

 enfasy's

# 20



Estrategias de los principales vendedores con presencia en el mercado local, en un contexto con nuevos desafíos, para impulsar el negocio de los socios de negocios.



# Sumario #232 Enero 2024

**8 | EL MERCADO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL SE CUADRuplicARÁ EN CINCO AÑOS**

## INFORME ESPECIAL

**18 | I3 Technologies:** "Vamos a desarrollar un servicio dedicado a través de nuestra red de distribuidores"

**24 | Schneider Electric:** "Seguimos poniendo foco en toda nuestra oferta Easy"

**28 | Veeam:** Martín Colombo

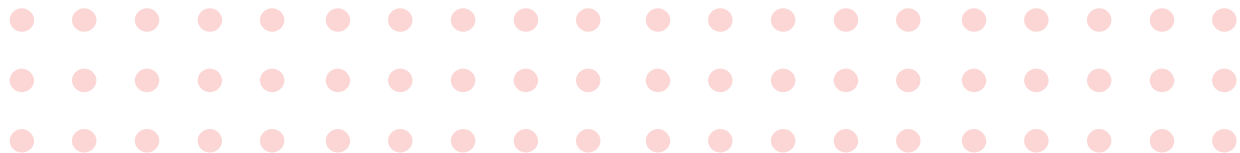
**30 | AMD:** Carlos Santaboya

**32 | Jabra:** Carlos Alberto de Souza

**34 | Klip Xtreme:** Gonzalo Espósito

**36 | Intel:** Adrián De Grazia

**38 | HP:** Ernesto Blanco



- 40 | Furukawa:** Ariel Levensohn
- 42 | Dahua:** Juan Pablo Coletti
- 44 | Bangho:** Pablo Suaya
- 46 | Ezviz:** Marcelo Shen
- 48 | Net2phone:** Marcos  
Laplacette
- 50 | Boetec:** David Salinas
- 52 | Verbatim:** Gabriela Toscanini
- 54 | Kodak Alaris:** Ariel Abrancato
- 56 | NetApp:** Ricardo Van Zenten
- 58 | Crowdstrike:** Jeferson  
Propheta
- 60 | Corsair:** Alejandro Espinoza
- 62 | Microsoft:** Fernando Lopez  
Iervasi
- 64 | Red Hat:** Jorge Payró
- 66 | Gfast:** Ariel Davis
- 68 | Xerox / Western Digital**
- 69 | Logitech / DCN**



# Nuevos desafíos

Como complemento a la edición especial de diciembre de 2023, en esta revista compartimos con nuestros lectores el análisis de las principales marcas presentes en el mercado local, las cuales hacen un balance del trabajo realizado el año pasado, y comparten sus estrategias para seguir impulsando el negocio de sus socios de negocios, además de anticipar novedades en su oferta de productos y soluciones.

Asimismo, responden a una consulta específica respecto de las acciones e inversiones que llevarán a cabo para apoyar a sus canales, ya sea con entrenamiento como con actividades de fidelización en general, teniendo en cuenta los desafíos que presentará el mercado este año que se presenta aún con cierta incertidumbre, teniendo en cuenta, por ejemplo, el nuevo Sistema Estadístico De Importación (SEDI) o el éxito que puedan tener los Bonos Bopreal.

---

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 DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL SE CUADRUPLICARÁ EN CINCO AÑOS

[01101]



Según una reciente proyección IDC, el mercado mundial de software de inteligencia artificial (IA) experimentará un crecimiento significativo en los próximos años. El software de infraestructura de sistemas de IA (AI SIS) y software de desarrollo y despliegue de aplicaciones de IA (AI AD&D), aumentarán sus ingresos más rápidamente que el mercado en general.

Sin dudas, 2024 será un año de inflexión para las innovaciones relacionadas con Inteligencia Artificial. Esto no quiere decir que en los últimos años no haya habido una evolución significativa en la materia, pero ya a más de un año del lanzamiento del chatbot ChatGPT (30 de noviembre de 2022) por parte de OpenAI, y todo lo que vino después no solo a nivel desarrollos sino también en cuanto adopción de la tecnología, tanto en el mercado corporativo como en los usuarios hogareños, creemos que los próximos meses serán clave para entender mejor sus más impactantes aplicaciones.

Tan es así que esta tecnología fue el gran dominador común de los anuncios y lanzamientos realizados en el CES 2024, en evento enfocado al mercado de consumo. Por otra parte, tanto Intel como AMD anunciaron sobre final de 2023 sus procesadores especialmente diseñados para procesamiento de Inteligencia Artificial.





Los números hablan por sí solos: una encuesta reciente de IDC reveló que, en los próximos 12 meses, aproximadamente un tercio de los encuestados cree que las organizaciones preferirán comprar software de IA a proveedores o utilizar soporte interno junto con software de IA proporcionado por proveedores para casos de uso o áreas de aplicación específicas. Esto indica una creciente demanda de soluciones de IA y resalta la necesidad de enfoques personalizados basados en los requisitos comerciales individuales.

De acuerdo con IDC, se espera que este mercado crezca desde los 64.000 millones de dólares en 2022



**"Se espera que el mercado de IA crezca desde los 64.000 millones de dólares en 2022 hasta casi 251.000 millones en 2027, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 31,4%".**

hasta casi 251.000 millones en 2027, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 31,4%.

Esta proyección incluye diversas categorías de software relacionado con la IA, como plataformas de Inteligencia Artificial, aplicaciones de IA,

software de infraestructura de sistemas de IA (SIS) y software de desarrollo y despliegue de aplicaciones de IA (AD&D), excluyendo las plataformas y aplicaciones de IA generativa, que se espera que generen ingresos por separado.

Según Raghunandhan Kuppuswamy, gerente de investigación en el área de

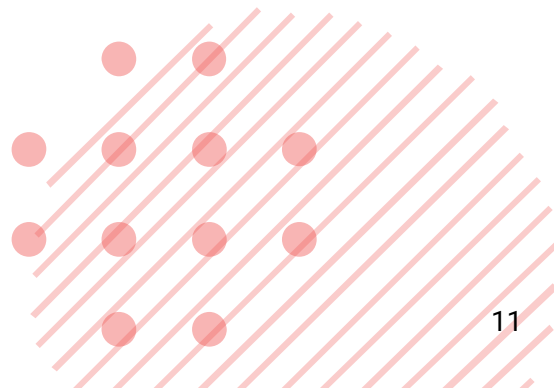


Inteligencia Artificial y Automatización de IDC, “el impulso detrás de las inversiones en tecnologías de IA y automatización sigue siendo inquebrantable a pesar de la incertidumbre económica y las dinámicas cambiantes del mercado. Las empresas se están dando cuenta de que el uso de tecnología de vanguardia no solo es una necesidad estratégica, sino también un factor crucial para lograr el éxito a largo plazo. A pesar de los desafíos y riesgos potenciales, las organizaciones tienen confianza en que la adopción de la IA seguirá siendo fundamental para la futura protección de sus operaciones comerciales y para mantenerse por delante de la competencia”.

Las aplicaciones de IA son actualmente la categoría más grande de software de IA, representando aproximadamente un tercio de los ingresos totales del mercado en 2023, dice IDC. Esta categoría incluye aplicaciones colaborativas, de flujo de contenido y gestión, gestión de recursos empresariales (ERM), gestión de la cadena de suministro, producción y operaciones, ingeniería y aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM). Se espera que el crecimiento de los ingresos en la categoría de Aplicaciones de IA siga el ritmo del mercado en general, con una CAGR de 21,1%.

La segunda categoría más grande en términos de ingresos en 2023 es la de

plataformas de IA. Con la segunda tasa de crecimiento más rápida durante el período de proyección entre 2023 y 2027 —con un CAGR del 35,8%—, las plataformas de IA serán la categoría de ingresos más grande durante la mayor parte de la proyección. Estas plataformas facilitan el desarrollo de modelos y aplicaciones de inteligencia artificial, como asistentes inteligentes que pueden imitar las habilidades cognitivas humanas, dice IDC en su comunicado.



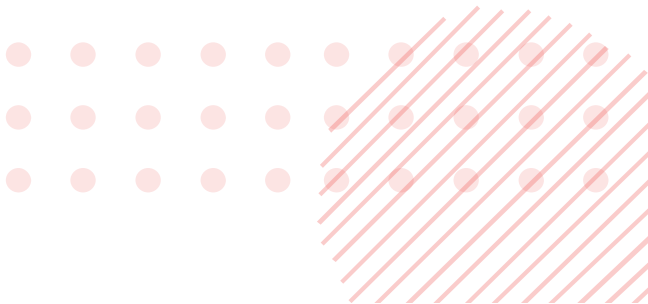


**"El software de infraestructura de sistemas de IA (AI SIS) y software de desarrollo y despliegue de aplicaciones de IA (AI AD&D), aumentarán sus ingresos más rápidamente que el mercado en general, con CAGR de 32,6% y 38,7%, respectivamente, en cinco años".**

Las dos categorías más pequeñas, software de infraestructura de sistemas de IA (AI SIS) y software de desarrollo y despliegue de aplicaciones de IA (AI AD&D), aumentarán sus ingresos más rápidamente que el mercado en general, con

CAGR de 32,6% y 38,7%, respectivamente, en cinco años. La categoría AI SIS se beneficia de su integración con sistemas de software existentes, lo que permite a las organizaciones obtener valiosos conocimientos a partir de grandes cantidades de datos para tomar decisiones informadas y optimizar operaciones.

La categoría AI AD&D incluye software de análisis e inteligencia empresarial, gestión de datos, integración y orquestación, desarrollo de aplicaciones, calidad de software, software del ciclo de vida y plataformas de aplicaciones, añade IDC.



“El panorama de la IA está cambiando rápidamente. La convergencia de la IA tradicional con la IA generativa conducirá a soluciones de vanguardia que combinan la eficacia en la toma de decisiones con la inventiva creativa. A medida que las empresas continúan invirtiendo en la IA, deben

estar preparadas para abordar desafíos y priorizar consideraciones éticas para maximizar el retorno de la inversión a largo plazo”, dice Ritu Jyoti, vicepresidenta del grupo de Investigación y servicios de asesoramiento de mercado de IA y Automatización de IDC.

---

## **Las innovaciones en/ alrededor de la IA generativa dominan y tienen un impacto transformador**

El 2023 Gartner Hype Cycle para la Inteligencia Artificial (IA) identifica innovaciones y técnicas que ofrecen beneficios significativos e incluso transformadores, al tiempo que abordan las limitaciones y los riesgos de

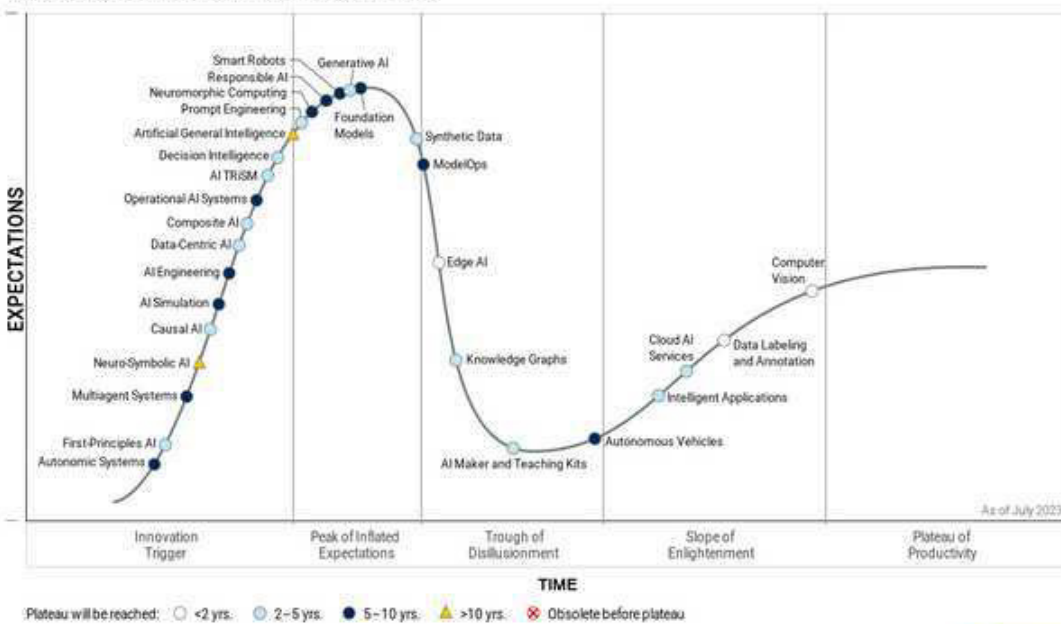
los sistemas falibles. De acuerdo con la consultora, las estrategias de IA deben considerar cuáles ofrecen los casos más creíbles para la inversión.

“El Hype Cycle de la IA cuenta con muchas innovaciones que merecen especial atención en el periodo de dos a cinco años hasta su adopción

generalizada, entre las que se incluyen la IA generativa y la inteligencia de decisión”, afirma Afraz Jaffri, analista director de Gartner. “La adopción temprana de estas innovaciones supondrá

una ventaja competitiva significativa y aliviará los problemas asociados a la utilización de modelos de IA dentro de los procesos empresariales.”

Hype Cycle for Artificial Intelligence, 2023



La IA generativa domina los debates sobre la IA, ya que ha aumentado la productividad de los desarrolladores y los trabajadores del conocimiento de forma muy real, utilizando sistemas como ChatGPT. Esto ha provocado que organizaciones e industrias se replanteen sus procesos empresariales y el valor de los recursos humanos, empujando a la GenAI al "Peak of Inflated Expectations on the Hype Cycle".

**Gartner ve ahora dos caras del movimiento de la IA generativa en el camino hacia sistemas de IA más potentes:**



**"La convergencia de la IA tradicional con la IA generativa conducirá a soluciones de vanguardia que combinan la eficacia en la toma de decisiones con la inventiva creativa."**

**Innovaciones que se verán impulsadas por la IA generativa:**

La IA generativa influye en los negocios en lo que se refiere al descubrimiento, la creación, la autenticidad y la normativa de los contenidos. También tiene la capacidad de automatizar el trabajo humano, así como las experiencias de clientes y empleados.



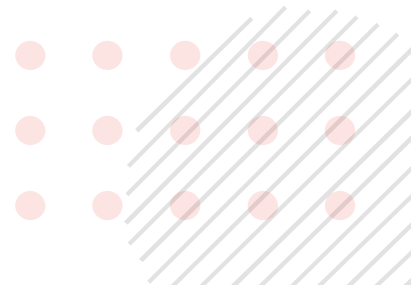
## **Innovaciones que impulsarán el avance de la IA generativa:**

“La exploración de la IA generativa se está acelerando, gracias a la popularidad de la difusión estable, el midjourney, ChatGPT y los grandes modelos de lenguaje. Las organizaciones de usuarios finales de la mayoría de los sectores experimentan agresivamente con la IA generativa”, afirma la analista VP de Gartner, Svetlana Sicular, “Los proveedores de tecnología forman grupos de IA generativa para dar prioridad a la entrega de aplicaciones y herramientas habilitadas para la IA generativa. En 2023 han surgido numerosas startups

para innovar con IA generativa, y esperamos que esto crezca. Algunos gobiernos están evaluando los impactos de la IA generativa y preparándose para introducir normativas”.



**"La adopción temprana de la IA generativa y la inteligencia de decisión supondrá una ventaja competitiva significativa y aliviará los problemas asociados a la utilización de modelos de IA dentro de los procesos empresariales."**







# 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





## “Vamos a desarrollar un departamento de servicio dedicado a través de nuestra red de distribuidores”

El 2023 fue un muy buen año. Hemos logrado crecer mucho en territorios en donde no éramos tan fuertes, como Colombia, Centroamérica y Caribe, tanto español como inglés, y por supuesto, consolidar presencia en territorios más importantes, como México, Perú, Chile y Argentina.

También creo que fue un año de desafíos, donde el mercado nos invitó a pensar distinto, a ponernos creativos, a buscar formas de resolver distintas cuestiones que a veces son

logísticas, otras veces operativas, o tienen que ver con precios que espera pagar la demanda, y creo que esto fueron ejercicios muy productivos para nosotros.

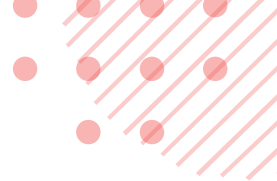


ALEJANDRO GUTIÉRREZ,  
DIRECTOR REGIONAL DE  
ÁREA EXPONENCIAL,  
ALIADO ESTRATÉGICO  
DE I3-TECHNOLOGIES  
PARA LATINOAMÉRICA.



**“Todo el mundo nos conoce por las pantallas interactivas; nuestra idea es seguir con esto pero agregando valor en cuanto al ecosistema. Vamos a robustecer el producto por medio de software, que es uno de los diferenciadores más importantes, y a ofrecer un portfolio de servicios”.**





Evidentemente, a nivel cuantitativo tuvimos un par de trimestres un poco más complicados a principio de año y un segundo semestre super espectacular, con muchísimos resultados. Nos acercamos mucho más al cliente final y estuvimos más presentes también en el canal. Escuchamos los cambios que se venían dando en el mercado, entonces aprovechamos el segundo semestre para posicionarnos.

Hemos lanzado exitosamente nuevas líneas de producto; eso es un logro importante. Sobre todo lanzamos la primera línea de pantallas de 105 pulgadas, totalmente

**“Esperamos ampliar el área de servicios para que los distribuidores y canales puedan ofrecer para fidelizar mucho más al cliente”.**

---

táctil, muy enfocada a un nuevo segmento que está creciendo que es el tema de Microsoft Teams Rooms. De esta manera, para salas de videoconferencias tenemos una solución que es ideal para estos clientes, una demanda que hasta el día de hoy no estaba atendida.



## Novidades 2024

Este año me ilusiona mucho en lo personal y profesional. El 2024 va a ser un año muy competitivo con muchas marcas y creo que la mejor forma de diferenciarnos es no ir a precio sino diferenciarse con una propuesta de valor.

Tenemos como misión estar mucho más cerca del cliente final, y seguir robusteciendo la propuesta para el distribuidor y para el canal. En ese sentido, vamos a desarrollar un departamento de servicio dedicado para el cliente final y lo vamos a ofrecer a través de nuestra red de distribuidores.

Todo el mundo nos conoce por las pantallas interactivas; nuestra idea es seguir con esto pero agregando valor en

cuanto al ecosistema. Lo más importante es que vamos a estar fortaleciendo lo que está dentro de caja en cuanto a robustecer el producto por medio de software, que es uno de los diferenciadores más importantes, pero lo nuevo también es que vamos a ofrecer un portfolio de servicios.

También vamos a estar robusteciendo mucho lo que es el departamento de soporte postventa. El área de marketing también va a crecer mucho. Y queremos seguir creciendo no solo en personal sino también a nivel proveedores. También en posicionamiento en redes, buscadores, contenido y diseños.

## Estrategia para canales

Nuestra estrategia es seguir haciendo lo que hacemos, no perder el foco en lo bueno que tenemos, nuestro equipo de trabajo, nuestras ganas y pasión con las que ofrecemos nuestras soluciones. Los canales nos eligen porque ven que somos un equipo no tan grande en comparación con las grandes marcas, por lo cual nos da agilidad y cercanía con la persona y eso no lo queremos perder. Hemos aprendido estos últimos años que el mercado se volvió más competitivo y más exigente en cuanto a las características que debe cumplir una solución. Entonces, queremos levantar la vara de lo que ofrecemos tanto a nivel hardware como producto.



# Soluciones de Video Colaboración Interactiva.



i3-TECHNOLOGIES

*El fabricante #1 en Latinoamérica y Caribe*



**Aliados Estratégicos en Latinoamérica**

✉ [marketing@areaexponencial.com](mailto:marketing@areaexponencial.com)

🌐 [i3-Technologies.com](http://i3-Technologies.com)






# “Seguimos poniendo foco en toda nuestra oferta Easy”

Cerramos un año muy bueno a pesar del contexto. En 2023 Schneider siguió liderando el mercado IT y afianzando el compromiso hacia nuestros clientes y nuestros socios de negocios, de cara a ofertas sustentables e innovación tecnológica. A su vez, logramos certificar más de 20 canales en la Certificación de Software del programa IT Partner Program.


Seguimos poniendo foco en toda nuestra oferta Easy, tanto de UPS monofásicas, trifásicas, nuestros modelos de Easy Racks, microdatacenters y hasta nuestros Data Centers modulares Easy. Sabemos que ha conseguido una aceptación en el mercado más que importante, aún así seguimos posicionándolas y mostrándolas como los modelos más rentables y eficientes.







NOELIA MIRANDA,  
SECURE POWER  
BUSINESS LEADER  
APU EN SCHNEIDER  
ELECTRIC.



**“2024 será un año para la adaptabilidad, agilidad y la innovación en un mercado competitivo y Schneider Electric está preparado para acompañar a nuestro ecosistema de canales para seguir siendo líderes en la región”.**

Estamos muy felices de comenzar 2024 con nuestras nuevas oficinas, el Green Hub en el Centro Empresarial Libertador, un edificio corporativo clase AAA desarrollado bajo normas LEED nivel Gold, alineado con nuestro mensaje de sustentabilidad.

### **Apoyo al canal**

Los principales ejes que trabajaremos junto a nuestros canales son la adaptabilidad, agilidad e innovación. Tenemos muchas acciones por delante y una de las más importantes es el lanzamiento de la tercera Certificación de nuestro Programa Data Center and Critical Infrastructure; una especialización exclusiva y por invitación para canales integradores que diseñan e implementan soluciones de Data Center.



**"Tenemos grandes expectativas para 2024, sobre todo con nuevos proyectos de Mid Market, Edge Computing y Microdatacenters a través de diferentes segmentos. Creemos que los segmentos industriales también tendrán un rol importante este año".**





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

The Veeam logo consists of the word "veeam" in a white, lowercase, sans-serif font, centered within a solid green rounded rectangular background.

# “Seguiremos fortaleciendo nuestra relación con socios estratégicos”

Estamos muy satisfechos con la manera en que cerramos 2023; la región se mantuvo fuerte durante todo el año, con lo cual logramos llegar a nuestros objetivos.

Participamos en eventos de la industria y realizamos distintas capacitaciones, entrenamientos y más en eventos impartidos por nuestros especialistas; así como el VeeamON Tour en Buenos Aires.

2024 sin duda será un año de muchos retos, no solo para Argentina sino para la región

de Latam, sin embargo, hemos sido testigo del constante crecimiento que se ha tenido en cuanto a inversión y temas de adopción de tecnología por parte de las organizaciones. Nuestro foco seguirá siendo el crear conciencia en temas de protección de datos y continuidad del negocio en todo tipo de empresa sin importar el tamaño o la industria.

Seguiremos fortaleciendo nuestro mensaje en temas de seguridad y ransomware.

**“Cada vez son más las organizaciones que toman conciencia de los riesgos a nivel de negocio y reputacional que significa una pérdida de los datos, ya sea accidental o causada por un ataque malicioso; y esto es justo uno de los principales propósitos de Veeam”.**

.Martín Colombo, Senior Regional Director - LATAM en Veeam Software.



Si bien Veeam siempre ha estado comprometido con este enfoque de infraestructura, estamos trabajando con socios de almacenamiento para implementar un modelo de Zero Trust líder en la industria; Zero Trust Data Resilience (ZTDR). Por otro lado, otra iniciativa en la que Veeam apostará este año es Kubernetes.

## **Apoyo al canal**

Este año seguiremos desarrollando distintos planes

que incluyan apoyo técnico, comercial, capacitaciones, etc, con el objetivo de brindarle a los canales las herramientas necesarias para que ellos logren mantenerse competitivos y generar negocio.

Dentro de nuestro programa de canales existen diferentes beneficios y herramientas. Contamos con un equipo dedicado 100% al canal, el cual está enfocado en trabajar de la mano con los socios, brindando apoyo técnico y comercial.



# “Hemos establecido un nuevo ritmo de innovación brindando soluciones de cómputo de alto desempeño y adaptativo”

En 2023 nuevamente tuvimos grandes lanzamientos y continuamos consolidando nuestras familias de productos en el mercado, afianzando nuestra posición. Además, logramos expandir nuestro alcance a nuevas industrias.

En 2024 el foco estará puesto en la Inteligencia Artificial, para potenciar el cómputo adaptativo y de alto desempeño. Además, en AMD priorizamos la eficiencia energética para ayudar a los

clientes a reducir costos, preservar los recursos naturales y mitigar el impacto climático.

En nuestro evento “Advancing AI”, nos unimos con líderes de la industria tecnológica, como Dell Technologies, HPE, Lenovo, Meta, Microsoft, Oracle y Supermicro, para comentar las novedades de nuestro incansable trabajo por ofrecer soluciones avanzadas de IA que abarcan desde la nube hasta las empresas y las PCs.

**“Continuaremos acompañando a nuestros partners muy de cerca para adaptarnos a los cambiantes ciclos del balance, y guiarlos en el camino para que capitalicen de la mejor forma nuestra estrategia de posicionamiento de producto, a la vez de mantener el orden entre los inventarios y la rentabilidad”.** Carlos Santabaya, Sr. Channel Manager de AMD SSA Componentes.



## **Acompañamiento al canal**

En términos de relacionamiento y entrenamiento, mantenemos la continua agenda de capacitaciones presenciales a fuerzas de venta, y continuamos facilitando herramientas on-line como AMD Arena y Meet de Experts.

Nuestro eje principal está puesto en el acompañamiento: en entender las necesidades de

los usuarios y apoyar al canal para que pueda asesorarlos en la búsqueda de sus soluciones. En ese sentido, para nosotros es crucial garantizar la cobertura de distribución, la capacitación constante, el soporte continuo y el relacionamiento. Mientras tanto, seguimos muy de cerca las nuevas reglas comerciales para la importación y la industria y, rápidamente, tomamos decisiones para garantizar la salud de toda la cadena comercial.



# “Seguiremos invirtiendo fondos de marketing en el país para el desarrollo de negocio”

El año 2023 ha supuesto un desafío constante con dificultades para importar productos, mantener inventarios y cambios políticos en el país que afectan al mercado en general, sin embargo, nuestro mayor logro ha sido mantener la marca activa y competitiva en Argentina, y la confianza de nuestros clientes y socios.

Para 2024 esperamos que poco a poco el mercado vaya recuperándose y tengamos una perspectiva más optimista para el segundo semestre del año.

Seguiremos impulsando nuestra serie Evolve2 de auriculares y toda nuestra cartera de productos de video, ya que son las soluciones que cubren las principales.





**“Nuestro mayor logro ha sido mantener la marca activa y competitiva en Argentina, y la confianza de nuestros clientes y socios”.**

Carlos Alberto de Souza,  
Head of Mercosur en Jabra.



A nivel regional seguiremos con la misma estructura que en 2023, con el equipo de Brasil dedicado a garantizar que nuestros clientes sigan satisfechos con nosotros, y teniendo una constante en el país. A nivel de grupo, en el 2023 se colocó un plan de unificación en el que las divisiones de GN Audio y GN Hearing se han fusionado para actuar con mayor coherencia y poder

compartir mayores sinergias entre ambas divisiones.

### **Acompañamiento al canal**

Seguiremos invirtiendo fondos de marketing en el país para el desarrollo de negocio a través de nuestros distribuidores mayoristas; esto, junto al apoyo directo del equipo de Jabra al canal, hará que sigamos desarrollando nuestros existentes y nuevos canales.



# “Continuaremos con nuestro foco en desarrollar soluciones para usuarios altamente exigentes”

Teniendo en cuenta el difícil 2023 para Argentina, como marca pudimos sostener nuestra presencia con un canal mayorista bien sólido, con disponibilidad y con acciones que nos permitieron mantenernos en el mercado más allá del cerrojo a las importaciones.

Klip Xtreme sigue generando propuestas competitivas no solo a nivel nacional sino regional. Hemos hecho lanzamientos en nuestro lineal de periféricos Business, que

nos permitió transformarnos en una alternativa más que interesante de cara al canal; y en Audio, específicamente con el nuevo auricular Style (que combina un diseño único, audio sofisticado y durabilidad, además de reconocimiento de voz a través de Siri y Google Assistant, y gran autonomía, ya que ofrecen hasta 40 horas de reproducción continua y 500 horas en modo de pausa con una sola carga); y los parlantes bluetooth Titan y Titán PRO, donde tuvimos excelentes resultados.

**“Pudimos sostener nuestra presencia con un Canal Mayorista bien sólido, con disponibilidad y con acciones que nos permitieron mantenernos en el mercado más allá del cerrojo a las importaciones”.** Gonzalo Espósito, Gerente Regional de Ventas para Klip Xtreme.



Nuestras expectativas para 2024 es que finalmente podamos tener continuidad y reglas claras a nivel país. La continuidad y regularidad en la operación, para una marca de accesorios como Klip Xtreme, no solo es prioritaria sino esencial para continuar con un desarrollo y posicionamiento bien concreto como el que nos venimos planteando año tras año.

Continuaremos con nuestro foco en desarrollar soluciones para usuarios altamente exigentes a través de nuestro portfolio Business, y en Audio estaremos lanzando el nuevo **Auricular HiFi**, con Cancelación Activa de Ruido y una autonomía de más de 60 horas, algo que nos diferenciará por sobre nuestra competencia, no solo a nivel specs sino a nivel precio.



# “En 2024, la PC con IA será protagonista”

En el 2023, nos dedicamos a alinear nuestro ecosistema de socios y clientes hacia un objetivo compartido: generar un impacto positivo. Cerramos el año con resultados positivos: en Argentina, celebramos 25 años de operaciones, logramos alianzas clave y adquirimos valiosa experiencia. A nivel global, realizamos importantes lanzamientos que marcan el comienzo de una nueva era en la computación, las PCs con IA.

En 2024, la PC con IA será protagonista. La inteligencia artificial se va a extender a todos los ámbitos, con el

respaldo de un ecosistema sólido. Tendencias como el cómputo en el edge y la infraestructura en la nube destacan también.

En 2024, nos enfocaremos especialmente en el surgimiento de la era de la PC con IA, destacando los procesadores Intel Core Ultra que incluyen una Unidad de Procesamiento Neuronal Integrada (NPU). Además, pondremos énfasis en la evolución de nuestro portafolio de productos para centros de datos. Estamos incorporando capacidades de IA a nuestros



**“Queremos democratizar la inteligencia artificial, facilitándola en diversos entornos, desde el cliente y el edge, hasta la red y la nube. Ampliaremos el acceso a la IA mediante hardware especializado y soluciones de software de multiarquitectura abiertas”.**

Adrián De Grazia, Country Lead de Intel Argentina y Director de Ventas Digitales para las Américas.



productos de hardware y haciendo la inteligencia artificial más accesible a través de soluciones de software abiertas y de múltiples arquitecturas.

### **Apoyo al canal**

Destacamos en 2024 el Programa de Aceleración de PC con IA, centrado en aprovechar tecnologías como

los procesadores Intel Core Ultra. Buscamos maximizar el rendimiento de aplicaciones de IA, acelerar casos de uso innovadores y vincular a la industria de PC con soluciones del ecosistema de PC con IA. Esta iniciativa, forma parte de Intel Partner Alliance, un programa que permite a los canales acceder a beneficios y lograr así mejores ventas.



## “Las tecnologías emergentes y la inteligencia artificial serán el foco”

Durante 2023 continuamos detectando y anticipando las necesidades y preferencias de nuestros usuarios, para fortalecer nuestra cartera de productos y poder acercarlos las soluciones que requirieron. Desde CES, y con lanzamientos y anuncios durante todo el año, nuestro principal logro es habernos posicionado como líderes y referentes en diferentes áreas de oportunidad.

Creemos que el 2024 será un año clave para el sector y las tendencias indican que las tecnologías emergentes y la inteligencia artificial serán el foco. Es nuestra prioridad continuar adaptando

nuestro portfolio para incluir IA generativa en nuestros productos, para que los usuarios puedan aprovechar cada vez más sus beneficios y ventajas.

Nuestros usuarios podrán acceder a nuevas experiencias a través de nuestra oferta de productos a partir del próximo año y los invitamos a estar atentos a todos los anuncios que haremos en el marco de CES 2024 tanto para hardware como para software. Contaremos con novedades que incluyen desde dispositivos OMEN para gaming hasta periféricos HyperX y Poly headsets.

**“Nuestro objetivo es reforzar nuestro lugar en la industria, ofreciendo tecnología de última generación para nuestros usuarios y trabajando pilares centrales para nosotros como la sustentabilidad, la diversidad, la equidad e inclusión y la ciberseguridad”.**

Ernesto Blanco, director general para HP Cono Sur.



## **Acompañamiento al canal**

Durante 2024 nos mantendremos más cerca que nunca de los socios estratégicos, apostando por programas especializados para nuestros canales y desarrollando nuevos eventos para aumentar su entrenamiento y sus beneficios.

Es clave que continuemos trabajando en conjunto para satisfacer la demanda de productos y soluciones, adecuar los canales de venta, la atención y el asesoramiento personalizado, de esta manera continuaremos a la cabeza de un segmento caracterizado por su dinamismo.



# “El plan de Furukawa es seguir creciendo en Cono Sur”

En 2023 mantuvimos el liderazgo del mercado de cableado y una alta tasa de provisión de soluciones de telecomunicaciones para los diversos mercados que se desarrollan en el país.

Durante los últimos años Furukawa ha puesto foco en soluciones innovadoras que agreguen valor a los clientes/usuarios, y en línea con eso es que nuestros desarrollos están orientados en automatización, monitoreo e Inteligencia Artificial, como

complemento de las soluciones tradicionales.

El Plan de Furukawa es seguir creciendo en Cono Sur, manteniendo un numeroso y profesional equipo en Chile y, de acuerdo con la coyuntura de Argentina, seguir ampliando nuestro plantel y líneas de productos desarrolladas en el país, para abastecer a la región. Esto implica inversiones en maquinaria, contratación de personal calificado y entrenamientos de especialización.



**“La estrategia de Furukawa se centra en facilitar, enriquecer y mejorar la experiencia de los clientes en cada proyecto, siempre teniendo presente que cada proyecto es único y tiene sus particularidades. Tiene como foco la entrega un sistema integrado de soluciones que evolucionan y mejoran continuamente en el tiempo”.**

Ariel Levensohn, Gerente Comercial para Conosur de Furukawa.



## **Acompañamiento al canal**

No hay dudas de que ser una compañía instalada localmente con todas sus áreas de atención al cliente (Comercial, Ingeniería, Soporte, Producción, Logística, etc.) disponibles en la Argentina es un beneficio invaluable para toda empresa que decida trabajar con Furukawa.

El foco de la estrategia con los canales 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, tanto para el integrador como para el cliente final, 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.



# “Inteligencia Artificial, Machine Learning y el uso de avatares son algunos de los nuevos avances en la videovigilancia”

La llegada del 2024 promete una era emocionante en el mundo de la videovigilancia, con avances tecnológicos que no solo protegen la privacidad, sino que también impulsan el progreso de las organizaciones.

En lo que respecta a storage y en analíticas, lo que más avanzan son los protocolos de compresión de video, por ejemplo en Dahua el

Smart H265 y el IVSS, que optimiza en un 50% la capacidad de almacenamiento. Por otro lado, las analíticas de video con detección temprana de incendio o las cámaras de serie X que traen 10 analíticas y puedes seleccionar 2 simultáneas. Asimismo, se prevé que siga la tendencia de la cámara multisensores para seguridad ciudadana.



**“La integración de tecnologías avanzadas permitirá a las empresas mejorar la gestión del tráfico urbano, prevenir el crimen y responder de manera más efectiva a incidentes”.**

Juan Pablo Coletti, Director of International Strategy Partner EU/LATAM de Dahua Technology.



2024 también se caracterizará por cámaras de hasta 96 mil megapíxeles y avances en la velocidad de transmisión y almacenamiento. Por otro lado, la inteligencia artificial y el aprendizaje automático jugarán un papel transformador, permitiendo la utilización simultánea de diversas analíticas en tiempo real.

En la era AIoT, el mundo se está volviendo más inteligente. Todo tendrá un "ID" en línea con el

que logrará conectarse dispositivos IoT. En este sentido, Dahua Technology, para su serie de cámaras de red publicó el Libro blanco sobre la seguridad de los productos 3.0, que permite a los clientes responder mejor a los retos actuales en materia de ciberseguridad.

Estas tendencias en cámaras de videovigilancia no solo prometen fortalecer la seguridad, sino también optimizar la eficiencia laboral.

## **BANGHO**

# **“La estrategia es brindar variedad, versatilidad y disponibilidad inmediata de productos”**

Durante 2023 logramos cumplir los 3 objetivos principales: aumento del market share en notebooks Banghó; innovaciones y mejoras en productos, y fortalecimiento de relaciones comerciales estratégicas con nuestros canales.

Las expectativas para 2024 son de un primer semestre muy contraído en la demanda debido al nivel adquisitivo de la población y a la restricción de presupuesto de las

empresas. No obstante, esperamos una recuperación en el segundo semestre del año.

Hemos puesto foco en la calidad de los productos, por esa razón, se ha trabajado en áreas clave. Por un lado, con el departamento de ingeniería y desarrollo para asegurar la calidad de los productos, incorporando equipamiento de homologación para la evaluación de confiabilidad de nuevas plataformas.

**“En la planta de producción y el proceso fabril hemos realizado inversiones en tecnología para mejorar la productividad y asegurar la calidad de todos los productos.”**

Pablo Suaya, Director de Negocios Banghó.

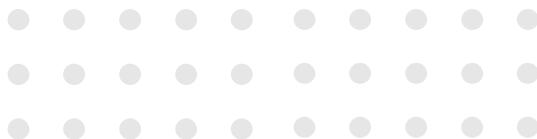


Por otro lado, junto al INTI y JICA (Agencia Japonesa de Cooperación Internacional) se implementó durante todo el año el Proyecto Kaizen Tango. En el mismo, ingenieros de Japón asesoraron y llevaron a cabo, junto al equipo de Banghó, un proceso de mejora continua para optimizar la productividad y calidad en nuestra planta industrial.

### **Apoyo al canal**

Fortaleceremos las relaciones con los socios estratégicos a través de acciones del plan de

socios Banghó, además, reforzaremos las capacitaciones comerciales y técnicas, y nos enfocaremos en brindar variedad, versatilidad y disponibilidad inmediata de productos. Asimismo, otro eje de la estrategia será el servicio de atención de excelencia al usuario, desde la preventa hasta el Service para equipos fuera de garantía.





# “Queremos continuar creando hogares inteligentes”

Tuvimos un excelente cierre de 2023, pudimos crecer un 35% a nivel nacional (importaciones) manteniendo el liderazgo en nuestra categoría principal comparado con 2022.

Entre los principales logros, puedo mencionar el crecimiento del equipo de ventas y marketing. También la presencia en retail y IT sellers, participando en diferentes eventos que se realizaron en toda Argentina, además de distintas actividades de marketing innovadoras las cuales

mejoraron nuestro posicionamiento. Por otro lado, hemos podido mejorar la lealtad de nuestros canales por medio de relacionamientos, capacitaciones y acciones puntuales para mejorar las ventas. Adicionalmente, logramos introducir al mercado argentino productos de categorías distintas a CCTV.

Nuestro centro es ofrecer productos para automatizar y volver hogares inteligentes, por lo que nuestra propuesta incluye cámaras de

**“Queremos continuar incrementando nuestro equipo local y tener mayor penetración de mercado con más clientes finales en el canal online y offline”.**

Marcelo Shen, Country Manager de EZVIZ.



seguridad, aspiradoras robot, porteros mirilla, cerraduras inteligentes, entre otros, muy fáciles de instalar y gestionar, además de ser compatibles con asistentes de hogar como Google Home y Alexa.

Vamos a sumar más profesionales para desarrollar canales y buscar nuevas oportunidades en el mercado. Además, estamos analizando crear un centro de servicio en Buenos Aires.

### **Apoyo al canal**

Estaremos trabajando muy fuerte y de manera consistente con los canales actuales para que sean más sólidos, ofreciéndoles más capacitaciones y acompañamiento uno a uno. Así mismo, buscaremos diversificar nuestros canales, es decir, integrar nuevos de otro rubros, como por ejemplo: iluminación, venta de artículos para mascotas entre otros.





# "Somos líderes en comunicaciones unificadas con mucho desarrollo propio"

Fue un año de muchos desafíos. Si bien veníamos desarrollando mucho lo que son integraciones, empezamos a trabajar con Inteligencia Artificial, que es un salto enorme.

Con nuestra solución de IA podemos desde transcribir toda una comunicación hasta interpretar los sentimientos que involucran entre las personas que hablan, e incluso hacer resumen de esa comunicación y generar un correo electrónico para

enviárselo al cliente, entre otras funcionalidades, logrando mayor eficiencia, optimización y automatización de procesos.

Es un mercado muy dinámico, con bastantes cambios, donde nosotros damos todo como un servicio; entonces, esto también es una oportunidad para los partners hoy en un mundo donde se está pendiente del stock, de las entregas, y lo nuestro está en la nube siempre disponible.



**"Todo lo que está hoy onpremise va a la nube, por lo cual el desarrollo para hacer es grande"**

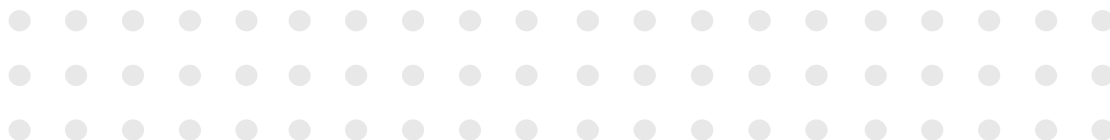
Marcos Laplacette, Director Comercial para Argentina y Chile de Net2phone



Es un negocio que arranca con la telefonía pero va a hacia comunicaciones unificadas, entonces estamos trayendo gente que venía de lo que eran las centrales telefónicas, pero también estamos sumando a todo un ecosistema que viene de la tecnología, porque tenemos integraciones con aplicaciones como Microsoft Teams, Salesforce, entre otras, a través de APIs, por lo que

nuestros partners vienen de distintas áreas, como software, seguridad, centrales telefónicas, etc.

Hay algunas complejidades que te ayudan para tomar la decisión hacia este tipo de soluciones. Todo ya está disponible para tener un servicio mucho mejor y en la nube, así que este año lo vemos muy positivo y de mucho crecimiento.





BOETEC

# “Esperamos pronto tener un partner en la Argentina”

Estoy muy contento porque la marca está prácticamente en toda Latinoamérica.

Estamos cerrando en Argentina, que es el territorio que nos faltaba. A pesar de la situación económica, hemos crecido un 28% y seguimos ampliando el equipo para manejar toda la región.

Este año fue muy fuerte la líneas de tarjetas de video 1660 y RX 580, que han radio nuestras caballitos de batalla que nos permitió posicionar a la marca en los mercado grandes, como Brasil,

Colombia y Venezuela, donde han tenido una muy buena adopción.

Lo mismo con los mainboards de segunda y tercera generación que hemos incorporado en cada país con una aceptación increíble.



**“Hay un segmento no atendido que nosotros sí podemos atender con productos nuevos, de calidad y con garantía de 3 años”.**

David Salinas, Regional Manager Latam de Boetec.



Boetec es una marca que viene directo de fábrica que cuenta con una amplia gama de productos, que va desde primera a tercera generación, tanto en tarjetas de video como mainboards, discos duros, monitores, etc., lo que les va a permitir a los canales atender varios segmento de mercado.

Esperamos pronto tener un partner en la Argentina, estamos convencidos que trabajando con los distribuidores nacionales y regionales nos va mejor.

Teniendo en cuenta como está hoy el mercado, creemos que tenemos una oportunidad grandísima, sobre todo en la línea media baja, donde hay un público grande, ya que ofrecemos un precio competitivo.

Argentina es es uno de los primeros en gamers y con mucho potencial, sabemos que en 2024 va a haber un crecimiento importante para nosotros, porque tenemos la parte gamer y la parte home, que definitivamente vamos a atacar.



# “Estamos trayendo muchos dispositivos que fueron muy exitosos en Europa”

Teniendo en cuenta la situación en Argentina, fue un año estable. Hubo momentos de mucha venta y otros más complicados, ya sea por no tener SIRAs o, en esta última parte del año, por no poder hacer giros al exterior. Pero el balance es positivo.

Sí tenemos mejores expectativas para 2024, porque esperamos que la situación general del país mejore. Con los distribuidores venimos trabajando desde

antes de esta coyuntura y mantuvimos la relación, trabajando con todos ellos durante el año con más o menos operaciones.

Aunque tenemos una línea súper amplia de accesorios y demás, nuestro foco sigue siendo el almacenamiento de datos. Hoy lo más fuerte son los SSD, tanto internos como externos, una gama en la que presentamos 5 modelos nuevos entre internos y externos, de diferentes conectores y velocidades.

**“Hoy somos una empresa más globalizada, por lo que este año va a haber muchas más novedades, como una línea de gaming propia, accesorios, almacenamiento, etc”.**

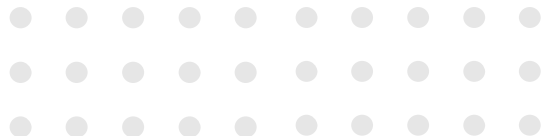
Gabriela Toscanini, Sales Manager LAR South en Verbatim Americas.



También lanzamos una línea de monitores portátiles con la cual nos fue muy bien y esperamos que este año crezcan más las operaciones, ya que se va a ampliar: hoy contamos con 4 modelos y el año que viene se sumarán otros 4. La segunda etapa de lanzamientos tiene que ver con accesorios para movilidad y telefonía, como dockings de carga, etc., los cuales se presentarán en CES.

Verbatim hizo cambios a principios de 2023 y hoy

somos una empresa más global, pasamos a tener casi la misma cartera de productos en todos los continentes, entonces estamos trayendo muchos dispositivos que fueron muy exitosos en Europa, por ejemplo. En ese sentido, este año va a haber muchas más novedades, como una línea de gaming propia, accesorios, almacenamiento, etc.



**Kodak alaris**

# “Creemos que existe una demanda reprimida”

El primer semestre fue significativamente positivo para nuestra operación local. Luego, la imposibilidad de importar afectó varios de los proyectos, limitando nuestra operatoria solo a aquellos urgentes o previamente definidos.

A nivel regional, observamos un salto evolutivo en la implementación de soluciones digitales en verticales foco, como educación, salud y comercio, sumó agilidad y seguridad en diferentes sectores de las economías.

Producto de la coyuntura, creemos que existe una demanda reprimida tanto en el segmento público como privado. En 2024 el foco estará puesto en la renovación tecnológica que varios sectores iniciarán, en paralelo con la reactivación del país, a partir del segundo trimestre.

Nos enfocaremos en acercar a las organizaciones soluciones que –a partir de integrar diferentes tecnologías vinculadas a la decodificación de la información–, brinden un

**“Queremos enfocarnos en el cliente y sus necesidades; flexibilidad para readecuar nuestros recursos a la demanda del mercado, seguir entregando soluciones de calidad que mejoren los procesos de interpretación de la información dentro de las organizaciones”.**

Ariel Abrancato, Director Comercial Cono Sur Kodak Alaris.



análisis más profundo de los datos y por ende, un mayor grado de eficiencia en la toma de decisión.

Readecuarse a las necesidades del mercado en un entorno tan cambiante como el argentino ha sido nuestra prioridad. El foco en los clientes es absoluto, así como también lo es el acompañamiento en cada una de las etapas en las que su proyecto se encuentre.

### **Apoyo al canal**

Desde siempre, nos distingue el entrenamiento a nuestros socios de negocios. Contamos con un alto grado de engagement por parte de los canales en Argentina, situación que nos permitió participar en la mayoría de los procesos públicos y/o privados. Nuestra fortaleza ha sido conservar socios de negocio activos y comprometidos con nuestra marca.



# “Hemos educado al ecosistema para que trabaje con soluciones híbridas, data center y nube”

Las tendencias del mercado han hecho que muchos proveedores de soluciones TI busquen opciones para aprovechar los recursos de la nube pública. Desde NetApp trabajamos en la simplificación de sistemas de almacenamiento en este ambiente híbrido multi-cloud, para que el usuario mueva datos de forma natural y transparente. También nos enfocamos en la eficiencia y la tecnología, lo que le permite al cliente ahorrar dinero.

Nos ocupamos de la sustentabilidad. Buscamos constantemente mejorar el consumo energético y la emisión de carbono. Esperamos seguir así este año, para alcanzar el objetivo de reducir en un 50% el índice de emisión de Carbono para 2030.

Además, trabajamos en la seguridad, brindando una capa de software de Inteligencia Artificial para poder tipificar o hacer un perfil de acceso de los usuarios a los datos de las organizaciones.



**“Somos la empresa con los mayores niveles de eficiencia y generación de ahorro, con productos probados, basados en todos nuestros años de experiencia. En seguridad, la data está siempre encriptada, ya sea que esté en reposo o en tránsito”**

Ricardo Van Zanten, Partner Manager de NetApp para la región multi-país (MCO).



## **Acompañamiento al canal**

El desarrollo del concepto híbrido está cada vez más asimilado y nuestro ecosistema ha entendido cómo funcionar.

En agosto del año pasado, lanzamos nuestro programa “Partner Sphere”, para capacitar a nuestros socios e impulsar sus negocios a través de soluciones flash y cloud. Ofrecemos incentivos a los canales en base a su desempeño en ventas, es un

programa rentable que le da tranquilidad al partner y simpleza en sus acciones.

El eje de nuestra estrategia es el trabajo con nuestros partners. Seguiremos desarrollando canales existentes y sumando nuevos socios especialmente seleccionados en base a las necesidades de la región.



## **“Estimamos que en 2024 el mercado argentino volverá a ser uno de los principales de América Latina”**

Nuestras tecnologías de protección de identidad y nube están creciendo aún más rápido y confirman la demanda de nuevas plataformas de protección para ayudar a las empresas a competir en el escenario internacional.

Con una importante demanda reprimida, estimamos que en 2024 el mercado argentino volverá a ser uno de los principales de América Latina. Hemos trabajado incansablemente junto con nuestros socios

comerciales para que cada vez más corporaciones conozcan nuestra tecnología y puedan aprovechar la protección innovadora de CrowdStrike.

Los servicios gestionados de detección y respuesta a amenazas son los de más rápido crecimiento a nivel mundial. Permiten a las empresas dedicar sus recursos y esfuerzos a hacer crecer su negocio, mientras que nosotros en CrowdStrike monitoreamos y respondemos a los incidentes 24 horas al día, 7 días a la semana.

**“Mientras el mundo enfrenta desafíos macroeconómicos, redoblamos nuestro compromiso con nuestros socios, invirtiendo en su futuro con educación entretenida, valiosas herramientas de ventas y programas de comercialización disruptivos. Nuestros canales son piezas fundamentales en nuestra estrategia”.**

Jeferson Propheta, Director Regional de CrowdStrike.



En diciembre lanzamos un módulo de protección contra fugas de datos, cuyo objetivo es detener los ataques de corrupción de datos y las fugas de información intencionales o accidentales. Charlotte AI es una nueva analista de seguridad de IA generativa que utiliza los datos de seguridad de mayor fidelidad del mundo. Ayudará a los usuarios de todos los niveles a mejorar su capacidad para

detener ataques y al mismo tiempo reducir la complejidad de las operaciones de seguridad.

Muchas otras novedades están por llegar este año, sobre todo por la exigencia de las empresas de consumir la seguridad de la información de forma sencilla y rápida, con un mismo sensor, una única consola y una única plataforma.



## **"Tenemos una gran expectativa para el mercado argentino este año"**

El cierre de año en la Argentina fue positivo. A pesar de los obstáculos, logramos mantener nuestro posicionamiento como marca, haciendo foco en nuestros segmentos más fuertes, como gabinetes, fuentes, sillas gamers y memorias RAM de alto rendimiento.

Tenemos perspectivas de seguir creciendo en todos los segmentos en conjunto con nuestros partners históricos, así como también con los nuevos generados en los últimos 2 años.

Para el 2024, vamos a estar dando foco a nuevas líneas de productos, como nuestros nuevos sistemas de refrigeración con tecnología ICUE LINK, monitores XENEON OLED y IPS de alta frecuencia, escritorios elevables gamers, así como también todo un nuevo lineup de componentes, tales como gabinetes, fuentes de alimentación y periféricos, que se van a estar enfocando para el gamer que se inicia. También seguimos creciendo en toda la línea de elgato, como con el reciente lanzamiento del teleprompter.

**"La estructura de Corsair hoy se encuentra con mayor solidez, con un equipo local en crecimiento y apostando cada vez más en la región."**

Alejandro Espinoza, Country Manager SOLA de Corsair.



## **Apoyo al canal**

Los ejes principales para este nuevo año serán continuar dando seguimiento a todos los canales posibles del país, con entrenamientos sobre nuevos lanzamientos, talleres de workshop, incentivos, apoyando en las iniciativas que tengan los canales, así como dar un fuerte foco este 2024 en el interior del país, ya que sabemos que hay mucho potencial para poder seguir creciendo.

En términos de distribución, consideramos que vamos a notar una normalización en las importaciones con lo cual podremos trabajar con mayor libertad con todos nuestros partners, seleccionando los productos adecuados para cada distribuidor y orientando de mejor manera a nuestros canales.



# "Este año apuntamos a profundizar el uso de Copilot"

El 2023 fue el año de la IA. Logramos avances significativos en Inteligencia Artificial generativa, sobre todo con el lanzamiento de Copilot. Pusimos a la IA al servicio de acciones de impacto social, como con el proyecto Guacamaya para prevenir la deforestación en la Amazonía e impulsamos capacitaciones gratuitas sobre habilidades digitales.

Este año apuntamos a profundizar el uso de Copilot para continuar transformando a las personas y a diferentes industrias.

Capacitamos a nuestros clientes en estas herramientas y avanzamos junto a ONGs y gobiernos para llevar formación digital para los ciudadanos. Copilot aplicado a diferentes productos y escenarios de negocio es central para potenciar la productividad de las personas e impulsar el crecimiento de las industrias.

La IA nos ayuda a ser más productivos y creativos. Esta innovación será útil si la utilizamos de manera responsable, asegurando que sus beneficios nos empoderen

**"La IA nos ayuda a ser más productivos y creativos. Esta innovación será útil si la utilizamos de manera responsable, asegurando que sus beneficios nos empoderen para abordar desafíos sociales urgentes y garantizando que las personas puedan tener las habilidades necesarias para esta nueva era".**

Fernando Lopez Iervasi,  
Presidente de Microsoft  
Sudamérica Hispana.

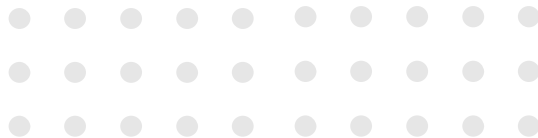


para abordar desafíos sociales urgentes y garantizando que las personas puedan tener las habilidades necesarias para esta nueva era.

El 2023 lo recibimos en una oficina nueva en Argentina, amigable con la idea de flexibilidad laboral. Desde julio, Argentina es parte de Microsoft Sudamérica Hispana, una nueva región que potencia nuestra geografía.

## **Apoyo al canal**

Nuestro ecosistema de socios es central para nosotros; continuamos trabajando en diferentes alianzas para llevar AI a todos los clientes y transformar así a las organizaciones con nuestra innovación.





**Red Hat**

## “Requeriremos de perfiles con conocimiento, autonomía y profundidad”

La operación de Red Hat en la Argentina se dio en un contexto económico complejo, sin embargo, la compañía se proyectó ampliando sus servicios en la nube y trabajando para sus múltiples verticales. Ante la problemática de pagos al exterior por licencias de software y servicios, Red Hat decidió cobrar en moneda local a sus clientes y partners acompañándolos tanto a nivel tecnológico como financiero.

Latinoamérica, por sexto año consecutivo, fue la región en

la que Red Hat logró mejor performance. Como novedad de 2023, lanzamos OpenShift AI.

Vamos a seguir trabajando en nuestras soluciones de OpenShift y automatización, profundizaremos en servicios de cloud, reforzando las alianzas con Microsoft, Google y AWS y haremos hincapié en nuestra solución enfocada AI.





**“Red Hat trabajará en la visibilidad de su cartera de productos y soluciones con RHEL, OpenShift y Ansible a la cabeza. Se impulsarán tecnologías para servicios en la nube y nube híbrida, inteligencia artificial y edge computing entre desarrolladores, consumidores y responsables de la toma de decisiones.”**

Jorge Payró, Country Manager de Red Hat en Argentina.



Pondremos foco en OpenShift, Ansible y RHEL. La automatización, la nube, redes y seguridad son otros de los desafíos que serán clave para 2024 junto al desarrollo de la plataforma de AI.

Para el 2024 mantendremos la estructura vigente, reforzando el compromiso con nuestros clientes y el ecosistema de canales que nos acompaña.

## **Apoyo al canal**

Impulsaremos el movimiento de venta indirecta a través de nuestros canales de distribución para continuar reforzando nuestra relación con los partners por medio de capacitaciones y certificaciones. Para seguir desarrollándonos en la nube, requeriremos de perfiles con conocimiento, autonomía y profundidad.



## “Nuestro equipo arma y prueba cada producto, garantizando siempre rendimiento y productividad”

El 2023 fue un año positivo, donde la marca alcanzó un mayor posicionamiento en el mercado y llegó a nuevos puntos de venta. Hemos logrado captar el interés del público con la propuesta de Gfast, que ofrece calidad y se adapta a las necesidades diarias de cada usuario.

Estamos dispuestos a seguir creciendo y sorteando nuevos desafíos. Nuestro principal objetivo para este año es ganar espacio en la industria nacional, y tenemos soluciones tecnológicas a la vanguardia de las tendencias actuales para lograrlo.



**“La experiencia Gfast es única, ya que va desde los canales hasta los hogares. Garantizamos la satisfacción del cliente, pensando siempre en lo importante y valioso de la omnicanalidad”**

Ariel Davis, Gerente Comercial de Gfast



Estamos fabricando las nuevas notebooks N-750 con Windows 11 preinstalado, procesador Core i7, pantalla de 15.6" y teclado retroiluminado. Además, estamos haciendo tablets y avanzamos en la producción de desktops y monitores, sin olvidar la línea gamer que crece constantemente en el mercado. También hacemos foco en el área de soporte, canalizando solicitudes, dudas o consultas de manera rápida a través de nuestros canales de comunicación.

### **Apoyo al canal**

Siempre ponemos al cliente en el centro. Nuestra estrategia para 2024 se basa en la estrecha colaboración con las tiendas. Trabajaremos en capacitaciones, visitas y mesas de experiencia que posicionarán a Gfast como la mejor opción según prestaciones, calidad y precio. Adicionalmente, implementaremos campañas digitales y out of home para resonar en la rutina de nuestro público objetivo.



**xerox**

"En colaboración con nuestros valiosos socios de negocios, continuaremos impulsando proyectos de automatización de procesos. Nos enfocaremos en la personalización de comunicaciones, integrando tecnologías avanzadas como reconocimiento biométrico y firma digital. Estas innovaciones, alineadas con las regulaciones actuales, potenciarán la eficiencia y productividad para nuestros clientes."

Pablo Andrada, Regional Enterprise Sales Director Xerox Multi-Country Latin America

"A pesar de un 2023 desafiante en Argentina, nuestros innovadores productos de almacenamiento continuaron siendo demandados, particularmente aquellos del segmento Gaming. De cara al 2024, espero que sigamos construyendo un crecimiento sustentable, respaldado por nuestra excelente relación con los canales de venta".

Ron Pack, Senior Sales Director para Latam, Western Digital.



 **Western Digital.**



“A pesar de la coyuntura económica, en 2023 Logitech tuvo un desempeño destacado en diferentes categorías, como gaming. En 2024 nos proponemos seguir consolidando nuestra presencia en el país, seguir acompañando a nuestros clientes, lanzar innovadores productos y fortalecer alianzas estratégicas para satisfacer la creciente demanda local”.

Vanesa Docampo, Gerente de Ventas de Logitech para Cono Sur.

“Con poco menos de un año en el mercado argentino, DCN se muestra como una opción en el segmento de Networking con reales ventajas competitivas, con su amplia oferta de soluciones para switching, Wi-Fi, Access Point, gateway y firewall, sumado a componentes periféricos, antenas, y una interesante propuesta de storage.”

Matías Grandamarina, Channel Manager DCN Argentina / Netma, Soluciones Tecnológicas.



# Servicio 360 **MARKETING Y VENTAS**

Especializado en Tecnología y Consumo



MEDIOS  
DE  
COMUNICACIÓN



DISEÑO  
INTEGRAL



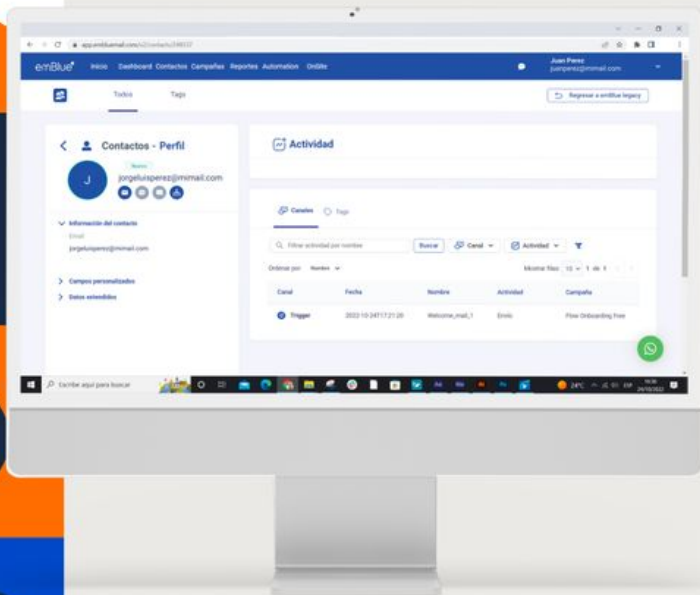
MARKETING  
DIRECTO Y  
SOLUCIONES DIGITALES



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