

Apertura Tecno

Guía
2018

PERSPECTIVAS

Los referentes de más de 100 empresas de tecnología anticipan sus proyectos concretos y sus planes para los próximos meses. El balance de la industria y el impacto de la coyuntura.

Producción: Victoria Pellegrinelli

1

¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?

2

¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

SOFTWARE

- 57 7PUENTES
Luciano Ordóñez
- 57 APPSELYER
Daniel Junowicz
- 57 BMC
Sergio Vekselman
- 58 CDA INFORMÁTICA
Silvina Iglesias
- 58 CITRIX
María Celeste Garríos
- 58 ENERMINDS
Gonzalo Soliverez
- 58 EVENTBRITE
Pablo Huascanriague
- 58 GLOBALLOGIC
Diego Santillán
- 59 GLOBANT
Martín Migoya
- 59 GOOGLE ARGENTINA
Pablo Beramendi
- 59 INCREASE
Gastón Ponti

- 59 INTIVE - EDV
Andrés Vior
- 60 LIVEWARE
Alejandro Bianchi
- 60 LOGICALIS ARGENTINA
Leandro Moure
- 60 MACROSEGURIDAD
Diego Laboreiro
- 60 MCLUHAN
CONSULTING
Andrea Mandelbaum
- 60 MICROSOFT
Cecilia Cuff
- 61 ORACLE ARGENTINA
Marcelo Fiasche
- 61 QUADMINDS
Guillermo Castelli
- 61 QUIENA INVERSIONES
Nicolás Galarza Ricci
- 61 RED HAT
Sebastián Biagini
- 61 SAP ARGENTINA
Claudia Boeri
- 61 SAS

- 62 SOPHOS
Claudia Vizcarra
- 62 SYMANTEC
Ignacio Conti
- 62 SYNTHESIS RETAIL
SOLUTIONS
Carlos Anino
- 62 TESCO
Juan Pablo Delpino
- 63 UNITECH
Anibal Carmona
- 63 VEEAM
Martín Colombo
- 63 VERITRAN
Marcelo González
- 63 VU SECURITY
Sebastián Stranieri
- 63 WOLOX
Luciana Rezní

HARDWARE

- 64 ADATA TECHNOLOGY
Marcela Gorini

- Hernán Chapitel
- 64 ASUS
Martín Mai
- 64 DELL EMC
Guido Ipszman
- 64 ELIT
Claudio Rattero
- 65 EXO
Alejandro Straschnoy
- 65 FORZA POWER
TECHNOLOGIES
Ricardo Lubschik
- 65 GRUPO NÚCLEO
Maximiliano
González Kunz
- 65 HITACHI VANTARA
Daniel Scarafia
- 65 HP INC.
Juan Manuel Campos
- 66 KLIP XTREME
Leonardo Iyescas
- 66 LG ELECTRONICS
ARGENTINA
Enrique Laffue

59	INFOR	Ana Hidalgo	64	AMD	66	LOGITECH	
	Rubén	62	SOFFTEK		Maximiliano Hernández		
	Belluomo		Mauro Mattioda	64	ASROCK	66	MICRO TECHNOLOGY

SOFTWARE

7PUENTES



Luciano Ordóñez

Socio

1 En la segunda mitad del año buscaremos seguir consolidando y robusteciendo nuestros servicios y soluciones, con el objetivo de fortalecer nuestras exportaciones de servicios a América latina y Estados Unidos. Nuestra reciente apertura de nuevas y más grandes oficinas buscará albergar a un equipo de trabajo en crecimiento y a nuevos proyectos internacionales.

2 A nivel mercado estimamos un fortalecimiento comercial para todas aquellas empresas que vienen exportando, con amplitud de oferta y precios competitivos. Localmente se vislumbra cierto estancamiento. En este caso, el éxito radicarán en mantener los clientes actuales y en aprovechar aquellas oportunidades de organizaciones que requieran servicios que reduzcan costos.

APPSFLYER



Daniel Junowicz

Director para América latina

1 Los desarrolladores y los *marketers* de aplicaciones en América latina seguirán utilizando la atribución móvil como un indicador clave del crecimiento sostenible. Al tomar decisiones basadas en estos *insights*, se están dando a sí mismos una ventaja competitiva clara. Estos profesionales, cada vez más, necesitarán soluciones de medición independientes y herramientas innovadoras para hacer crecer su negocio móvil.

2 La tecnología de AppsFlyer se encuentra en el 98 por ciento de los teléfonos inteligentes del mundo, convirtiéndolo en el líder mundial en atribución móvil. América latina experimenta un crecimiento enorme, tanto en adopción como en innovación móvil, razón por la cual hace dos años abrimos nuestra primera oficina en la región en Buenos Aires. Durante el segundo semestre, seguiremos expandiendo nuestro *footprint* regional para tener presencia directa en los mercados más interesantes.

BMC



Sergio Vekselman

Country Director para las regiones Sur y Norte de América latina

1 Durante el segundo semestre BMC

Ricardo Vidal

66 MOTOROLA

Germán Greco

67 NCR ARGENTINA

Eduardo Ochoa

67 NEXYT SOLUTIONS

Erika Merlo

67 QUALCOMM

Santiago Fontán Balestra

67 RICOH

Ricardo Hanches

67 TERADATA

Juan Pablo Do Carmo

67 VERTIV

Matías Di Dio

68 WABEE

Claudio Figuerola

68 WESTERN DIGITAL

Pablo De Simone

TELCOS

68 CENTURYLINK

Lucas Piccolo

68 CLARO ARGENTINA

Fernando del Río

68 IFX NETWORKS

Martin Chapoval

69 IPLAN

Damián Maldini

69 KONECTA ARGENTINA

Iván Morero

69 ORANGE BUSINESS

SERVICES

Wagner Bernardes

69 PCINTER ARGENTINA

Pablo Porto

69 SILICA NETWORKS

Horacio Martínez

69 TELECOM ARGENTINA

Carlos Molteni

70 TELEFÓNICA MOVISTAR

Federico Rava

70 TESACOM

Viviana Fonseca

CONSULTORÍA

70 ACCENTURE

Guillermo Bogado

70 ACCION POINT

Matías Labombarda

70 ALARIS

Ariel Abrancato

70 BAUFEST

Ángel Pérez Puletti

71 BGH TECH PARTNER

Marcelo Girotti

71 DELOITTE

Alfonso A. Díaz

72 DRUIDICS

Javier Ferrero

72 EVERIS ARGENTINA

Pablo Pereira

72 EXPAND IT

Walter Mazzoni

72 GA

Adrián Jerbic

72 GRANT THORNTON

ARGENTINA

Daniel Bertone

72 GRUPO DATCO

Verónica Martínez

73 IBM ARGENTINA

Roberto Alexander

73 INDRA ARGENTINA

Ricardo Viaggio

73 MASTESIS

Daniel Chattas

73 MOLteni CONSULTING

GROUP

Raúl Molteni

73 NEORIS ARGENTINA

Sebastian Ramacciotti

73 OLIVIA

Alberto Bethke

74 PARADIGMA SOCIEDAD

DE SOLUCIONES

Luis Bendersky

74 PRAC TA

Carlos Farfán

74 PWC ARGENTINA

Enzo Taibi

74 S&A

Marcelo Revich

74 SEIDOR

Gabriel Iglesias

74 SNOOP CONSULTING

Gustavo Guaragna

75 TELEX STORAGE

Mariano Denaro

75 TOTVS

Jorge Fernando Baya

75 XEROX ARGENTINA

Alejandro Jalife

OTROS

75 CIUDAD EMPRESARIA

Daniel Parodi

75 PACKSAP

Juan Gruss

76 PARABOLT

Martin Wagmeister

76 PAYU

Rafael Hospina

76 SIEMENS

Pablo Der

76 TIENDA NUBE

Carolina Sosa

71 DATA IQ ARGENTINA Eduardo Heidenreich	76 VITEK Marcos Pueyrredón	impulsará la solución BMC Helix Cognitive Service Management, que integra tecnologías cognitivas como inteligencia artificial y <i>machine learning</i> en el ITSM (Ges-
--	--	---

ción de servicios de TI). Se trata de la primera compañía en ofrecer una gestión de servicios cognitivos (CSM) de punta a punta para arquitecturas *multi-cloud* basadas en microsistemas de contenidos, permitiendo a las empresas transformar la gestión de servicios de reactivo a proactivo y predictivo con un nivel máximo de precisión y velocidad.

② Los negocios digitales necesitan cada vez más de la automatización y poder volcar toda la información que procesan en entornos *multi-cloud*, y en Argentina hay sectores específicos que están priorizando estos aspectos en su gestión de TI, tales como banca y *retail*. En ese sentido BMC será un actor clave que ofrecerá todas sus herramientas para que las empresas logren optimizar su gestión de TI ganando en precisión, velocidad y eficacia.

CDA INFORMÁTICA



Silvina Iglesias
CEO

① Continuando con nuestra política de

expansión, está la apertura de nuevas oficinas NearShore en la provincia de Buenos Aires. Es una *software factory* adicional para el desarrollo de nuevos proyectos local e internacional. Buscamos fortalecer nuestra fuerza laboral, abordar nuevas tecnologías y retener talentos con la capacitación adecuada, enfocados en nuevas tendencias como DevOps, Big Data, IoT.

② El alza del dólar genera un efecto recesivo en el mercado interno, relegando el desarrollo de nuevos proyectos, pero la transformación digital no se puede parar. Por ello el sector dedicado al desarrollo de *software* se verá favorecido para dedicarse a la TD en la mayoría de las industrias, con mayor actividad en el desarrollo y mantenimiento de aplicaciones. El reposicionamiento del dólar abre muy buenas expectativas para fortalecer exportaciones y, con presencia en distintos países de la región, EE.UU. y Europa, apostamos a seguir creciendo en ese camino en el mediano y largo plazo, apostando a aumentar la fuerza laboral, fortaleciendo la marca empleadora y así hacer crecer nuestra facturación.

CITRIX



María Celeste Garros
Directora Regional de Operativas para la Región Sur y Centroamericana

① Continuaremos brindándole apoyo a nuestros clientes para que puedan provisionar y administrar sus aplicaciones, datos y servicios de manera simple y rápida, brindando a IT control y seguridad, desde un único espacio de trabajo. Dirigiremos los esfuerzos a continuar respondiendo las necesidades que vemos vigentes en el mercado y las empresas, como garantizar la disponibilidad de las aplicaciones en todas sus oficinas, usando todos los enlaces disponibles sin sacrificar la seguridad de la información.

② Continuaremos trabajando para poner al servicio de los usuarios soluciones que respondan a las necesidades del escenario disruptivo de la tecnología, como posibilitar ir más allá de las redes tradicionales hacia un perímetro digital seguro y entregar espacios de trabajo como servicio unificado. Seguiremos constantemente innovando en actualizaciones para brindar a los usuarios la mejor experiencia posible y sumar valor al negocio de nuestros clientes.

ENERMINDS



Gonzalo Soliveres
Gerente General

vertiginosa y las regulaciones son cada vez más exigentes, la incidencia de los recursos humanos volvió a ser alta. Las multas tienen un impacto directo en el negocio y las pérdidas de energía son un problema. En este contexto, estamos enfocados en ofrecer la mejor solución del mercado que ayude a nuestros clientes a cumplir con los objetivos de negocio.

EVENTBRITE



Pablo Hauscarriague
Country Manager

① Por un lado, la ampliación de los medios de pago aceptados en nuestra plataforma, sumando más tarjetas y varias promociones con algunos bancos relacionadas con las cuotas sin interés. Por otro lado, la incorporación de tecnología para permitir que los organizadores de eventos puedan cobrar entradas con tarjeta de crédito o débito en forma presencial, deslizando la tarjeta en un dispositivo de lectura vinculado a un teléfono o una *tablet*.

② Esperamos mantener la tasa de crecimiento en los mismos niveles que el año anterior en los próximos seis meses, y a partir del 2019 esperamos acelerar mucho más aún gracias a la incorporación de un equipo de ventas en la CABA.

GLOBALLOGIC



Diego Santillán
Director Ejecutivo para Latinoamérica

① Continuaremos con nuestra expansión en el proceso de implementar el diseño y desarrollo de productos digitales con empresas en toda la región. Hay un foco enorme puesto en iniciativas de mejora de productos digitales basados en la creación de nuevas experiencias de usuario y la profundización de los procesos de transformación digital o de *digital enablement* apalancados en proyectos de API tanto en la industria financiera como telcos y *retail*.

② Estamos trabajando en aumentar nuestro plantel de colaboradores un 40

por ciento para acompañar nuestro plan estratégico de crecimiento a nivel negocio, en el diseño y desarrollo de productos digitales. Nos estamos enfocando en perfiles *senior* y *SSr*, desarrolladores que se especializan en tecnologías ágiles como APIS, Java y todo lo que conlleva *digital enablement*.

GLOBANT



Martín Migoya
CEO y cofundador

1 Como parte del crecimiento proyectado, queremos consolidar nuestra propuesta de valor a nivel mundial a través de centros de desarrollo en América latina, EE.UU., Europa y Asia. En cuanto a nuestra orientación en servicios digitales, el foco sigue en ser la mejor empresa del mundo en lo que hacemos: utilizar las últimas tecnologías en el campo digital y cognitivo para ayudar a nuestros clientes.

2 Nuestro liderazgo en tecnologías emergentes como IA, combinado con un desempeño sólido resulta en otro gran año. Las expectativas son muy buenas, nuestro foco es ayudar a nuestros clientes a conectarse emocionalmente con sus consumidores y empleados, apalancándose en el poder de la IA para potenciar su negocio. Queremos seguir creando productos innovadores en esa línea para llegar a ser los mejores del mundo. La Argentina tiene una gran oportunidad relacionada a la IA y estamos a tiempo de apalancarnos en esta gran disrupción para propulsar el desarrollo del país.

GOOGLE ARGENTINA



Pablo Beramendi
Director General

1 Uno de nuestros objetivos es generar conciencia en las marcas sobre la importancia de brindar una buena experiencia *mobile*, ayudándolas a acelerar la velocidad de carga de sus sitios. Seguiremos trabajando para maximizar el negocio de nuestros clientes y que puedan capitalizar esos momentos cargados de intención en

los que los usuarios llegan a nuestras herramientas, dándoles altos niveles de eficiencia y capacidades de medición. Trabajaremos fuerte con el ecosistema emprendedor para que PyMEs y *startups* puedan hacer crecer sus negocios apalancándose en lo digital. Con Adepa y Fopea continuaremos desarrollando una agenda común para ayudar a los medios en su transformación digital con un claro foco en contribuir a su negocio. Y aportaremos en diversidad e igualdad de género.

2 Uno de los proyectos más importantes es Crece con Google, que visitará distintas ciudades del país para continuar capacitando PyMEs en habilidades digitales, sumado a talleres de liderazgo para mujeres y capacitaciones de seguridad en Internet para docentes.

INCREASE



Gastón Ponti
CTO

1 La misión de Increase es ser aliados y volvernos indispensables tanto para comerciantes chicos como para las empresa grandes en toda América latina a partir de tecnología enfocada en finanzas. Por esto estamos iniciando un proceso de expansión hacia Latam, lanzando nuevos productos y creciendo muy fuerte en la Argentina.

2 Aparte de la expansión, queremos enriquecer las herramientas de las que hoy dispone un comercio, con soluciones que van desde el acceso a nuevas formas de financiamiento a tasas mucho más bajas de las que se ofrecen hoy en el mercado y la posibilidad de que puedan cobrarles a sus clientes con distintas formas de pagos. Es decir, vamos a lanzar nuevos productos, con el foco en seguir potenciando a los negocios de América latina.

INFOR



Rubén Belluomo
Gerente Comercial para el Cono Sur

1 Embotelladora que posee operaciones a nivel regional, incluyendo la Argentina, Paraguay, Brasil y Chile. Ofrecemos Infor SCE para la operación logística atendiendo todas las líneas productivas hasta el proceso final de distribución y la integración con sistemas contables.

2 Somos optimistas y esperamos mantener nuestro constante crecimiento y presencia local. Somos muy fuertes en logística y gestión de activos físicos, y seguiremos fortaleciéndonos en esos sectores. Infor a nivel global tiene una facturación de US\$ 2800 millones, con el foco puesto en la nube con más de 8000 clientes. Localmente seguimos esa tendencia y proyectamos aumentar la base en la nube.

INTIVE-FDV



Andrés Vior
CEO

1 Durante el primer semestre concretamos la mudanza de nuestras oficinas a un nuevo espacio más amplio, donde tendremos la oportunidad de seguir creciendo. En el segundo semestre nos concentraremos en cumplir con los objetivos: 50 por ciento de crecimiento para 2018 y, para cumplirlo, debemos seguir acompañando a nuestros clientes a innovar y crear soluciones y experiencias únicas para sus usuarios.

2 La situación general de nuestros dos mercados principales (Argentina y EE.UU.) puede ser muy cambiante y atravesar nuevas turbulencias. Sin embargo, el *software* y el diseño de experiencias son, cada vez más, unas de las claves para la competencia en prácticamente cualquier línea de negocio. Entendemos que la demanda de compañías que hayan comprobado su valor acompañando esos procesos seguirá siendo alta. Por ello, nuestra perspectiva sigue siendo de crecimiento para el año que viene.

1

¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?

2

¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

LIVEWARE



Alejandro Bianchi
Presidente

1 Resaltamos dos proyectos: el primero es la

implementación de un sistema de gestión para el sector salud desarrollado como servicio en Microsoft Azure, que permitirá la integración de una alta cantidad de centros especializados operando bajo una misma plataforma de desarrollo propio. El segundo está vinculado a nuestro *expertise* en el mercado financiero, poniendo foco en el desarrollo de herramientas en sectores específicos y con una promisorio demanda a futuro.

2 Bajo el nuevo contexto (dólar competitivo a nivel internacional, alta inflación local, tasas aún elevadas) las perspectivas son moderadas. Hay un equilibrio a mantener entre esos factores que condicionan la demanda y el desarrollo de las actividades. Mientras que se abren puertas a nuevos mercados en el exterior, se continúan reduciendo los ya magros márgenes locales. Es tiempo de "ocuparse" más que de preocuparse, de estar atentos a los movimientos del mercado y reaccionar rápidamente.

LOGICALIS ARGENTINA



Leandro Moure
Country Manager

1 Nuestros principales proyectos para el

segundo semestre son continuar afianzando nuestra presencia en los segmentos de banca y servicios financieros, *Oil & Gas* y gobierno con tecnologías como *cloud* e IoT, ya que son soluciones en donde existen oportunidades para las empresas para reducir sus costos y realizar la transformación de negocios.

2 Nuestras estimaciones y perspectivas continúan siendo optimistas ya que vemos que cuanto más necesario sean los proyectos de tecnología más fácil será su justificación para implementarlos. Confiamos en que en los mercados donde nos desempeñamos—empresas de telecomunicaciones, bancos, industria y petroleras—conti-

1

¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?

2

¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

nuarán sus inversiones porque son segmentos en donde la competencia es grande y la tecnología es clave para reducir costos y mantener la competitividad.

MACROSEGURIDAD



Diego Laborero
Regional Product Manager

1 Fortalecer nuestra relación con las autoridades certificadoras existentes (firma digital). A través de un acuerdo con Bit4id, empresa internacional especializada en soluciones orientadas a la firma digital en la nube, soluciones de Estampa de Tiempo, las cuales, creemos, son un factor diferencial para las actuales y próximas autoridades.

2 Acompañar la transformación digital. Con la nueva resolución del Ministerio de Modernización que exige la utilización de Tokens USB MS-IPProtect (FIPS 140-2 Level 3), debemos profundizar nuestra presencia y lograr que esta nueva exigencia sea un proceso menos traumático para los usuarios. Cada vez más bancos y empresas dejan de utilizar certificados SSL de Geotrust/Thawte/Symantec debido a las vulnerabilidades expuestas por Google. Macroseguridad es la alternativa a este problema y seguiremos haciendo foco en la oferta de nuestros certificados SSL.

MC LUHAN CONSULTING



Andrea Mandelbaum
Presidenta

1 Luego de la etapa de investigación en el primer semestre y de diferentes consultorias en distintas compañías, sigue la etapa de las implementacio-

nes de Amelia, nuestra solución de Inteligencia Artificial de IPsoft, en donde potenciamos su desarrollo cognitivo para que logre ser más precisa en la resolución de casos y creando nuevos que se adapten a sus necesidades, mostrando cómo se puede transformar una empresa de una forma eficiente, controlada y mejorando la experiencia de su cliente interno y externo.

2 Vamos a implementar un plan de expansión regional para intensificar la presencia en Latinoamérica. En la Argentina, estamos desarrollando un modelo de *best practices* por vertical para que las implementaciones sean más cortas y de un costo más bajo. Aquellos que hasta ahora entendieron de que se trata la innovación y la adquisición de inteligencia artificial van a estar incorporándolo, porque comprendieron la necesidad y que no hay chances de sobrevivir sin sumarse a esto.

MICROSOFT



Cecilia Cuff
Directora de Marketing y Operaciones en Microsoft

1 Vamos a continuar acompañando a las empresas en su transformación digital en la 4ª Revolución Industrial impulsada por la nube. Desarrollar proyectos con nuestros socios de negocios a través de Azure con IA, IoT y Big Data, que son el motor de una nueva economía. Estamos innovando para el futuro enfocados en nuestra misión de empoderar a cada persona y organización del planeta a lograr más.

2 En la Argentina vemos una oportunidad de negocio de nube de \$19.000 millones. Esperamos entre duplicar y triplicar el negocio en los próximos dos y tres años, ya que la adopción de soluciones de nube es exponencial. El 2017 nos demostró que el ritmo de adopción tiende a acelerarse significativamente. Creemos que las inversiones estarán en las soluciones que permitan a las empresas avanzar en su proceso de transformación digital, trabajamos para que incorporen soluciones que utilicen nube e IA en todos sus productos para ayudar a nuestros clientes a ofrecer mejores servicios y crear el futuro de los negocios.

ORACLE ARGENTINA



Marcelo Fiasche
Managing Director para
Argentina, Paraguay,
Bolivia y Uruguay

1 Los mayores desafíos que enfrentan las empresas en el mundo conectado de hoy tienen que ver con cómo lidiar con la explosión de datos en pos de alcanzar la necesaria transformación de sus negocios, para lo cual Oracle apuesta a un futuro autónomo. El año pasado presentamos la primera y única base de datos autónoma del mundo y continuaremos incorporando funcionalidades autónomas a todas nuestras soluciones.

2 Nuestras expectativas son muy positivas ya que vemos un gran potencial respecto a la curva de adopción de tecnología y migración a la nube, por lo que esperamos un crecimiento exponencial en dicha transición. Las organizaciones siguen buscando innovar y el mercado está sumamente dinámico, especialmente en el sector de pequeñas y medianas empresas, quienes se benefician sobre todo de la elasticidad y reducción de costos que ofrece la nube.

forma, podremos exportar nuestros servicios, apostando al desarrollo local de las soluciones. Invertiremos para ampliar el equipo de desarrollo en Argentina, con el objetivo de ganar oportunidades en el exterior.

QUIENA INVERSIONES



Nicolás Galarza Ricci
CEO

1 En Quiena estamos trabajando en integrarnos a bancos y casas de bolsa locales para ofrecer un servicio más barato e integrado a los productos financieros que ya utilizan los ahorristas e inversores argentinos de la mano de la obtención de licencia de Asesor Global de Inversiones con la CNV, lo que dará una nueva capa de seguridad a nuestros clientes, por encima de la regulación de la Comisión de Valores de EE.UU. que ya nos regula hoy.

2 Quiena está creciendo rápidamente y estimamos superar los 10.000 clientes dentro de los próximos 12 meses. Para llegar a este volumen proyectamos asociarnos a casas de bolsa y bancos locales que potencien sus servicios apoyados en la tecnología que hemos desarrollado. Finalmente, proyectamos ampliar la estructura y generar al menos 20 nuevos puestos de trabajo.

2 Creemos que a nivel local la agenda de transformación digital seguirá avanzando y se acentuará con la incorporación de tecnologías disruptivas como IOT, Inteligencia Artificial y redes 5G, entre otras. Además, estimamos que el mercado seguirá demandando nuevos productos y servicios, por lo que seguiremos enfocándonos en ofrecer soluciones innovadoras de manera ágil, al mismo tiempo que surgen las necesidades de nuestros clientes.

SAP ARGENTINA



Claudia Boeri
Gerente General

1 Nuestras perspectivas para los próximos meses son muy positivas, por lo que confiamos en mantener el ritmo de crecimiento que SAP viene registrando de manera sostenida en el país y la región. Uno de los factores que está apalancando esta evolución es la demanda de soluciones en la nube, *big data* y *analytics*, así como otras que aprovechan Internet de las Cosas, inteligencia artificial y *machine learning*. Algunas de las industrias donde estamos viendo mayor demanda son energía, telecomunicaciones, construcción y manufactura.

2 En el segundo semestre continuaremos con uno de nuestros principales proyectos del año: la conformación de cuatro nuevas unidades de negocio para brindar servicios al exterior como cobranzas de SAP Ariba en los Estados Unidos y Canadá, de facturación de SAP Concur, generación de demanda para países de habla hispana de América latina y verificaciones legales para contratos. Mediante este proyecto generaremos 100 nuevos puestos de trabajo en el transcurso del año.

QUADMINDS



Guillermo Castelli
CEO & Co-Founder

1 Durante este año y para el próximo semestre apostamos a seguir expandiendo el negocio en la región (Chile, Brasil, Uruguay) y en el mercado europeo, a través de la reciente apertura de nuestra operación en España. A su vez, seguiremos incorporando mayor tecnología a la plataforma QuadMinds y aumentaremos la oferta de nuestras soluciones para empresas del sector logístico, especialmente a operadores logísticos, dadores de carga y empresas de transporte, donde desarrollamos soluciones para una mejor utilización de la flota disponible.

2 En los próximos meses deberemos aprovechar la mejora de competitividad argentina para ofrecer soluciones en el exterior a precios competitivos. De esta

RED HAT



Sebastián Biagini
Country Manager para
la Argentina, Uruguay,
Paraguay y Bolivia

1 Continuaremos enfocados en mantenernos listos para los cambios disruptivos de la llamada transformación digital en todas las industrias y adaptándonos a sus particularidades. En línea con esto, a principios de nuestro año fiscal (marzo 2018) desarrollamos una nueva estrategia especializada en *Mid Market* y *SMB*, por lo que en el segundo semestre continuaremos trabajando en su consolidación para ampliar la cobertura y el foco que brindamos a los distintos segmentos de mercado.

SAS



Ana Hidalgo
Manager Cono Sur

1 En el segundo semestre tenemos varios proyectos. Los más importantes

están relacionados con demostrar el valor de SAS en diferentes organismos gubernamentales y el posicionamiento de nuestra nueva plataforma analítica, SAS Viya, principalmente en la industria de las telcos. En gobierno hay proyectos orientados a la prevención de fraude, mejora de calidad y consistencia de datos y el desarrollo de capacidades analíticas predictivas para optimizar la distribución de recursos.

② Estamos previendo un crecimiento en la demanda de soluciones de riesgo, de la mano de algunas regulaciones del BCRA que entran en vigencia en 2020. En el área de *Customer Intelligence* estamos observando en el mercado regional una mayor madurez en los procesos. También existe mucha demanda de soluciones de prevención de fraude y en procesos de calidad y gobierno de datos. Teniendo en cuenta esto, estimamos otro año de mucho crecimiento.

SOFTTEK



Mauro Mattioda
CEO Sudamérica
Hispana

① Continuaremos desarrollando soluciones tecnológicas que ayuden a innovar a nuestros clientes. En este contexto, presentamos a la región una nueva propuesta de Open Lab, junto a los aceleradores FRIDA —una plataforma de automatización y cómputo cognitivo que permite automatizar los procesos para revalorizar el tiempo de los colaboradores— y DIEGO, un habilitador digital para el desarrollo de las organizaciones que agrupa soluciones que permiten acelerar el *time-to-market* del negocio.

② Nuestra estrategia se centra en continuar creciendo a nivel facturación, focalizados en aquellos servicios que brinden a los clientes regionales innovación para su negocio. Esperamos potenciar las oportunidades principalmente en la Argentina, Chile, Perú y Colombia. Así como estos últimos años de retraso cambiario han generado pérdida de competitividad de la Argentina como *hub* exportador de servicios IT a la región, el cambio de contexto nos da perspectivas de un mayor crecimiento en exportación de servicios.

SOPHOS



Claudia Vizcarra
Country Director MCA

① Durante el segundo semestre del año nos centraremos en afianzar Intercept X y en su versión para servidores lanzada recientemente, una solución para proteger amenazas y ataques de *exploit* avanzados en plataformas Windows *workstation*, Servers y Mac. También tenemos como objetivo afianzar en el mercado Sophos Central Email Advanced, una solución de ciberseguridad basada en *Deep Learning* (IA) para proteger *malware* conocido y no conocido, Time of Click para detectar URLs de *phishing* y verificaciones de DARC, DKIM y SPF para validar dominios verdaderos.

② Creemos que en los próximos 12 meses veremos mayor cantidad de ataques dirigidos, nuevas variantes de *ransomware* y robos de identidades. Desde Sophos estamos preparados para estas amenazas y acompañamos con nuestras tecnologías a nuestros clientes y canales.

SYMANTEC



Ignacio Conti
Gerente Regional de
Canales en
Latinoamérica

① Protegemos a las empresas de amenazas como *ransomware*, robo de información y ataques que interrumpen el flujo del negocio, y debemos responder con medidas innovadoras de seguridad a la evolución de los atacantes. Ofrecemos una Plataforma Integrada de Ciberdefensa que cubre los cuatro puntos críticos: dispositivos, navegación *web*, *e-mail* y aplicaciones en la nube. En el segundo semestre habilitaremos la interconexión de terceros a nuestra red global de inteligencia y a nuestra plataforma, lo que aportará un mejor análisis, resultados más personalizados y una inteligencia automatizada de amenazas. Ofrecemos una protección, detección y remediación más poderosa.

② Nuestro objetivo es la integración tecnológica con nuestros socios. 2017 fue

muy positivo para la compañía en la Argentina: duplicamos la facturación anual. Para el próximo año, esperamos un aumento del 50 por ciento respecto al periodo anterior y para ello nos focalizaremos en ayudar a nuestros *partners* a lograrlo tanto desde lo comercial como en sus capacidades técnicas.

SYNTHESIS RETAIL SOLUTIONS



Carlos Anino
CEO

① Comienza una nueva etapa. Inauguramos una oficina totalmente diseñada para favorecer la colaboración y la innovación, se culmina la integración con Linx y la sede de Buenos Aires se transforma en el *hub* de desarrollo internacional para América latina. Por eso creamos una nueva marca para la operación internacional, Synthesis+Linx, que incorpora la trayectoria, el conocimiento y los valores de las dos compañías bajo un nombre que nos permita expandir nuestras soluciones informáticas para el *retail* más allá de la oferta tradicional. El monto de la inversión en esta transformación es de US\$ 1,5 millones.

② Nuestro objetivo es consolidar el nuevo nombre en el mercado a través de nuevos clientes en toda la región con nuestra oferta de tecnología modular, extensible e integrable de soluciones omnicanal para punto de venta, promociones y transacciones electrónicas. Esperamos una expansión en la llegada con nuestras soluciones digitales en los principales *ecommerce* de la región y avanzar en el trabajo conjunto hacia el *omncommerce* con los *retailers* más maduros de la región.

TECSO



Juan Pablo Delpino
Integrante del Consejo
de Administración

① El foco principal está puesto en dos líneas de acción bien claras. La primera

es avanzar fuerte en el desarrollo de nuevos mercados en el exterior, para lo cual concretaremos la apertura de Tecso Colombia. La segunda línea de acción está ligada a la innovación y el desarrollo de empresas de base tecnológica. En este sentido estamos creando, en sociedad con cooperativas agrarias, una *AgTech* que permita tanto a pequeños como grandes productores acceder a tecnología que potencie su producción.

2 Los próximos 12 meses se presentan promisorios para Tecso. Trabajaremos fuerte tanto en Colombia como en Chile e internamente acompañando y desarrollando empresas que focalicen en la tecnología su fuente de valor. Fieles a Tecso, seguiremos profundizando lazos de confianza con nuestros clientes y acompañándolos en sus proyectos.

UNITECH



Aníbal Carmona
CEO

1 Estamos trabajando en varios proyectos de Gobierno Nacional y Provincial, y también en el mercado corporativo. Estamos llevando adelante varios proyectos en los poderes judiciales y en agencias de seguridad. También estamos trabajando en varios proyectos en América latina (Costa Rica, Perú y Chile).

2 El segundo semestre estará pleno en proyectos vigentes y seguramente notaremos una ralentización de la venta en el mercado interno a causa de la devaluación, que a su vez abre nuevas oportunidades en exportaciones en el mercado latinoamericano donde estamos operando.

VEEAM



Martín Colombo
Director de SOLA/NOLA

1 Durante el segundo semestre vamos a profundizar el despliegue de nuestro posicionamiento como líderes en el espacio de la hiperdisponibilidad. Eso se está dando a través de nuestra aproximación a verticales como Gobierno, finanzas y

telcos, y al desarrollo de negocios en estos segmentos. También buscamos consolidar nuestro crecimiento en el segmento *Enterprise*, a través de nuestros equipos comerciales y nuestro robusto ecosistema de *partners* y alianzas.

2 Continuaremos invirtiendo en la región, tal como lo venimos haciendo en los últimos años. Veeam juega un rol fundamental garantizando la hiperdisponibilidad de la información, algo que es crítico para la evolución de las compañías en el proceso de transformación digital.

VERITRAN



Marcelo González
CEO

1 Continuaremos acompañando a los bancos en su transformación digital, permitiéndoles acercar a sus clientes experiencias seguras e innovadoras con el mejor *time to market*. Estamos trabajando para lograr una relación cercana y eficaz entre la banca tradicional y las *fintech* a través de nuestro *marketplace* que concentra la oferta y demanda de desarrollo de aplicaciones y servicios. De esta manera, bancos y *fintech* pueden convertirse en clientes o proveedores, de acuerdo con sus necesidades.

2 Este año superaremos los 5000 millones de transacciones procesadas con nuestra plataforma. La transformación digital y los procesos de inclusión financiera se han acelerado drásticamente. En este sentido, el desarrollo de nuestro ecosistema abierto logrará incorporar más de 20 proveedores y *fintechs* antes de fin de año para desarrollar servicios que resuelven las demandas de eficiencia, flexibilidad y seguridad que la industria y los usuarios exigen actualmente.

1 ¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?

2 ¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

VU SECURITY



Sebastián Stranieri
CEO

1 Seguiremos trabajando con Secure

Onboarding Process, una solución para gestionar el ciclo de vida del ciudadano en el proceso de transformación digital y la utilización de servicios cognitivos e Inteligencia Artificial para, mediante el análisis de comportamiento, detectar tempranamente las situaciones de riesgo de fraude y tomar acción instantánea. Construir estrategias de seguridad basada en riesgo y de baja fricción en lo que refiere a la experiencia del usuario. El *onboarding* digital permite la autenticación de personas de forma remota desde cualquier dispositivo que posea una cámara. Estas soluciones incorporadas en los procesos de negocio brindan experiencias digitales seguras y de buena usabilidad, tanto para ciudadanos como para compañías.

2 En los próximos meses esperamos mantener el crecimiento sostenido en términos de ventas con un crecimiento de 200 por ciento anual, ampliar nuestro equipo y abrir oficinas en nuevas latitudes.

WOLOX



Luciana Rezni
CEO

1 Durante la segunda mitad de 2018, estamos

concentrados en la consolidación de nuestra nueva unidad de negocio de consultoría estratégica de producto para acompañar las necesidades de nuestros clientes. Consolidamos esta unidad de *product thinkers* dedicados, que acompañan a nuestros clientes en la definición y diseño de sus productos digitales. Estos equipos multidisciplinarios —sociólogos, diseñadores, ingenieros y consultores— trabajan con dinámicas diseñadas a medida de los objetivos de cada cliente.

2 Tenemos puesto el foco en nuestra estrategia de expansión, tanto en Latinoamérica como en EE.UU. Durante 2018 abrimos oficinas en las principales ciudades de la región para dar soporte a nuevos

clientes de trayectoria internacional, lo que implicó un fuerte plan de crecimiento de nuestros equipos técnicos en la Argentina.

HARDWARE

ADATA TECHNOLOGY



Marcela Gorini

Country Manager en la Región Cono Sur

1 Posicionarnos en el mercado con productos de alta calidad y competitivos. Seguiremos desarrollando el canal y creciendo en *market share*.

Esperamos un crecimiento paulatino y sustancial en toda la categoría de productos y creemos que será más acentuado en el segmento *gamer* y usuarios de unidades de estado sólido (SSDs)

2 Consolidar nuestra línea *gamer*, entrar al *retail*, tener mayor llegada a usuario final por medio de acciones de marketing, especialmente en las redes sociales. Tendremos mayor inserción de la marca en el mercado, con mayor presencia por nuestra parte en eventos tanto para el *reseller* como para el usuario final. Especial foco en la línea *gamers* con nuestra marca XPG memorias y unidades SSD.

AMD



Nicolás Cánovas

Gerente General Spanish South America

1 En esta segunda mitad del año esperamos continuar la consolidación de nuestra nueva línea de procesadores Ryzen, con la segunda generación lanzada. Seguiremos impulsando el crecimiento de los Ryzen con gráficos Vega integrados, que se han posicionado como productos que ofrecen la mejor relación precio-rendimiento del mercado. Reforzaremos nuestra apuesta por los *e-Sports* y *gaming*, un mercado que vemos en crecimiento a nivel local y regional. Según un estudio de la agencia NewZoo, el mercado de *gaming* en América latina creció 13,5 por ciento en 2018.

1

¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?

2

¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

2 Estimamos un año muy positivo, dedicado a afianzar nuestro liderazgo en el mercado y brindarles a los usuarios tecnología de cómputo y gráficos que les permitan vivir experiencias inmersivas a precios accesibles.

ASROCK



Hernán Chapitel

Director de Ventas para Latinoamérica

1 Consolidar el lanzamiento de la serie de VGA para AMD Radeon™ RX500 de ASRock, que incluye los modelos Phantom Gaming X Radeon RX580 8G, Radeon RX570 8G, Phantom Gaming Radeon RX560 4G/2G y Radeon RX550 4G/2G. Phantom Gaming es un sólido grupo de placas de video basadas en la línea de producto AMD Radeon RX500.

2 Trabajar muy fuerte con Intel y con AMD. En la Argentina con lograr los números de 2017 ya nos sentiríamos conformes, dado que estos últimos meses de vaivenes del dólar la venta cayó mucho.

ASUS



Martín Mai

Gerente de Ventas para Argentina y Uruguay

1 El principal es acercar al usuario final argentino las últimas tecnologías a nivel mundial. Tenemos pensado varios lanzamientos para el próximo semestre, entre ellos algunos de los equipos presentados a nivel global en COMPUTEX, por ejemplo, la ZenBook UX580, *notebook* con tecnología *screen pad*. Con Republic of Gamers (ROG) acabamos de lanzar ROG Zephyrus, la *note-*

placa de video GTX1080, y seguiremos trabajando para estar cada vez más en sincronía con los lanzamientos a nivel global.

2 Para el próximo semestre el mercado caerá entre 20 y 30 por ciento. Estimar 2019 es complicado debido a la inestabilidad del mercado actual. Cada vez más usuarios eligen productos ASUS debido a la tecnología, la calidad de los componentes y el diseño. Nuestra proyección de *market share* para los próximos meses ronda el 20 por ciento en *notebooks* ASUS. En cuanto a ROG, somos número uno a nivel global y esperamos el mismo posicionamiento en la Argentina.

DELL EMC



Guido Ipszman

Gerente General para la Argentina, Uruguay y Paraguay

1 Nuestro desafío es continuar acompañando a nuestros clientes en la transformación digital, en el área de IT, de la fuerza de trabajo y de la seguridad de la información, ofreciendo soluciones que abarcan todo el ecosistema de IT, desde la infraestructura hasta la nube y el usuario final.

2 Trabajar en estrategias alineadas a los desafíos que las empresas enfrentarán en esta nueva era que incluyen administración de datos, nube, seguridad y habilidades para identificar el mejor equipo con talento en IT. Continuará la tendencia que impulsa al uso de inmensas cantidades de datos, crecimiento de la movilidad, crecimiento de la Internet de las Cosas y la evolución de las redes sociales. Traeremos al mercado productos nuevos, soluciones de almacenamiento, servidores, *desktops*, *notebooks* y monitores para armar soluciones e infraestructuras ágiles acordes a los tiempos del negocio.

ELIT



Claudio Rattero

Presidente

1 Estamos implementando nuestro plan de cobertura País (tener clientes activos en

habitantes). Basamos nuestro crecimiento orientando las acciones comerciales hacia pequeños clientes del interior del país, logrando una Red Capilar de Clientes única. Llegamos al 80 por ciento de las ciudades del interior del país gracias a nuestra estrategia de zonificación geográfica que nos permite conocer la idiosincrasia de cada lugar y accionar de manera diferenciada en cada región.

2 Vamos a estar por debajo de nuestro presupuesto anual y por arriba de las ventas en dólares del año pasado. Somos optimistas, estamos incorporando marcas y fortaleciendo la política de canales, realizando eventos, capacitaciones y viajes para fortalecer la relación con el canal *reseller*.

EXO



Alejandro Straschnoy
CEO

1 Tenemos varios proyectos. EXO Synchromax (monitoreo no invasivo de la asincronía cardíaca), que permite comprobar de manera no invasiva y en pocos minutos el grado de sincronía interventricular, antes, durante y después del implante del marcapasos. Un nuevo modelo de CDM (centro de diagnóstico móvil), el cual se podrá utilizar para todo tipo de paciente, a partir del año de edad. Nuevos desarrollos de IoT. Energías renovables para la alimentación de lugares en mayor escala.

2 Si bien las estimaciones y perspectivas son buenas por la diversidad de proyectos que estaremos incorporando, va a depender del nivel de actividad que tengamos en el horizonte consultado.

FORZA POWER TECHNOLOGIES



Ricardo Lubschik
Regional Territory Manager Cono Sur

1 Trabajar muy fuerte con el lanzamiento de la nueva serie Atlas de UPS *online* de 1 a 10 KVA. Se destaca el modelo FDC 210K y es ideal para servidores de tamaño pequeño a mediano, siste-

mas de videovigilancia, equipos de cableado estructurado y equipos médicos. Tendremos especial foco en modelos SL-802UL-A y SL-1012UL-Am, las UPS inteligentes, interactivas con batería. Tenemos planificado un *tour* con marcas asociadas como Lenovo, Epson y Kingston presentando la oferta y soluciones de Forza.

2 Llevar el mismo éxito que hoy tiene en el *retail* y *resellers* al mundo corporativo y *resellers Vars*. Estaremos trabajando junto a nuestro distribuidor Elit ofreciendo todas las capacitaciones para el canal; de esta manera consolidaremos nuestras políticas de ventas y posicionamiento establecidas en nuestro plan de negocios.

GRUPO NÚCLEO



Maximiliano González Kunz
CEO

1 Presentamos la nueva *notebook* Cloud de PCBOX, lanzamos nuevos modelos de audio portátil y torres de PCBOX. Estamos concretando varios negocios en los nuevos segmentos como iluminación Led, educación, control de acceso y productos de viajes; lanzamos Victrola en Argentina, seguimos creciendo en el *portfolio* de Lenovo. Seguimos sumando variedad y disponibilidad a toda nuestra estructura de ventas y a nuestra plataforma *online* de Grupo Sellers para que nuestros clientes lleguen con nuestro *stock* a cada rincón del país.

2 Hay buenas oportunidades en tecnología, fechas claves históricas como el día del niño o las fiestas de fin de año. Trabajamos para poner a disponibilidad las mejores herramientas a nuestros clientes para empujar y mejorar sus ventas, desde variedad de marcas y productos a *stocks* disponibles, plataforma *online* de venta, apoyo a los canales con financiación y acciones de marketing.

HITACHI VANTARA



Daniel Scarafia
General District Manager Spanish South America

1 Nuestra propuesta de valor se amplió, con más oportunidades para nuestros clientes y socios de canales existentes y nuevos. La fusión de la compañía nos permitió sumar al negocio del almacenamiento de datos otras funciones, como análisis de datos, desarrollo de *software* y transición hacia la IoT. Continuaremos ofreciendo almacenamiento pero de manera híbrida, muy requerido ante la preocupación por la seguridad y privacidad de los datos. Sumamos inteligencia de datos, vital para la transformación digital de los negocios.

2 La integración de las nuevas áreas de negocio nos permitió fortalecer el crecimiento en la región. Esto conllevó un incremento del *staff* para continuar desarrollando los nuevos negocios y proyectar un crecimiento de dos dígitos del negocio de soluciones basadas en datos. Vamos a seguir acompañando a nuestros clientes en el camino hacia la eficiencia de procesos, costos y mejora en la experiencia de sus clientes. Queremos seguir siendo uno de los proveedores líderes del sector.

HP INC.



Juan Manuel Campos
Gerente General

1 Continuaremos posicionando el *portafolio* junto a nuestros *partners*, tanto en la línea de consumo como comercial. Seguiremos brindando soluciones que acerquen una experiencia de uso sin igual con productos versátiles y de alto rendimiento, diseñados para los diferentes tipos de usuarios. Nos mantendremos empujando todo el ecosistema de servicios (impresión y cómputo) y, en el área comercial, demostraremos nuestro liderazgo con los productos más seguros del mercado.

2 Seguiremos impulsando nuestra oferta completa, con la seguridad, rendimiento, movilidad y versatilidad como nuestros pilares. Los equipos *premium* de HP ofrecen estas características, como las *notebooks* de la línea EliteBook para oficina y las Envy para hogar, al igual que las impresoras multifunción HP DeskJet 3700 y el nuevo modelo HP Ink Tank

para PyMEs, la nueva impresora sin cartuchos. Seguiremos acercando las soluciones más indicadas para cada usuario.

KLIP XTREME



Leonardo Iyescas
Director of Business Development

1 Vamos a lanzar nuevos productos de audio como *headphones* de alta gama con *noise reduction* y también los modelos DJ *Headphones*. Tendremos especial foco en una nueva categoría de productos "PC Business", orientada al trabajador de oficina que requiere accesorios como auriculares para empresa, monoaural y estéreo con interfaz al igual que parlantes de conferencia. Vamos a lanzar una nueva línea de mochilas convertibles para laptop con muchos colores, las *Litepack impermeables*.

2 Vamos a implementar una fuerte estrategia de marketing. El objetivo es asegurar el posicionamiento y reconocimiento de la marca en el país. Estamos garantizando contratos y la participación de los más grandes *retailers* del mercado. Muy optimistas con los resultados que vamos a tener con los accesorios aspiracionales que complementen la nueva tecnología y amplifiquen la forma en que el usuario final escucha su música.

LG ELECTRONICS ARGENTINA



Enrique Laffue
Director Ejecutivo

1 En celulares lanzaremos la evolución de nuestra serie G, Q y K, destacándose el G7 y el Q7+, con avances en AI, pantalla UltraBright, cámara y audio. El Q6 ha demostrado una excelente *performance* con un *sell out* creciente en los últimos meses. En cuanto a TV, esperamos lanzar los TVs con Google Assistant y, en lavado, profundizaremos la oferta de TWIN-Wash. De línea blanca ya lanzamos heladeras InstaView y profundizaremos la línea *premium* de Built In, cocinas a gas, microondas y aspiradoras.

2 Los próximos seis meses muestran un panorama difícil. Frente a una fuerte devaluación y reducción del poder adquisitivo, el consumidor se vuelve más cuidadoso. Por esto, brindaremos una propuesta de valor con productos de relación valor/prestación. En línea blanca, enfocaremos los beneficios de nuestros equipos con tecnología Inverter y en celulares, audio y video incorporaremos los primeros avances en AI, conectividad y las mejores *features* con pantallas OLED y 4K. Nuestras expectativas para 2019 son seguir incorporando productos *high-end*.

LOGITECH



Maximiliano Hernández
Regional Manager Cono Sur

1 Por las novedades que tendremos tenemos muy buenas expectativas. Contamos con una amplia oferta de periféricos de uso cotidiano, como mouse y teclados, y opciones para el sector corporativo de video colaboración y audio. Seguimos apostando al mundo de los videojuegos con la línea Logitech G y el lanzamiento de la marca Astro, que incluirá modelos de auriculares para PC y consola. Además, como actores en el sector de la música, con los parlantes Bluetooth Ultimate Ears y la familia de auriculares *wearables* deportivos Jaybird.

2 Logitech continuará creciendo y consolidando su posición en el segmento de tecnología. Seguirá apostando al desarrollo del país y la región, incrementando su oferta de productos para PC y el uso cotidiano. El objetivo está en escuchar las necesidades de los consumidores y ofrecer equipos que combinen innovación, diseño y alto rendimiento.

MICRON TECHNOLOGY



Ricardo Vidal
Director Latin America & Caribbean Sales

1 Continuaremos consolidando nuestra presencia en el mercado argentino con propuestas inno-

vadoras en el segmento de memorias de alto rendimiento y las específicas para *gaming*. Respalados por casi 40 años de liderazgo tecnológico, nuestras soluciones generan tendencias disruptivas que incluyen IA, aprendizaje automático y vehículos autónomos en segmentos clave del mercado como la nube, centro de datos, redes y dispositivos móviles.

2 Seguiremos posicionando nuestros productos de vanguardia con nuestras propuestas de memorias personalizables: Ballistix Tactical Tracer y Crucial MX500. A través de nuestras marcas globales, Micron, Crucial y Ballistix, con nuestra cartera que incluye memorias DRAM y SSD, estamos transformando la manera en que el mundo utiliza la información.

MOTOROLA ARGENTINA



Germán Greco
Gerente General

1 Continuaremos con una estrategia focalizada en el usuario con el objetivo de seguir innovando, pensando en el consumidor, y ofreciéndole una mejor experiencia móvil. En el transcurso del año se seguirá una estrategia focalizada en la marca Motorola: por un lado, fortaleciendo el *portfolio* de la familia buscando democratizar el uso de la tecnología y ofreciendo funciones *premium* al alcance de todo el mundo con las familias Moto C, Moto G6 y Moto E5; por el otro, liderando en innovación con la tecnología modular de Moto Z y Moto Mods, con nuevos lanzamientos y el programa de innovación abierta que lanzamos en conjunto con el Ministerio de Producción de la Nación.

2 Ante los excelentes resultados obtenidos durante los últimos dos años, con ventas que incrementaron de manera constante, las expectativas para el próximo año son muy buenas, considerando el escenario de nuestro país. Confiamos en el recorrido que han realizado nuestros dispositivos y nos proponemos repetir el éxito, con un *portfolio* mucho más robusto y más lanzamientos. Nuestro objetivo es y continuará siendo brindarles a los usuarios *smartphones* de uso intuitivo, gran *performance* y una experiencia más satisfactoria.

NCR ARGENTINA



Eduardo Ochoa
Presidente de Argentina
y Vicepresidente de
Servicios para Caribe,
Latinoamérica & Brasil

1 Continuar con el desarrollo e implementación de los conceptos de transformación de sucursales y locales en bancos y grandes cadenas de supermercados. Es obsesión ayudar a nuestros clientes empresas (bancos y *retailers*) a mejorar la experiencia de sus clientes. Se desarrolló un innovador servicio de medición y mejora de la experiencia del cliente en sucursales bancarias. Y ofrece soluciones para transformar los frentes de cajas de las grandes cadenas, con opciones de autoservicio de acuerdo al tamaño de su canasta.

2 La Solución de Depósito Inteligente (de efectivo y cheque) se ha consolidado con más 4000 terminales. Además, se están instalando nuevas terminales recicladoras de dinero para reducir costos operativos de traslado. Con las últimas normativas del BCRA, los *retailers* aprovecharán nuestra experiencia en bancos para ofrecer dispensado de dinero con cajeros automáticos y complementar el dispensado de dinero en cajas.

NEXXT SOLUTIONS



Erika Merlo
Gerente de Territorio
para el Cono Sur

1 Ampliar nuestra gama de productos y capacitar a nuestros clientes en todo el país. Seguimos con el Router Nebula 1200 AC y el extensor de red Kronos. Tendremos especial foco con los nuevos *routers*, adaptadores, placas de red, *switch* y extensores de rango, ofreciendo siempre la última tecnología y compatible con todos los sistemas.

2 Seguir posicionándonos como la mejor opción en conectividad dando el mejor precio, apoyo a nuestros clientes y servicio post venta. Seguiremos con las capacitaciones por el Interior. También continuaremos trabajando muy fuerte con nuestros socios.

QUALCOMM



Santiago Fontán Balestra
Director de Ventas
Regional

1 Estamos trabajando en diversos proyectos, tanto para Latinoamérica como a nivel mundial, para impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías en conjunto con empresas *partners* e instituciones gubernamentales. Un ejemplo es el *joint venture* con Universal Scientific Industrial para instalar una fábrica dedicada a componentes para teléfonos inteligentes y dispositivos IoT. El acuerdo es el resultado de la colaboración continua entre la compañía y las entidades gubernamentales, que han estado trabajando de forma conjunta para fomentar el crecimiento de la industria.

2 Estaremos con diversos lanzamientos orientados a las nuevas tecnologías que impactarán en IoT y el 5G, como Mesh 2.0 (un sistema que garantiza la estabilidad de la red en el hogar). Tenemos la llegada de Qualcomm al mercado de procesadores Always On. Con este sistema, los usuarios permanecen conectados al Wi-Fi, permitiendo recibir notificaciones y datos virtuales fuera de sus hogares.

RICOH



Ricardo Janches
Gerente General

1 Pensamos continuar con la estrategia planteada para este año. Nuestra propuesta se basa en entregar la mejor experiencia al cliente, integrando tecnología, procesos y personas. Pondremos mucho foco en apuntalar al Canal Indirecto en la capacitación y en el soporte que redundará en

una mayor cobertura y una mejor atención a nuestros clientes. Seguiremos invirtiendo en el desarrollo de soluciones para mercados verticales, profundizando en el sector salud, educación y otros.

2 Será un año difícil con una economía con menor crecimiento al esperado. Pese a la situación del país y el comportamiento del mercado, mantenemos el plan de negocios definido para el presente año fiscal, para lo cual tuvimos que redefinir algunos planes y redoblar esfuerzos para lograr los objetivos. Es una situación puntual que dará lugar a una economía más estable y con oportunidades para crecer y seguir con los planes de inversión.

TERADATA



Juan Pablo Do Carmo
Gerente General

1 Los proyectos en los que estamos trabajando son para las industrias que más adoptan tecnología de analítica avanzada, como las empresas de servicios financieros. Este es nuestro mayor enfoque ya que nuestra oferta cada vez está más orientada a ofrecer opciones de implementación con las mismas prestaciones tanto en tecnologías *on premise* como *cloud*.

2 En 2018 las empresas avanzan a buen ritmo en el empleo de soluciones en la nube, estimamos terminar un gran año con la incorporación de nuevos proyectos. La tendencia es ir cada vez más a soluciones de analítica avanzada en la nube, como MercadoLibre, que migró el año pasado todos sus datos a Teradata IntelliCloud, lo que les permitió escalar en procesamiento y capacidad de almacenamiento.

VERTIV



Matías Di Dio
Sales Manager

1 El *Edge Computing* ha tomado fuerza en la Argentina y colaborará a marcar la agenda de los próximos 12 meses. Donde se requieran soluciones que acerquen una gran cantidad de datos a los usuarios Ver-

1 ¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?

2 ¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

tiv seguirá impulsando sus soluciones de máxima eficiencia energética, mientras que para las aplicaciones de menor envergadura y alta sensibilidad a la latencia continuaremos ofreciendo nuestras soluciones inteligentes.

2 En julio Vertiv inauguró nuevas oficinas y esto será el puntapié inicial para una serie de iniciativas durante los últimos seis meses del año, como la ampliación y renovación del portafolio de productos y la realización de capacitaciones en tecnología, mejores prácticas y servicios que garanticen la continuidad de las aplicaciones críticas.

WABEE



Claudio Figuerola
CEO y Cofundador

1 Estimamos terminar el año con buenos

resultados, teniendo en cuenta que observamos un panorama positivo para dispositivos inteligentes como el nuestro, que permite medir en tiempo real el consumo de energía eléctrica y tomar mejores decisiones para reducirlo. Más allá de la coyuntura hay una mayor conciencia acerca de la necesidad de realizar un consumo responsable de electricidad. En la actualidad, la mayor proporción de la demanda se concentra en el interior y esperamos ampliarla a todo el país.

2 Durante el segundo semestre continuaremos trabajando en nuevos desarrollos de dispositivos para medir el consumo de energía fotovoltaica (solar) y una versión trifásica enfocada en la industria. También estamos desarrollando una plataforma para resolver desafíos de mercados verticales como turismo y PyMEs, entre otros. Buscaremos ganar mercado tanto en la Argentina como en la región.

WESTERN DIGITAL



Pablo De Simone
Territory Manager para Argentina, Uruguay y Paraguay

1 Western Digital seguirá enfocándose en ampliar su oferta de SSDs con pro-

- 1 ¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?
- 2 ¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

ductos para *gamers*, como el WD Black SSD NVMe, y buscará expandir su participación en el segmento de videovigilancia con el *portfolio* WD Purple, que incluye soluciones para cada eslabón en los sistemas integrales de esa industria. Seguirá fortaleciendo su presencia en canales y con sus socios comerciales mediante soporte y entrenamientos.

2 En los siguientes 12 meses seguiremos posicionando la compañía como líder en tecnología de datos. Expandiremos nuestra presencia en la industria del almacenamiento móvil y en el segmento de la videovigilancia, y continuaremos consolidándonos en el mercado de los SSDs.

TELCOS

CENTURYLINK



Luis Piccolo
Sales Vice President - Southern Cluster

1 En este segundo semestre, afianzados como CenturyLink, continuaremos trabajando para atender las necesidades de nuestros clientes en sus conexiones de datos, en la seguridad de sus redes y conexión a las nubes. Esperamos acompañar a nuestros clientes en el proceso de transformación digital, con soluciones de colaboración, *contact centers*, *Software Defined Network* y servicios *cloud*.

2 El mercado de la tecnología y las comunicaciones es sumamente dinámico, por lo que continuaremos realizando inversiones rentables para atender a las necesidades del mercado corporativo y proveer nuevas soluciones. Seguiremos trabajando en el crecimiento de nuestra infraestructura de red y *data centers*, y potenciando nuestra oferta de servicios gerenciados. Planeamos nuevos productos y servicios, como *Software Defined Network*.

CLARO ARGENTINA



Fernando del Río
Director Comercial

1 Claro continuará con su plan de inversiones por US\$ 400 millones anuales (desde 2015 hasta 2020) con el objetivo de seguir desarrollando sus redes 3G, 4G y el tendido de fibra óptica. También trabajará en seguir brindando servicios de valor agregado diferenciales frente a la competencia: Claro música, Claro video, VoWifi, Plan América con *roaming* incluido en el continente más Europa, entre otros.

2 La empresa se enfocará en continuar consolidando su posición de liderazgo atenta a las demandas de sus más de 21 millones de clientes. Hoy, el contexto del mercado está definido por la calidad del servicio ante un consumidor que ha cambiado sus hábitos de consumo; demanda más capacidad de datos y mejor velocidad de navegación. Por eso, el compromiso es cada vez mayor y el desafío es lograr que la tecnología pueda ser de fácil acceso.

IFX NETWORKS



Martín Chapoval
Gerente General

1 Nos enfocamos especialmente en servicios en la nube y *Software as a Service* (SaaS) o todo sobre servicio (XaaS), ya que esta es la tendencia y creemos que es el futuro del mercado. Queremos llegar a las empresas que aún no cuentan con los beneficios de *cloud* y virtualización, ajustando nuestros servicios según la necesidad del cliente. Planeamos invertir; afianzar nuestra presencia, equipos técnicos, soporte y fuerza de ventas para llegar a todas las empresas de la Argentina.

2 En 2018 invertimos US\$ 10 millones en fortalecer nuestra infraestructura, incrementando el almacenamiento en nuestra nube IFXCloud. Lanzaremos dos nuevos productos: Cloud VDI para la implementación de escritorios virtuales y *Unified Contact Center* para el despliegue de centros de contacto multicanal. Continuando con nuestro proceso de

expansión, reforzaremos nuestra operación en Panamá, Costa Rica, Nicaragua y El Salvador, además de inaugurar nuevas oficinas en Guatemala.

IPLAN



Damián Maldini
Gerente General

❶ La situación económica se encuentra

mucho más compleja a partir de las fluctuaciones de la moneda y la sustancial baja de actividad. De todas formas, el atraso en la adopción de tecnologías de parte de las empresas, como el cambio en los hábitos de consumo en las personas, nos siguen mostrando un escenario de alta actividad para los próximos meses, en particular para las empresas de tecnología.

❷ Continuar con el despliegue de red de fibra óptica en la CABA en Recoleta, Palermo, Belgrano y Barrio Norte para poder brindar servicio de Internet de alta velocidad con fibra óptica directa al hogar del cliente a más de 250.000 hogares.

KONECTA ARGENTINA



Iván Morero
CEO

❶ En mayo inauguramos nuestro centro

operativo en Buenos Aires con una inversión de \$25 millones desde donde afianzaremos nuestro liderazgo. Esta consolidación en Buenos Aires es un paso estratégico en nuestro plan de expansión comercial, ya que nos permitirá brindar a nuestros clientes un acompañamiento más cercano con altos estándares de calidad. Además, contamos con otros nueve *sites* en Córdoba, Resistencia y Mendoza, desde los que continuaremos posicionando a la empresa como líder del país.

❷ Proyectamos un crecimiento del 20 por ciento para 2018. Nuestra industria protagoniza un momento de cambios de la mano de los canales digitales y las redes sociales, que han planteado un gran desafío en gestión de contacto y atención al cliente. Los canales digitales y las redes sociales representan 15 por

ciento de la facturación, pero estimamos que llegará al 20 por ciento este año.

ORANGE BUSINESS SERVICES



Wagner Bernardes
Director de Ventas para Argentina y Chile

❶ Lo digital está acelerando el ritmo del cambio. Por eso las compañías necesitan contar con soluciones que les permitan ganar velocidad, flexibilidad y prepararse para el futuro del trabajo. Estaremos enfocados en acompañar a las empresas en la segunda fase de su transformación digital, que tiene que ver con la gestión de los datos de punta a punta (recolección, traslado y almacenamiento) para agregar valor al negocio.

❷ Habrá múltiples desafíos para las compañías en materia de TI que irán desde cómo gestionar su información hasta optimizar sus redes y potenciar la colaboración. Tenemos una mirada optimista sobre los próximos 12 meses y continuaremos apoyando a nuestros clientes en nuestro rol de *partner* de confianza.

POINTER ARGENTINA



Pablo Porto
VP y Gerente General

❶ Tenemos varios proyectos: soluciones para la industria de la construcción y *renting* de vehículos, entre otros. El factor común será continuar entregando soluciones que generen valor a nuestros clientes y maximicen el retorno de su inversión al encarar proyectos para la mejor gestión de sus activos.

❷ Esperamos terminar el año con un crecimiento de nuestra base instalada superior al 20 por ciento, un gran desafío. Aunque notamos algunas asimetrías en el mercado, producto de la situación económica, percibimos crecimiento del negocio en la mayoría de los segmentos. La adopción de tecnología para la gestión de activos está creciendo en el mercado, ayudando a nuestros clientes a reducir sus costos operativos y mejorar su productividad y su perfil de competitividad opera-

tiva. La clave para los próximos meses será entender los KPIs de los clientes.

SILICA NETWORKS



Horacio Martinez
CEO

❶ Vamos a implementar un esquema de pro-

yectos llave en mano, con financiamiento incluido, para que nuestros *partners*, principalmente PyMEs y cooperativas del interior, puedan acelerar el *deployment* de redes de fibra óptica al hogar (FTTH). Así podremos capitalizar para ellos la economía de escala para la compra de equipamiento y acceder a esquemas de financiamiento competitivos que hacen viables los proyectos porque se pagan con el propio giro del negocio.

❷ Dado que el rubro de tecnología está atado al tipo de cambio, las perspectivas del contexto económico, donde pareciera ser que se impone un dólar alto, nos permiten prever un período en el que nuestro negocio mejorará sensiblemente sus márgenes y nos hará más competitivos. Habrá que ver que el equipo económico pueda adecuar el resto de las variables en juego para que la economía argentina encuentre su equilibrio y salga fortalecida.

TELECOM ARGENTINA



Carlos Moltini
CEO

❶ Estamos favoreciendo la integración, siner-

gia y complementariedad de las redes y sistemas de la nueva Telecom, con un plan estratégico de inversiones, que en 2018 llegará a los US\$ 1300 millones, destinados a materializar la plataforma de servicios convergentes para responder a la demanda de conectividad permanente y movilidad de los clientes.

❷ Acompañando la unión de Telecom y Cablevisión, nuestro objetivo es desarrollar las mejores ofertas en términos de velocidad, calidad, innovación, propuesta de valor y confiabilidad tecnológica para todos los servicios. Confiamos en aumentar el nivel de demanda de los pro-

ductos de nuestras marcas comerciales y liderar la elección de nuestros clientes. Continuaremos desarrollando servicios vinculados con IoT, la casa conectada y las ciudades inteligentes, combinando las redes de fibra y cable coaxial para conectar a los hogares, y haciendo crecer la red 4G (llega a 1225 localidades).

TELEFÓNICA MOVISTAR



Federico Rava
CEO

- 1 Continuaremos con el desarrollo de nuestra red móvil 4G y de la red fija de fibra óptica para llevarles a nuestros clientes más velocidad de conexión y mejores experiencias en el uso de nuestros servicios.
- 2 Redoblabemos nuestra apuesta por adelantarnos a las necesidades de nuestros clientes para brindarles servicios digitales acordes con una industria en constante evolución.

TESACOM



Viviana Fonseca
CEO

- 1 Trabajaremos con nuestro *partner* Iridium para lanzar Iridium Certus, la primera red de banda ancha satelital de órbita baja con cobertura global y del continente antártico, en tierra, mar y aire. Se implementará en una distribuidora de electricidad un sistema de monitoreo de baja tensión que permitirá a las distribuidoras mejorar la calidad de servicio.
- 2 Seguiremos apostando a la automatización y monitoreo de activos con soluciones de IoT, ayudando a empresas y entes públicos (infraestructura, eléctrico y distribución de agua potable) a mejorar la eficiencia de sus procesos para facilitar la toma de decisiones con información en línea. En el sector petrolero el foco es monitoreo de motores y grupos móviles a través del uso de una plataforma propia de visualización con transmisión híbrida (celular y satelital), donde el mercado podrá acelerar los tiempos de respuesta y la llegada de repuestos al sitio.

- 1 ¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?
- 2 ¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

CONSULTORIA

ACCENTURE



Guillermo Bogado
CIO de Sudamérica Hispana

- 1 Durante el 2° semestre estaremos enfocados en la implementación de la infraestructura tecnológica de nuestro nuevo edificio de Parque Patricios. Tendremos 16.000 m² de oficinas construidas para nuestras necesidades, donde montaremos servicios de última generación en comunicaciones, cómputo, colaboración, seguridad e imagen corporativa.
- 2 Las perspectivas son positivas. Durante los próximos días estamos cerrando nuestros presupuestos de proyectos, que acompañan el crecimiento local/global de Accenture.

ACCION POINT



Matías Labombarda
Director Comercial

- 1 La empresa está llevando adelante tres cambios de *core* bancario en bancos de Argentina. Dos saldrán en producción en el segundo semestre. En paralelo estimamos dar inicio a tres nuevos proyectos de cambio de *core* durante el segundo semestre. Nuestras áreas operativas están comprometidas con estos seis proyectos claves.
- 2 Transitamos un proceso de crecimiento y regionalización con foco en Colombia, EE.UU. y Perú. La principal inversión será en RR.HH. con un plan de capacitación y profesionalización interna, sumando jóvenes talentos. Esperamos terminar el año con 90 por ciento de crecimiento.

ALARIS



ARIEL ABRANCATO
Sales Business Manager para Argentina, Chile, Perú, Paraguay y Bolivia

- 1 Las expectativas están puestas en un refuerzo de los entrenamientos técnico-comerciales a nuestros socios de negocios y continuar manteniendo un riguroso contacto directo con nuestros clientes finales. En comunicación, estamos haciendo una fuerte campaña en medios especializados y redes sociales. Además, estaremos presentes en los eventos más relevantes de tecnología y ampliaremos nuestro *portfolio* de equipos y *software*.
- 2 Los próximos 12 meses encontrarán una Argentina con ganas de desarrollar proyectos pospuestos, muchos vinculados con el segmento gubernamental — en línea con el plan promovido por el Ministerio de Modernización — relacionado con procesos de despapelización en la administración pública, trámites a distancia y digitalización de documentos físicos. Nuestra compañía, que ostenta un 76 por ciento de *market share* en *scanners* durante los últimos seis años, está preparada para acompañar los procesos de gestión de nuestros clientes.

BAUFEST



Ángel Pérez Puletti
CEO

- 1 Durante el 2° semestre nos enfocaremos en la ampliación de nuestra oferta de servicios. Lanzaremos una línea de consultoría de negocios para la cual incorporaremos 10 consultores *senior*. Continuaremos acompañando a las empresas en la adquisición de inteligencia para análisis predictivos con técnicas de *machine learning*.
- 2 La expectativa para el próximo año es muy positiva para los países donde operamos. Estimamos un crecimiento del 12 por ciento y que en la Argentina se revitalize el clima de negocios y vuelva a un camino de progreso.

BGH TECH PARTER



Marcelo Girotti
Director Ejecutivo

1 Tenemos una amplia variedad de proyectos.

Seguiremos trabajando en dos plataformas, una centrada en el monitoreo, la automatización y la orquestación, y otra con foco en los canales de atención con usuarios. Tenemos proyectos vinculados con soluciones tecnológicas y de infraestructura para múltiples industrias. Por ejemplo, gobierno, con IoT y comunicaciones, o el sector financiero, con conectividad, seguridad y *datacenter*. Llevaremos adelante iniciativas de *cloud* con verticales como *retail*, salud y energía.

2 Somos optimistas para los próximos meses. Esperamos un crecimiento de dos dígitos, basado en la reactivación de sectores como gobierno, banca, recursos naturales y comercio, y proyectamos la generación de empleo de calidad a nivel local.

Continuaremos haciendo importantes inversiones en investigación e innovación.

DELOITTE



Alejandro Adem
Socio Líder del
Departamento de
Consultoría

1 En el contexto actual muchos de nuestros clientes estratégicos buscan reposicionarse en el nuevo tablero de negocios que el gobierno está proponiendo y terminando de pintar. Las compañías se enfrentan a desafíos de transformación digital, ciencia de datos, reingeniería de procesos, automatización robótica y cognitiva, cambios estructurales, gestión y adquisición de talentos, fusiones y adquisiciones de compañías, ciberseguridad y *cloud*. Estos desafíos requieren de un socio estratégico y global para poder acompañar el cambio rápidamente.

2 En los próximos 12 meses el marco de

negocios estará cada vez más claro y las empresas deberán estar listas y preparadas para salir a competir en forma local y en el exterior con procesos homologados, seguros, y flexibles con una oferta de valor competitiva.

DATA IQ ARGENTINA



Eduardo Heidenreich
Presidente

1 Seguiremos invirtiendo, buscando mejorar la oferta de *software* hacia nuestros clientes en manejo de datos. Nuestra misión es ayudar a nuestros clientes a tomar mejores decisiones, basándolas en hechos. En momentos de turbulencia como ahora hay ganadores y perdedores. Para estar en el primer equipo hay que tener la cabeza clara y buena información antes de decidir. Siempre recuerdo una frase que vi en el escritorio de uno de mis clientes: "Cuando todos

lloran, algunos venden pañuelos". Con buenas herramientas podemos predecir cuáles son los pañuelos que mejor se venderán en cada sucursal.

② En lo que va de 2018 estamos 45 por ciento arriba en facturación en comparación con el mismo período de 2017. Esperamos cerrar un buen año y tenemos buenas perspectivas para el que viene.

DRUIDICS



Javier Ferrero

Director

① Estamos impulsando el desarrollo de la región centro del país, con foco en Córdoba. El objetivo es replicar lo logrado en Rosario y Buenos Aires, tomando como base las experiencias en nuestras áreas de negocios y con nuestros socios IBM, Fortinet, VMware, Veeam, Dell, Lenovo y Amazon.

② El mercado está dando algún indicio de estancamiento, por lo que debemos estar atentos. Si bien nuestra fuerza de venta se muestra optimista el contexto país es complejo. Nuestro objetivo es mantener el crecimiento redefiniendo estrategias en el negocio. Como PyME argentina con 20 años en el mercado estamos acostumbrados a estos vaivenes.

EVERIS ARGENTINA

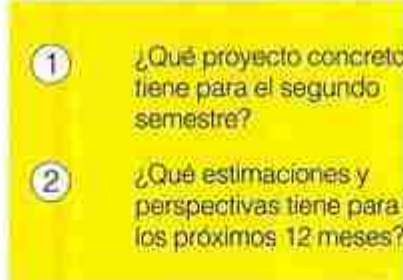


Pablo Pereira

CEO

① Tenemos un plan bastante agresivo de crecimiento que se está cumpliendo. Los grandes proyectos que teníamos en el portafolio a principios del año fiscal se están dando todos y se encuentran en desarrollo o por arrancar. Eso nos da una perspectiva muy buena de finalización de este año y un comienzo vigoroso para el siguiente.

② El proyecto para el 2° semestre es consolidar todas las acciones que estamos encarando para crecer en la Argentina. Tenemos planes de modernizar y mejorar la experiencia del empleado, el *delivery* de todos los proyectos y aprovechar el conocimiento tecnológico de la compañía en



talenciendo y desarrollando las oportunidades en las distintas zonas geográficas.

EXPAND IT



Walter Mazzoni

Vicepresidente

Sales Division

① Estaremos presentando una nueva unidad de negocios en *resell* y consultoría de ERP para SMB (*small and medium business*). Estaremos trabajando, a partir de una alianza con Oracle, en implementaciones *full de cloud* Oracle NetSuite.

② Prevemos un crecimiento del 10 por ciento en dólares, lo que implica un fuerte incremento de facturación en pesos. Hemos estado creciendo a ritmo acelerado (50 por ciento en dólares interanual promedio en los últimos 4 años) y nos enfocaremos ahora en acrecentar la solidez de los negocios en marcha.

GA



Adrián Jerbic

Managing Director

de Argentina y Región Sur y Andina

① Fortalecer el posicionamiento de nuestra nueva plataforma de transformación continua de procesos y toma de decisiones. En modalidad *as a Service* es el resultado de más de 25 años de experiencia y de la convergencia de herramientas automatizadas de *process mining*, *analytics* y algoritmos de *Data Science*. Entiende el comportamiento real de los procesos, detectando ineficiencias, y transforma datos en información, prediciendo escenarios de negocio. Su fin es ayudar a los tomadores de decisión a ele-

② Alimentar con cada vez más casos de uso nuestra plataforma de transformación, acompañar la creciente demanda del mercado en automatización y robotización, guiar a nuestros clientes para sacar el máximo provecho de las nubes públicas y privadas, y apalancar los procesos de transformación, con renovados programas de *change management*.

GRANT THORNTON ARGENTINA



Daniel Bertone

Socio de IT Advisory

① Continuaremos con la modernización y adecuación del parque informático para la implementación de la solución de soporte al área de auditoría —desarrollada por Grant Thornton International— que facilitará la aplicación de la metodología de trabajo, incrementará la accesibilidad y asegurará la aplicación de los lineamientos de seguridad de la información. En servicios de gestión de personas, continuaremos consolidando las implementaciones de Pulso, la herramienta de gestión de clima.

② Debido a las exigencias de seguridad de la información, las compañías demandarán soporte para la revisión y reingeniería de sus procesos. En banca, la ampliación de la oferta de soluciones de transacciones financieras en línea conlleva nuevas regulaciones del BCRA, que implicarán cambios en las áreas de riesgos y TI. Continuaremos posicionándonos como proveedores de soluciones tecnológicas innovadoras y consultoría en capital humano con proyectos y *apps*.

GRUPO DATCO



Verónica Martínez

Presidente

① Vamos a invertir en el desarrollo de soluciones basadas en IoT para grandes organizaciones de diversas industrias y mercados verticales. Ese es un segmento donde Grupo Datco tiene diferencial, a través de un *know how* único por contar con com-

extensa trayectoria como integradores de las plataformas y *vendors* de tecnología más importantes a nivel global, como SAP, IBM, Oracle y Microsoft. Eso nos permite trabajar en herramientas innovadoras para mejorar la productividad y bajar los costos, a través de soluciones de IoT que se integran de forma nativa con los sistemas que utilizan nuestros clientes.

② Esperamos que se disipe el clima de incertidumbre que sobrevuela la economía local y que las variables de la economía se acomoden alrededor de un contexto en el que el dólar alto ayude al país a ser más competitivo y las empresas puedan avanzar en inversiones y proyectos.

IBM ARGENTINA



Roberto Alexander
Presidente y Gerente General

① IBM cumple 95 años en Argentina y renueva su compromiso con el crecimiento del país y el despliegue de sus profesionales al más alto nivel, con un constante apoyo a la educación y la innovación en ciencia y tecnología. Con nuestros clientes aceleraremos la implementación de *cloud computing*, *blockchain*, IA y seguridad para acompañarlos en la creación de valor y mejores experiencias para sus propios clientes. IBM es un socio estratégico para ayudar a liderar la disrupción en cada industria. ② Será un año de interesantes desafíos y oportunidades con la transformación digital que está experimentando Argentina. Las empresas están invirtiendo en soluciones innovadoras para ofrecer mejores servicios y productos a sus clientes, así como una experiencia de compra no solo personalizada sino personal.

INDRA ARGENTINA



Ricardo Viaggio
Presidente

② Nos enfocamos en transformar el concepto de consultoría tradicional, siendo imposible una transformación del negocio sin incorporar la disrupción tecnoló-

gica. La oferta se articula en torno a cuatro líneas de servicio: consultoría de negocio, consultoría y tecnología digital, productos digitales propios y ciberseguridad. El enfoque integral incluye no solo la puesta en práctica de iniciativas de transformación, sino también un profundo planteamiento del modelo de gestión.

② Estamos dispuestos a acompañar a los aceleradores del cambio de la mano de la conectividad, *big data* y la inteligencia aplicada al dato. Nos enfocaremos en una experiencia del usuario diferencial y con mayores niveles de eficiencia y automatización, gracias a los modelos predictivos de gestión. No quedará un solo sector ajeno a la disrupción de la transformación digital e Indra es el socio estratégico de referencia para habilitar estos cambios.

MASTESIS



Daniel Chattás
Director

① Vuelven a darse buenas condiciones para incrementar nuestra expansión regional. El tipo de cambio más competitivo junto con nuestra experiencia en brindar servicios de asistencia y asesoría a países hispanohablantes favorece este objetivo. Realizaremos campañas de comunicación enfocadas en este mercado. ② Las organizaciones están atentas a las nuevas oportunidades que se ofrecen en la nube. Gradualmente se van migrando más soluciones a este medio, lo cual permite a empresas como la nuestra la oportunidad de orquestrar ese proceso. La región tiene mucho por delante en este aspecto, lo cual es una oportunidad.

MOLTENI CONSULTING GROUP



Raúl Molteni
CEO

① Estamos trabajando en la consolidación de un modelo de negocio único e innovador en consultoría para seguir acompañando a nuestros clientes en sus caminos de transformación. Las organizaciones

necesitan volverse más ágiles, incorporar nuevas tecnologías, innovar de manera constante y un cambio cultural que acompañe y permita la sustentabilidad.

② Buscamos consolidar un sistema único e integrado de metodologías para asesorar a las organizaciones, que permite una visión holística de sus necesidades y oportunidades, en base a objetivos. Este modelo va a ser un diferencial en el mercado porque abarca la integración de conceptos y disciplinas de una manera ágil permitiendo la implementación exitosa de los cambios técnicos con la transformación cultural que necesitan para sostenerlos.

NEORIS ARGENTINA



Sebastián Ramacciotti
Country Manager

① Cada vez estamos más enfocados en llevar valor a nuestros clientes que están iniciando o viviendo su proceso de transformación digital mediante soluciones innovadoras que son fruto de nuestro conocimiento de las industrias donde trabajamos (Salud, Servicios Financieros, Agro, Manufactura, Telcos y *Retail*) y del dominio de tendencias tecnológicas como AI, IoT, *blockchain*. Estamos muy entusiasmados con la mudanza de nuestra oficina al Distrito Tecnológico de Buenos Aires. ② Más allá de la situación actual del país, tenemos muy buenas perspectivas de seguir creciendo, apalancados por iniciativas que estamos concretando con clientes del mercado local e importantes oportunidades para crecer en la exportación de servicios. Nuestra meta es sostener un crecimiento cercano al 20 por ciento, como venimos logrando en años anteriores.

OLIVIA



Alberto Bethke
CEO

① Luego de un 2017 en el que duplicamos la facturación y realizamos diversos proyectos de transformación en empresas de las industrias de Salud, Energía y

Retail, estimamos un 2018 de crecimiento superior. La mayor demanda estará en proyectos estratégicos de cultura organizacional e innovación para enfrentar contextos de mercado desafiantes.

➤ Ampliaremos y consolidaremos nuestra oferta de servicios para acompañar a las organizaciones en sus procesos de transformación organizacional y continuaremos con nuestras inversiones en capacitación y reclutamiento de talentos de alto *seniority*. Abriremos una nueva oficina en el exterior, en Colombia, y lanzaremos al mercado dos líneas de servicios de consultoría relacionados con "*client centricity*" y "experiencia de empleado".

PARADIGMA SOCIEDAD DE SOLUCIONES



Luis Bendersky
CEO y Cofundador

➤ Seguiremos asistiendo en grandes procesos de transformación organizacional en empresas industriales y de servicios. Desarrollaremos proyectos de optimización de procesos apalancados con tecnologías de automatización y robotización (RPA) con productos de tecnología líderes.

➤ Mantendremos el liderazgo en servicios de *project management* en proyectos de transformación tecnológica y/o aplicada en Argentina y en el exterior. Continuaremos desarrollando los servicios de compañía digital, BI y *analytics*, IT *Squeezing*, BPM y seguridad informática. Seguiremos con proyectos de planeamiento de sistemas y de *Strategic Sourcing* y el desarrollo de las competencias de *change management* en direcciones de IT.

PRACTIA



Carlos Farfán
Director General en Argentina

➤ Tenemos una visión optimista sobre el desarrollo de nuestro negocio. Esperamos finalizar el año con un balance positivo y aprovechar la coyuntura para lograr una mayor sinergia con el resto de nuestras oficinas en Lati-

noamérica, y llevar una propuesta diferenciada a nuestros clientes tanto en la Argentina como en la región. Vemos una gran oportunidad en iniciativas vinculadas con la transformación digital y demanda de servicios específicos basados en *big data*, *analytics* y RPA para Banca, Energía, *Retail* y *Utilities*.

➤ Continuaremos con inversiones en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías y la expansión de nuestras operaciones en el país y América latina. En materia de innovación, consolidaremos nuestras soluciones por industria basadas en tecnologías tales como realidad virtual, *analytics*, *machine learning*.

PWC ARGENTINA



Enzo Taibi
Socio y Lider de la practica IT Consulting

➤ Varios proyectos de implementación de paquetes ERP y soluciones *cloud* para procesos de control de gestión, administración y finanzas, servicios de gestión del cambio, comercial y logística, control interno y seguridad. También proyectos de implementación de soluciones de gestión de talento y capital humano. Hay una mayor demanda de los servicios de ciberseguridad (concientización y entrenamiento a empleados en temas de identificación y respuesta a incidentes) y robotización de procesos (*Robotic Process Automation*).

➤ Entendemos que el negocio crecerá en relación a las diversas soluciones *cloud*, *software* e infraestructura "*as a service*" y digitalización. También en el crecimiento de soluciones para negocios basadas en drones. La innovación (*Social Business*, *Mobility*, *Machine Learning* aplicado a *Big Data* y *Analytics*, *Block-Chain*) requiere un soporte importante de las firmas de consultoría.

S&A



Marcelo Revich
Socio

➤ Para el segundo semestre el proyecto es

continuar dándole forma a nuestra plataforma digital y seguir avanzando en la automatización de procesos en vistas a la próxima fase, para seguir eficientizando procesos y poder integrarla con otras plataformas y sistemas en el futuro.

➤ Estimamos estar trabajando fuertemente en la implementación de la plataforma, en la capacitación del personal y de nuestros clientes. Esperamos poder acelerar un poco los tiempos, más allá de la situación general de la economía, con el fin de seguir avanzando en el camino de transformación.

SEIDOR



Gabriel Iglesias
Gerente Comercial

➤ Para el segundo semestre de 2018 proyectamos continuar profundizando la capacidad de acercarle al mercado herramientas y soluciones para ayudarlos en la transformación digital. Estamos trabajando nuevas maneras de llegar al mercado que se adapten al contexto económico actual de la Argentina.

➤ Nuestras perspectivas incluyen ayudar a los clientes de base instalada a optimizar el uso de las herramientas con las que están trabajando en la actualidad. Durante el próximo año seguiremos asesorando en el camino de las mejores actualizaciones hacia las nuevas versiones que surjan.

SNOOP CONSULTING



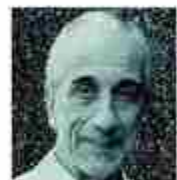
Gustavo Guaragna
CEO

➤ La Inteligencia Artificial seguirá siendo uno de nuestros proyectos clave. Más específicamente el uso de IA para hacer más eficientes los procesos de negocios, en concreto, desde nuestros Agentes Conversacionales, Asistentes Virtuales y Aplicaciones Móviles inteligentes, que permiten agilizar y mejorar la calidad de procesos de negocios en ciclos cortos. En términos más generales, esperamos seguir ayudando con la transformación digital de las empresas, focalizándonos

en la experiencia de usuario.

Convertirnos en la mejor opción para ayudar con la transformación digital de las empresas, acompañando todo el proceso de cambio y poniendo el foco en la experiencia de usuario.

TELEXTORAGE



Mariano Denaro
Presidente

Estamos trabajando en varios proyectos con diversas tecnologías apuntando a generar ahorro de costos y mayores ganancias para el cliente, entre los cuales contamos con una compañía de seguros unificando su *data center* en un sistema hiperconvergente y con una de las tres compañías más importantes de salud del país centralizando y mejorando el uso inteligente de sus datos a través de herramientas *business intelligence* y *big data*. Por último la compañía de seguros número uno del país virtualiza sus enlaces logrando conectividad entre todas sus sucursales.

Probablemente en los próximos meses tengamos que convivir con una menor actividad económica en general, con altibajos y con atención a los mercados financieros especialmente. No obstante, en nuestra compañía estamos confiados en mantener los niveles de actividad en función de la fuerte actividad que estamos desarrollando para tener una más amplia cobertura del mercado.

TOTVS



Jorge Fernando Bayá
Director Regional General para Mercado Internacional

Haremos foco en que nuestra base instalada de clientes y prospectos pueda acceder a TOTVS Digital Model, nuestra propuesta de área digital de trabajo. Buscamos hacer realidad, con una propuesta concreta, el concepto de transformación digital, con un entorno único que cuenta con *social media* corporativa, *business intelligence*, módulo de gestión presu-

puentaria y un ERP completo.

Un escenario en donde las empresas se adecúan a la situación coyuntural del país, enfocadas en la búsqueda de soluciones para controlar su negocio en estos momentos cambiantes. En este contexto, por bajo costo de adhesión y funcionalidades, la opción de *software* de gestión por suscripción (SaaS) será muy efectiva para la demanda de los clientes y lo que plantea el mercado. La financiación seguirá siendo importante y en TOTVS tenemos líneas para apoyar a nuestros clientes.

XEROX ARGENTINA



Alejandro Jalife
Gerente General

Buscamos continuar creciendo en soluciones de valor que permitan optimizar los procesos de gestión documental que soportan el negocio de cada industria. Estaremos acompañando al mercado argentino, el cual presenta grandes oportunidades para la incorporación de nuevas soluciones que mejoren la productividad y permitan una gestión más eficiente.

En nuestro país, tanto empresas privadas como el sector público están transformando sus procesos, orientándolos a interacciones digitales más eficientes y automatizadas que ayuden a incrementar la productividad y también a crear mejores experiencias en sus clientes. Desde Xerox Argentina trabajaremos el próximo año en agregar valor al mercado mediante una estrategia diversificada en los segmentos de gestión documental, comunicaciones gráficas y soluciones de oficina para ayudar a las empresas en sus procesos de digitalización sin importar dónde se encuentren en su recorrido digital.

- 1 ¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?
- 2 ¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

OTROS Plataformas de ecommerce, de pagos, logística

CIUDAD EMPRESARIA



Daniel Parodi
CEO

Queremos ser la primera zona *smart city* de Córdoba con tecnologías para control automatizado del consumo energético hasta del movimiento de personas. Instalaremos más de 100 sensores para monitoreo en tiempo real; luces led a todo el predio con sensores de movimiento; alternativas de generación de energía eólica y solar con la idea de vender el sobrante a la red energética a través del sistema de generación distribuida; y sistemas de reconocimiento facial de los empleados.

El ecosistema de negocios que ofrecemos permite generar sinergias y procesos de integración e interacción entre todas las unidades de negocios, multinacionales, PyMEs y emprendedores en el predio. Este proceso se intensificó generando el desafío de seguir apostando por la innovación en infraestructura y equipamiento para consolidar las oportunidades que aquí se generan. Estimamos que las proyecciones continuarán esta línea y estamos preparados para acompañar y potenciar a las empresas en su crecimiento.

PACKASAP



Juan Gruss
CEO

Expandir la red en la CABA y el GGBA, alcanzando los 50 puntos de servicio, y cerrar los primeros acuerdos de franquicia en el interior del país, con foco en las ciudades de Córdoba, Rosario y Mendoza, acompañando el crecimiento de nuestros clientes actuales y la incorporación de nuevos clientes.

Preveemos un crecimiento sostenido y significativo en las operaciones y las ventas, en un contexto complejo desde el punto de vista de la evolución de los costos.

PARABOLT



Martín Wagmaister
Co-Founder

1 Redoblar la apuesta por OCP (Omnichannel Customer Platform), producto que estamos desarrollando con Cisco. Pensado para *retail*, trabajamos en versiones para *malls*, *banking*, hospitales, escuelas. Es una potente plataforma donde convergen tecnologías de censado del mundo físico con las del digital y, a través de una capa de analíticos predictivos, *data science* con algoritmos sofisticados e IA que permite conocer mejor el comportamiento de las personas y ofrecer experiencias personalizadas.

2 Acelerar el desarrollo de los *Digital Ventures*- OCP y una nueva empresa junto a un fondo de inversión de EE.UU. para desarrollar un *marketplace* digital para el mercado de *trading* de *commodities* y la co-creación de plataformas de innovación junto a grandes compañías, como hacemos con DHL USA. Fundar la Red de Innovación Abierta junto a otras organizaciones para acercar el mundo emprendedor a las corporaciones. Y continuando nuestro compromiso de ser una empresa *purpose-driven business* empezamos a transitar el camino para certificar como Empresa B.

PAYU



Rafael Hospina
Gerente Regional para Argentina, Chile & Perú

1 Hay muchas oportunidades para crecer a nivel local y seguir impulsando el ecosistema *fintech*. En los próximos meses, además de las alianzas clave realizadas con *partners*, buscaremos seguir incorporando y afianzando comercios locales, regionales y globales que operen en Argentina. A su vez, continuaremos ofreciendo la mayor cantidad de medios de pago para los usuarios.

2 Nos encontramos enfocados en seguir fortaleciendo y consolidando nuestro posicionamiento en Argentina y la región, junto a nuestros comercios y *partners* en

1

¿Qué proyecto concreto tiene para el segundo semestre?

2

¿Qué estimaciones y perspectivas tiene para los próximos 12 meses?

la industria *fintech*. Nuestro negocio está creciendo 30 por ciento cada año a nivel global y nuestra intención a nivel local para el próximo año es duplicar nuestras operaciones. El objetivo es aumentar el acceso de los consumidores al *e-commerce* ofreciendo soluciones seguras y confiables y simplificar la experiencia, avanzando así hacia nuestra visión de un mundo sin fronteras financieras.

SIEMENS



Pablo Der
Regional IT Head

1 Finalización del proyecto transformación digital. Iniciativa que contempla continuidad en implementación de distintas nuevas tecnologías aplicadas en procesos: *Robotic Process Automation*, donde existen grandes volúmenes de datos, Movilidad en aplicaciones claves y finalizar migración a *cloud* de servicios IT.

2 Intensificaremos la transformación digital, ejecutando los proyectos en cartera de Inteligencia Artificial/ChatBot/Smart Glasses y aplicaciones de IoT. Continuaremos con el programa de *Cyber Security*, que garantiza la seguridad de nuestros sistemas y orientado también a nuestros clientes. La perspectiva que vemos es la de confirmar nuestros planes de inversiones en infraestructura y aplicaciones, asegurando contar con el último estado del arte en tecnología.

TIENDA NUBE



Santiago Sosa
CEO y Co-fundador

1 Nuestras perspectivas son siempre muy

positivas. Venimos de un crecimiento acelerado y con mucho camino todavía por recorrer. Este año ya pasamos la marca de los 20.000 clientes y queremos seguir rompiendo records internos en los meses por venir. Seguimos apostando mucho a dispositivos móviles, que ya representan más de 70 por ciento del tráfico *web* de nuestros clientes y más del 50 por ciento de sus ventas.

2 Continuando con la estrategia de dispositivos móviles, estamos apalancando mucho las redes sociales específicas de estos, como WhatsApp e Instagram. Ya lanzamos integraciones de pedidos con WhatsApp e integraciones de venta por Instagram y pretendemos lanzar en breve un teclado especial para usar en cualquiera de estas plataformas, que le permita a los vendedores enviar sus productos por mensaje privado de forma simple y sincronizada con sus tiendas.

VTEX



Marcos Pueyrredón
Global VP Hispanic Markets

1 VTEX es reconocida por elevar los estándares de la industria con desarrollos de vanguardia como el SmartCheckout, que permite completar transacciones con solo un click sin necesidad de crear una contraseña. Nuestras soluciones están pensadas para llevar el *ecommerce* al siguiente nivel, ya que creemos que aún tiene potencial de crecimiento en la región. El objetivo final es probar nuestra capacidad de mejorar las ganancias convirtiendo el negocio *online* en un canal más rentable para las empresas.

2 Continuaremos dirigiendo nuestros esfuerzos para aumentar nuestra participación en los mercados internacionales, siguiendo la estrategia de pensar globalmente sin dejar de lado las particularidades de cada mercado. Estamos convencidos de que el camino transitado es el correcto: en 18 años pasamos de estar solo en Brasil y proveer soluciones a 70 tiendas *online* a realizar actividades en más de 25 países y gestionar más de 2300 tiendas, incluidos el 40 por ciento de las marcas.