

 **itseller.py**



VISIÓN MAYORISTAS 2022



INFORME ESPECIAL

**LAS
OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO PARA
2022**



Volvemos a encontrarnos

Un evento presencial enfocado en la actualización del modelo de negocios para el canal IT junto a las principales marcas y mayoristas locales.



QUITO
16JUN



SANTA CRUZ
14JUL



ASUNCIÓN
11AGO



SANTIAGO
25AGO



LIMA
8SEPT



GUAYAQUIL
15SEPT



MONTEVIDEO
6OCT



LA PAZ
27OCT

¡Agendá el lineup del Channel!

INFORME MAYORISTA

Responsable Paraguay
Ricardo Prieto
rprieto@mediaware.org

Editor
Leonardo Barbieri
lbarbieri@mediaware.org

Director
Matías Perazzo
mperazzo@mediaware.org

Para publicar en este medio:

paraguay@mediaware.org
www.itseller.com.py/publicue

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

Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización.

Edita, comercializa y distribuye:



Asunción – Paraguay

 **itseller.py**



2
**LAS
OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO PARA
2022**



NEXSYS:
“TRABAJAMOS
PARA INNOVAR Y
DAR EL MEJOR
RESPALDO A
NUESTROS
PARTNERS”



LICENCIAS ON LINE:
“SEGUIR CRECIENDO
DE LA MANO DE
NUESTROS ALIADOS
ESTRATÉGICOS, LOS
CANALES, ES
NUESTRA
PRIORIDAD”



LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA 2022

A close-up photograph of a human hand, palm up, holding a glowing, translucent sphere. The sphere has a grid-like pattern on its surface and a bright light source inside, creating a lens flare effect. The background is a soft, out-of-focus grey.

Sin lugar a dudas, la pandemia presentó un contexto desafiante que impulsó a las sociedades a adaptarse al uso de nuevas tecnologías y aceleró la transformación digital. Este impulso continúa hasta el día de hoy y brinda un nuevo abanico de oportunidades para el canal, que encuentra en el mercado mayorista su principal aliado.

Según un informe reciente de IDC, se espera que el sector TIC en América Latina crezca durante este año aproximadamente un 9,4% en el mercado corporativo (excluyendo el de consumo). Lo que vislumbran los referentes del sector es que todas las empresas, sin distinción de tamaño o rubro, van a seguir automatizando sus procesos en todas las áreas de negocio con el objetivo de agilizar, innovar y ofrecer mejores condiciones a los clientes y colaboradores.

Si bien en la adopción de tecnologías innovadoras siempre hay barreras –tanto culturales como relativas a aspectos técnicos–, el mercado mayorista IT de Paraguay pudo encontrar una gran oportunidad de negocio, impulsada principalmente por el

crecimiento exponencial del trabajo remoto y/o híbrido y el comercio electrónico. Las compañías se reinventaron y trabajaron codo a codo junto a sus Partners para poder encontrar la mejor solución “llave en mano” para los clientes finales.





“Conectamos soluciones de tecnología, aportando valor al negocio en Paraguay.”

Rominna Rossi, Gerente de país de Nexsys Paraguay.



Al hablar de las tendencias que marcarán el pulso en el sector durante este 2022, **Rominna Rossi, Gerente de país de Nexsys Paraguay**, destaca: “Sin duda la necesidad de inversión en TI de las organizaciones apunta a la automatización de procesos y a la

digitalización de documentos para poder hacer frente a un mercado cada vez más competitivo. Estas soluciones permitirán mejorar la comunicación y colaboración interna que posteriormente llevarán a una optimización del uso de los recursos disponibles”.

Diego Céspedes, Gerente de Ventas de COMPUTEC S.A., agrega: “Desde la

compañía vemos que las tecnologías de conectividad inalámbricas serán las que se posicionarán este año en Paraguay al igual que todas las nuevas que faciliten las operaciones de negocios de las empresas y de sus empleados”. Y enfatiza: “Tenemos que seguir adaptándonos a la nueva realidad que nos trajo la pandemia y al nuevo enfoque que todos debemos tener para retomar las ventas y el crecimiento que tuvimos en años anteriores”.



Hoy en día la inversión en tecnología busca contrarrestar las contingencias del futuro.”

Diego Céspedes, Gerente de Ventas de COMPUTEC.



Carlos Niz Puig, Presidente y Director General de Digipar Holding (Digiweb Paraguay S.A.), coincide: “Las empresas seguirán apostando a transformarse digitalmente adquiriendo tecnología basada en menores inversiones en infraestructura on premises y se acentuará la adopción de las opciones de computación en la nube. Creo que el foco estará puesto en invertir de manera más inteligente y los responsables financieros de las empresas serán los grandes decisores a la hora de elegir las tecnologías,

principalmente computación en la nube en sus diferentes modelos: SaaS, PaaS e IaaS”.

“Las empresas entendieron que la tecnología es un activo y no un gasto.”

Carlos Niz Puig, Presidente y Director General de Digipar Holding.



Desde **Infopar S.A.** están convencidos de que atravesar el Covid-19 a nivel mundial reacomodó algunos temas en el mundo empresario como el de la seguridad, ya que muchas compañías no veían este rubro como inversión. Y que también intensificó otras ideas, cómo la importancia de contar con información corporativa en el momento y lugar que sea, para poder seguir produciendo en forma remota.



Entender el negocio del cliente es lo realmente importante”.

Lorena Garcete, Gerente Comercial de Infopar.



Su **Gerente Comercial, Lorena Garcete**, explica: “Si tenemos en cuenta este contexto, los focos de inversión de las empresas deberían priorizar la seguridad, las infraestructuras basadas en la nube que ayudarán a las organizaciones a adaptarse a los cambios y a optimizar sus recursos, pero sin descuidar la inversión on-premise ya realizada y que necesita seguir funcionando”. Y resalta:

“El ecosistema a tener en cuenta es: HCI, as a service, nube pública y nube privada, dependiendo del negocio de cada compañía”.

**Mirian Gonzalez Aguilera,
Gerente Comercial de
Licencias OnLine**

Paraguay, destaca el lado positivo de la crisis atravesada a nivel mundial: “A pesar de lo duro que fue el camino recorrido, tanto a nivel social como económico, vimos que durante la pandemia el rubro de tecnología fue uno de los que más creció, ya que las empresas se tuvieron que adaptar a la nueva forma de trabajo invirtiendo en soluciones de seguridad, trabajo remoto, grandes repositorios de informaciones en nube”.

“Los canales confían y nos reconocen como el mayorista de mayor valor agregado ya que no solo los acompañamos en negocios creados por ellos, sino que generamos nuevos negocios para ellos brindando herramientas comerciales, técnicas y financieras”.

Mirian Gonzalez Aguilera,
Gerente Comercial de
Licencias OnLine Paraguay



Y a la hora de mirar hacia adelante, González Agulera afirma: “El modelo de trabajo híbrido se sigue utilizando y muchas empresas optaron por adoptarlo en forma permanente. Éste, entre otros factores, hace que las empresas sin distinción de tamaño o rubro sigan necesitando de la tecnología para poder ser escalables, por lo que se estima seguiremos trabajando en implementar este tipo de soluciones.”.

El escenario que viene

Recientemente, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Paraguay y el Banco Mundial presentaron un

Estudio de transición demográfica, cambio tecnológico y mercado

de trabajo, donde se destacó que la transición demográfica está sucediendo a la par de otra tendencia global: el cambio tecnológico y la automatización de tareas, cuya importancia radica en las posibilidades que ésta brinda para lograr incrementos en la productividad total de la economía.



A nivel gubernamental, se reconoce que innovaciones como las comunicaciones digitales y la robótica pueden representar una ganancia en términos de eficiencia para la economía e impulsar la productividad necesaria para sostener el crecimiento del país. Este proceso –sostiene– debe llevarse a cabo con políticas públicas adecuadas para lograr el crecimiento de todos los sectores y evitar desigualdades. Y en esa línea trabajan las empresas TI en el mercado mayorista para brindar las

mejores respuestas a sus socios de negocio: “En Licencias OnLine seguimos incorporando recursos y porfolio de nuevas soluciones para seguir creciendo en cantidad de canales mostrando el partnership y apoyo real a los socios de negocios. Además seguiremos apostando a la iniciativa Go Connect, que busca entregar soluciones cross selling de varios fabricantes, entregando así soluciones sustentables de acuerdo al escenario de cada cliente.

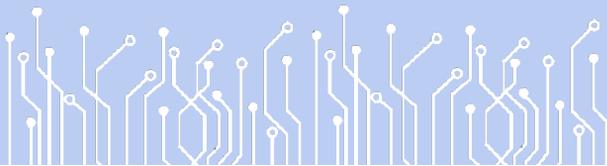


Gonzalez Aguilera invita a los socios de negocios a conocer esta propuesta diferenciadora en <https://goconnect.licenciasonline.com/>. Y destaca: “Apoyamos a los canales para que sigan desarrollando sus habilidades de entregar servicios de calidad, acompañamiento y técnicas que muestre su diferencial ante el cliente”.

Desde **Digipar**, señalan que el mercado de Paraguay seguirá creciendo, dependiendo de las condiciones macro y globales que puedan afectarlo (como guerra y pos-pandemia) y también de las expectativas que generen las decisiones económicas de gobierno.

“Se está superando el “estancamiento pandémico” y las empresas entendieron que la tecnología es un activo y no un gasto. Esto ayudará a que crezca el mercado, tanto en cantidad de empresas cliente, así como en el volumen de las inversiones”, destaca **Carlos Niz Puig**.

A la hora de dar cuenta de las expectativas para este año, desde **Nexsys** vislumbran un año positivo: “La compañía ha tenido un crecimiento muy importante el año anterior en la parte de proyectos, por lo que confiamos que el 2022 será también un año de expansión sobre todo en el área de soluciones corporativas que agreguen valor al mercado”.



Servicio 360 **MARKETING Y VENTAS**

Especializado en Tecnología y Consumo



MEDIOS
DE
COMUNICACIÓN



DISEÑO
INTEGRAL



MARKETING
DIRECTO Y
SOLUCIONES DIGITALES



Desarrolle su **PLAN** con
NOSOTROS

Claro está, el mercado IT continúa en la senda de crecimiento que fue impulsada en primer término por la pandemia, y que se aceleró en el último año debido a las necesidades de las organizaciones de digitalizar procesos de manera de atender a las nuevas necesidades de los clientes

y de los propios empleados. El canal puede sacar provecho de esas inversiones apoyándose en los mayoristas, que están poniendo foco apoyarlos en la implementación de este tipo de soluciones de valor.



NOTICIAS DEL SECTOR IT EN LATINOAMÉRICA



ITWARE
LATAM.COM



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



Manténgase informado suscribiendo a nuestros newsletter

 @ITwareLatam

 @ITwareLatam

 ITware Latam

 ITware Latam

 ITware Latam

10
AÑOS



“Trabajamos para innovar y dar el mejor respaldo a nuestros Partners”

Aportar valor al negocio acompañando a los Partners de la mano de profesionales capacitados para satisfacer todas sus necesidades está en el ADN de Nexsys. Para ello, la compañía cuenta con una importante estructura de marketing local y regional. Al respecto, **Rominna Rossi** destacó: “Trabajamos para que nuestros partners sientan el respaldo del mayorista y el compromiso de la compañía

con sus socios de negocios”. Y agregó: “Acompañamos a los canales y a los PMs para juntos innovar y generar demanda, en alianza con nuestros preventas locales y con el equipo regional”.



“Trabajamos
todos los días
para innovar
y dar el mejor
respaldo a
nuestros
partners.





Nuestro equipo de profesionales se encuentra comprometido con el acompañamiento y desarrollo de skills técnicos y comerciales de los canales que les permitan la identificación de oportunidades y les ayuden a posicionarse.”

Una empresa en expansión

Nexsys Paraguay viene marcando un notable crecimiento en ventas y estructura y un importante desarrollo en el área de hardware. “Con esfuerzo y trabajo en equipo nos ganamos el posicionamiento a nivel local como líderes en el rubro corporativo. Esto fue posible gracias al apoyo de nuestros profesionales, quienes en base a su experiencia, capacitación y dedicación, pudieron romper el estereotipo de trabajo del ‘movedor de cajas’ y marcar un diferencial tanto en nuestra gestión

como a nivel país”, expresó Rossi. Finalmente, destacó la incorporación de Champions para marcas de hardware, así como Breadth Champ que permitan cubrir todas las áreas –desde las ventas del run rate hasta los proyectos que necesiten acompañamiento y tiempo a la hora de trabajar especificaciones–. “Hemos incorporado también preventas de líneas de hardware que se encuentran a completa disposición de nuestros socios de negocios.”, concluyó.

we connect it

El Primer Mayorista de Soluciones de Latinoamérica



appgate

arcserve



COREL



CROWDSTRIKE



kaspersky



ORACLE



SONICWALL

SOPHOS

TOSHIBA

Trellix

WACOM

**CONTACTATE Y
TE ASESORAMOS**

Nexsys Paraguay



Whatsapp for Business
+(595) 0981-689-854



“Seguir creciendo de la mano de nuestros aliados estratégicos, los canales, es nuestra prioridad”

Los proyectos de transformación digital se aceleraron durante los últimos 18 meses, aumentando el uso de servicios basados en la nube e impulsando la modernización de las aplicaciones. Al mismo tiempo, la dinámica de la fuerza laboral cambió, haciéndose más móvil y descentralizada. Licencias On Line acompaña estas transformaciones. “Nuestra última incorporación

al portfolio es Salesforce, que sin duda es un aliado estratégico para solución de gestión de relaciones con clientes”, adelantó **Mirian Gonzalez Aguilera, Gerente Comercial de LOL Paraguay**. Y completó: “Por supuesto, seguiremos trabajando con todos los servicios que ofrecemos: Soluciones de Software, Cloud Computing, Educación y Servicios, Infraestructura, Seguridad.

“Somos un recurso más de nuestros canales y estamos muy felices de que nos tomen como sus brazos extendidos para la creación, apoyo y cierre de negocios en conjunto.”



Contamos con subsidiarias en toda la región y un equipo de preventas, comerciales y marketing de calidad en cada solución que entregamos”.



Seguiremos apostando y creciendo en la iniciativa Go Connect, que busca entregar soluciones cross selling de varios fabricantes, entregando así soluciones sustentables de acuerdo con el escenario de cada cliente.”

Impulso a los Partners

Licencias On Line se propone seguir creciendo en el área de negocios, la cantidad de canales y el apoyo a los mismos. “Nuestra experiencia, habilidades y capacidades nos permiten poder decir que nuestros socios de negocios confían en nosotros y nos consideran sus brazos extendidos para los proyectos trabajados en conjunto”, afirmó la ejecutiva.

Y detalló: “Trabajamos en acciones de generación de demanda junto con cada canal y sus clientes, entregamos entrenamientos, certificaciones que ayuden a seguir desarrollando sus capacidades, así como también apoyo con recursos de marketing, financieros y con contenido que les da un valor agregado”.

emBlue

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

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



www.embluemail.com

    /embluemail  +506-4031-0300



SitioSimple

Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

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



Más de 200 plantillas pre-diseñadas



0% comisiones por venta



Lista para celulares



Optimizada para Google



Múltiples opciones de pago y envíos



En pesos argentinos

ESCANEÁ
Y EMPEZÁ GRATIS



DonWeb.com