apoyo pleno de la marca en toda acción que les hemos propuesto.

Año tras año venimos creciendo en cantidad de recursos humanos, por lo cual, particularmente en el PV Buenos Aires, hemos optado por mudarnos a una locación más amplia y moderna. En la misma contamos con un depósito mucho más amplio, de unos 3000m<sup>2</sup>, lo que beneficia directamente a nuestros clientes al momento del



**“Nuestra estrategia de networking para con nuestros channel partners a lo largo de 2023, y que continuaremos realizando cara al 2024, ha dado excelentes resultados”.**

retiro de la mercadería. Además, contamos con salas para capacitaciones, trainings, reuniones con clientes y marcas y un espacio dedicado exclusivamente al networking.



**UPS USE POWER: PROTECCIÓN PARA SUS APLICACIONES CRÍTICAS**



**use**  
UPS POWER

**Respaldo y eficiencia energética  
para su centro de datos**

**AVALADO POR ISECOM S.A.**



[info@isecom.com.ar](mailto:info@isecom.com.ar)



Buenos Aires | Córdoba | Mendoza | Rosario







# "Queremos seguir creciendo, siempre en búsqueda de nuevas líneas"

Nexsys tuvo la suerte de apoyarse en cinco marcas que nos facturaron "on shot" todo lo que vendíamos, con lo cual tuvimos plena continuidad de producto y de facturación. Después pudimos resolver algunas marcas offshore, con Nexsys International, haciendo ventas con tarjeta de crédito o transferencia. Y ahora hemos normalizado todas las deudas que tenemos con los fabricantes del exterior, para arrancar 2024 ya sin problemas, que era lo que más nos aquejaba.

Reforzamos nuestra propuesta de valor en prácticamente todas las líneas que manejamos. Buscamos el crecimiento a través de la incorporación de nuevas marcas, mientras mantenemos una base sólida. Nuestras soluciones son llave en mano del lado de Data centers, servidores, networking, storage, y soluciones de teletrabajo, audio/video conferencia, educación inteligente y, por supuesto, la amplia oferta de nubes con la que contamos.

A portrait of Gabriel Sobek, a middle-aged man with dark hair, wearing a light blue and white striped button-down shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a plain, light grey.

GABRIEL SOBEK,  
CEO NEXSYS  
ARGENTINA,  
URUGUAY Y  
PARAGUAY.

A purple graphic element consisting of two overlapping speech bubble shapes pointing towards the right, located to the left of the quote text.

**"Nuestro principal diferencial es el respaldo constante a nuestros canales y clientes en todo lo referente a la transformación digital, haciendo énfasis en los protocolos de seguridad y en la optimización de los procedimientos digitales para impulsar dicha transformación".**

La vertical financiera es un punto muy importante pero al tener un portfolio tan amplio contamos con marcas como Adobe que son transversales a todas las verticales.

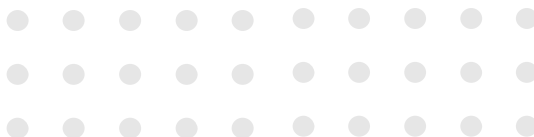
En lo que respecta a las operaciones en Uruguay (donde inauguramos nuevas oficinas) y Paraguay, pudimos sacar provecho de un año de normalidad con ellos, hicieron todos sus negocios satisfactoriamente y seguimos creciendo a doble dígito.

Continuaremos en la búsqueda de nuevas vías de expansión en la distribución. Tendremos foco en seguridad, queremos hacernos fuertes en



**"Seguimos apuntando al crecimiento y evolución de nuestros canales mediante mayor entrenamiento y certificaciones, y en la búsqueda de nuevas áreas de negocio y oportunidades que hagan crecer a nuestro ecosistema de partners".**

hardware y seguir apostando a marcas como Microsoft para lograr un crecimiento ininterrumpido.





# 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





# "Contamos con una fuerza de venta especializada que ofrece un alto nivel de engagement"

A mediados del 2009, junto a mi socio Matías Millán (CFO), formamos Favar Import S.A. con el objetivo de abastecer al mercado de consumer, brindando a nuestros clientes productos high end. Obtuvimos la exclusividad en las marcas SATECHI y BASEUS, en periféricos y accesorios, y YONGNUO, en fotografía. En este 2023 sobrepasamos nuestros objetivos y logramos, además, definir nuestra estrategia de subdistribución y venta corporativa con los players más relevantes de la industria.

Para 2024, nuestro desafío es continuar el crecimiento y promover la venta en los distintos canales ofreciendo tecnología de vanguardia y soluciones integrales. Mediante la exclusividad en la subdistribución en B2B y el desarrollo del B2C apuntamos a duplicar nuestro share. Otra de nuestras fortalezas es el monitoreo continuo de los precios de mercado en la cadena de distribución, de esta manera logramos un equilibrio en todo el ecosistema.

**"Creemos fervientemente en un año 2024 con muchos desafíos a cumplir y que tenemos al equipo ideal para lograrlo".**

Valentín Prario, CEO de Favar Import.



## **Novedades**

Lo que podemos adelantar es que con las nuevas aperturas en Latam y la inclusión de nuevos productos, tendremos un gran año 2024.

Tenemos pensado inaugurar nuevas oficinas comerciales en Argentina, así como también desarrollar en el corto-mediano plazo el canal retail; creemos que aquí será un

focus point importante en conjunto con el resto de nuestros canales de subdistribución y corporativo.

Nuestras sedes están ubicadas en Miami y en Buenos Aires, de esta manera logramos optimizar nuestros procesos de logística, comercialización, marketing, diseño y administración. Sabemos que tendremos un 2024 con muchos desafíos a cumplir y que tenemos al equipo ideal para lograrlo.



# “Planeamos expandir nuestro portafolio de productos y servicios”

A pesar de los desafíos, evaluamos positivamente el balance anual en el contexto del país, agradeciendo siempre el respaldo continuo de las más de 50 marcas.

Para el año 2024, mantenemos expectativas muy positivas. Con la certeza de un nuevo gobierno orientado hacia la apertura del mercado, anticipamos la oportunidad de ampliar nuestro portafolio con mayor diversidad de marcas, tanto nacionales como internacionales.

## Novedades

Nuestra estrategia se centra en consolidar y ampliar la gama de productos bajo nuestras marcas CX, PERFORMANCE y GAMEMAX. Además, tenemos la intención de reintegrar y ofrecer el portafolio completo de las que distribuimos. Posteriormente, evaluaremos qué otras marcas y productos podemos incorporar para satisfacer de manera más efectiva las necesidades de nuestros canales y socios comerciales.

**“Nuestro enfoque en la consolidación, innovación y adaptación impulsará el crecimiento sostenible y mutuo en 2024”.**

Sergio Airoidi, CEO de Air Computers



Nuestra atención interna se centra completamente en la continua mejora de nuestra plataforma web. Buscamos automatizar los procesos de compra para nuestros clientes, incorporando herramientas que les permitan vender directamente desde nuestro stock con entregas personalizadas a nombre del canal vendedor. Además, estamos implementando herramientas de inteligencia

artificial en nuestro sistema de gestión para comprender mejor el perfil de nuestros canales y facilitar su participación en nuevas oportunidades comerciales.

También estamos comprometidos en proporcionar formación y recursos para capacitar a nuestros socios, asegurando que estén equipados con el conocimiento necesario para aprovechar al máximo las oportunidades de venta.



# “Continuaremos apostando al crecimiento de la movilidad sustentable”

Somos una empresa de capitales argentinos con más de 25 años en el rubro. Hace cuatro años arrancamos la distribución de las marcas Fiat y Momo Design en micro movilidad eléctrica y dos años más tarde lanzamos nuestra marca KANY para hacer frente a la demanda creciente en electromovilidad. Con KANY desarrollamos productos con características para el mercado argentino y contamos con dos scooters, tres ebikes y un lineal de accesorios indispensable para cualquier usuario de movilidad.

Con PCBOX decidimos concentrar el lineal en las categorías abanderadas de la marca, como notebooks, tablets y parlantes, al igual que seguimos trabajando con Intel y AMD haciendo configuraciones de PC de escritorio. Este fin de año estamos lanzando tres nuevos parlantes portátiles de 20 a 60 watts RMS, que se suman a las torres potenciadas Club y Night. También contamos con la distribución oficial de marcas como HP, Lenovo, Asus, Next, Forza, Klip Xtreme, Logitech, Pantum, entre otras.

**“Contamos con uno de los catálogos más amplios en movilidad urbana y accesorios”.**

Emiliano Castro, PM Brand and Special Categories en Grupo Núcleo



Para el año que viene continuaremos apostando al crecimiento de la movilidad sustentable, es un segmento con mucho futuro, no solo a nivel país sino mundial. El mercado argentino se encuentra en pleno crecimiento. Hicimos acciones con empresas automotrices y con el Correo Argentino, fabricando más de 1.000

bicicletas para los carteros de todo el país. Estamos trabajando para salir en el 2024 con dos modelos nuevos de ebikes mountain en rodado 29", una bicicleta de paseo rodado 28" y un tercer modelo de scooter para completar la oferta existente con los modelos T10 y el C85 de nuestra marca KANY.



# “Estamos en negociaciones para establecer alianzas con nuevos fabricantes”

En este 2023, nuestra empresa se ha consagrado como un pilar en la distribución e importación de tecnología, superando nuestras metas. Hemos incrementado significativamente nuestras importaciones, dirigiendo nuestras adquisiciones principalmente al mercado internacional.

Este año destacó por la ampliación de nuestros créditos internacionales, especialmente en naciones como China, Taiwán y Estados Unidos, lo que catalizó un

aumento sustancial en nuestras importaciones en comparación con años previos. Además, hemos expandido nuestra influencia en el ámbito de las ventas, consolidando nuestra presencia en el mercado.

De cara al 2024, nuestra visión se centra en continuar la senda del crecimiento, una meta que aspiramos alcanzar a través de alianzas estratégicas con empresas de renombre y grupos de compra a nivel nacional.

**“Consolidados como el mayor importador y distribuidor del oeste argentino, nos destacamos por un crecimiento incesante y una visión hacia el futuro”.**

Martin Ucha, director de Infoandina.



## **Novedades**

Ante el cambiante panorama argentino, estamos en negociaciones para establecer alianzas con nuevos fabricantes. Esto nos permitirá adaptarnos a las necesidades del mercado y anticiparnos a las tendencias futuras.

Nuestra empresa se encuentra en una fase de transformación significativa, con la inauguración de un nuevo local y depósito que nos permitirá ofrecer un servicio

de atención al cliente de primera calidad y contar con el showroom más destacado del interior del país.

Los ejes principales de nuestra estrategia para el desarrollo del canal se enfocarán en fortalecer las relaciones con clientes locales de la zona Cuyo, intensificar nuestros proyectos en infraestructura y expandir nuestra presencia hacia otras regiones clave de Argentina, como el oeste argentino, NOA y otras sedes importantes a nivel nacional.



# “Uno de nuestros focos principales es la capacitación y especialización de nuestros partners”

Fue un año desafiante y de total incertidumbre. El contexto macroeconómico y la imposibilidad de importar nos dejó sin mucho margen para generar negocios. Sin embargo, este 2023 tuvo un balance positivo y apostamos a seguir creciendo en el 2024.

Sumamos nuevas marcas a nuestras unidades de negocios de Infraestructura, Seguridad, Informática, Wireless & Networking. Desarrollamos

nuestro canal eCommerce, dándole una experiencia más rápida y eficaz a todos nuestros clientes registrados.

Tenemos grandes expectativas para este nuevo año, ampliando nuestro portfolio en la División de Informática y Seguridad, pero sin sacar el foco en todas las otras marcas que completan nuestra solución global.

**“En 2024 seguiremos sumando marcas líderes, y mejorando toda la solución tecnológica que nuestros resellers necesitan”.**

Flavio Garello, Gerente  
Córdoba de Masnet.



Recientemente, hemos incorporado Pantum en impresoras y consumibles, I3-Technologies en pantallas multitouch, y Gigabyte en motherboards, gabinetes y fuentes, monitores Philips, controles de acceso ZKTeco y smartwatch Kieslect.

## **Novedades**

Hemos centralizado nuestros depósitos a uno de mayor superficie y capacidad en Paysandú al 1500 en CABA, dándole a nuestros clientes una mayor comodidad a la hora de retirar sus pedidos y

organización logística. Ampliamos nuestro stock en la Sucursal de Córdoba, evitando así demoras en las entregas.

Uno de nuestros focos principales es la capacitación y especialización de nuestros partners y su constante adaptación, para lo cual desarrollamos webinars y certificaciones en nuestras salas de Buenos Aires y Córdoba. Trabajamos con los comerciales de nuestros clientes tecnológicos para que puedan apoyarse en nuestro equipo de ventas de forma sinérgica.



# “Seguimos apostando a la industria nacional con nuestra línea de notebooks Drax”

Estamos creciendo en cantidad de vendedores, armándonos para 2024. También apostamos a la fabricación nacional con nuestra marca de notebooks Drax, con notebooks con Intel Core i3, i5 e i7, pantalla 4K, ultralivianas, carcasa metálica, teclado retroiluminado, un producto de buena calidad tanto para consumo como corporativo.

Seguimos fuerte con las impresoras 3D; desde la pandemia que las está pidiendo mucho el mercado. Estamos sacando la nueva

Nébula Plus, que acaba de llegar, que se suma a la línea Cosmos

En el interior del país venimos creciendo; tenemos sucursales en Córdoba, Rosario y Mendoza con llegada a todo el país, en las cuales contamos con todo como en Buenos Aires: stock, gerente, vendedores, departamento de crédito y administrativo. Mantuvimos la misma estructura, de hecho no solo no nos achicamos sino que seguimos incorporando gente.

**“Trabajamos en la mejora continua para ofrecerles a nuestros socios de negocio un amplio line up de productos con un servicio diferencial en el que la sinergia cumple un rol fundamental”.**

Sergio Guaita, Director Comercial de Stylus.



El mercado IT actual es altamente dinámico y se encuentra en constante evolución. Las tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, el Internet de las cosas y servicios en la nube, están impulsando la transformación digital en todas las industrias. Esto presenta una gran oportunidad para Stylus, ya que, como mayorista, puede posicionarse como un socio estratégico para las empresas

que buscan adoptar estas tecnologías y optimizar sus operaciones.

Trabajamos en la mejora continua para ofrecerles a nuestros socios de negocio un amplio line up de productos con un servicio diferencial en el que la sinergia cumple un rol fundamental. Desde hace más de 45 años, ofrecemos soluciones de valor y acompañamos a nuestros canales.

# Servicio 360 **MARKETING Y VENTAS**

Especializado en Tecnología y Consumo



MEDIOS  
DE  
COMUNICACIÓN



DISEÑO  
INTEGRAL



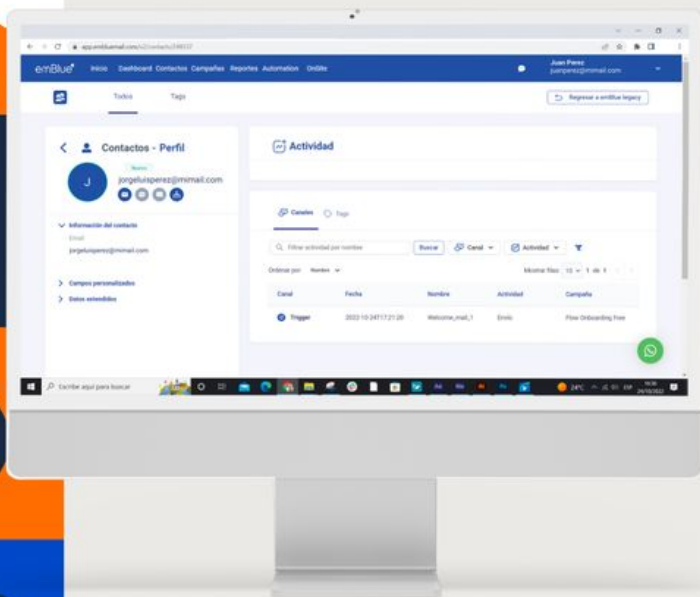
MARKETING  
DIRECTO Y  
SOLUCIONES DIGITALES



Desarrolle su **PLAN** con  
**NOSOTROS**

# Acelera cada etapa de tu estrategia

Con la plataforma de customer engagement líder de latinoamérica



## Servicios omnicanales:

- CRM B2C
- Segmentación dinámica
- Automation
- Email Marketing
- SMS masivos
- Push Notifications
- Banners Pop Ups
- Net Promoter Score



Escanea el QR  
y obtén una  
prueba GRATUITA

emBlue



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