

Cableado Estructurado 2010/2011 en América Latina: los proyectos high-end hacen diferencia

Por NICOLÁS SMIRNOFF

Datos muy reveladores surgen de este informe sobre cableado estructurado en América Latina, donde como nunca antes podemos brindar información detallada de los principales países. Más allá que el mercado regional volvió a crecer tras la crisis 2009, lo más llamativo es el tipo de demanda: se dispararon los proyectos high-end frente al mercado de componentes, por lo que las marcas 'de valor' ganaron share frente a las 'de precio'. Esto es saludable porque refleja madurez en los grandes usuarios de infraestructura de redes.

El rubro creció un 11% en la región en 2010 frente a 2009, pero aún no alcanza los valores de 2008, que se mantiene como el año record de la actividad. Esta es en realidad una tónica TIC multirrubro, no sólo de cableado: la crisis 2009 golpeó fuerte y frenó la generación de leads en la segunda parte de ese año, lo que afectó el ritmo de proyectos primer semestre 2010. Sin embargo, se dio una recuperación sensible desde el tercer cuarto 2010, con muchos proyectos que están madurando para tomar cuerpo en 2011. Esto más la inercia del mercado, auguran un 2011 que superará al 2008 en actividad.

El crecimiento en 2010 estuvo apalancado por Brasil, Colombia y Perú, en este orden, que tuvieron crecimiento lindantes al 15% y mostraron gran vitalidad en infraestructura, tanto desde el sector privado como gobierno. En contraposición, México, Chile y la Argentina estuvieron más flat, en México por estar atado a la lenta recuperación de USA, en Chile por el sismo y las elecciones y en Argentina por los continuos vaivenes políticos. Esto provocó que el auge global regional esté un poco por debajo de lo esperado originalmente.

Igual, el panorama es de recuperación y promete ser mejor para lo que viene. So-

Cableado Estructurado en América Latina
Facturación por países en millones de USD

País	Año			
	2008	2009	2010	2011*
Brasil	141	125	139	166
México	92	70	77	93
Argentina	22,1	19,4	21,4	23,2
Colombia	20,6	17,7	20,5	23,4
Perú	12	13,9	16,1	18,1
Chile	13,0	10,8	11,2	13,1
Venezuela	14,5	12	10,5	11,5
Puerto Rico	12	10	9,0	9,2
Ecuador	8,5	7,0	8,2	9,8
Otros	44,0	30,5**	37,3**	45,2
Total	379,7	315,3	350,1	412,2

* Estimaciones
** Otros 2010: Uruguay: 2,5; Bolivia: 2,8; Paraguay: 1,0; Resto Caribe: 9,0. Centroamérica: 2,2

Fuente: BSRIA + Prensario + Otros

bre todo, como destacábamos, porque los proyectos de vanguardia crecen en cantidad y profundidad: Categoría 6ª, datacenter, patcheo activo de redes pasivas, edificios inteligentes, etc. México promete sumarse con fuerza a Brasil en proyectos grandes de datacenter en 2011, lo que le dará fuerte nuevo volumen a la industria.

El proyecto más grande del 2010 fue el edificio de **Cencosud**, en Chile, con USD 2 millones de presupuesto, ganado por **Panduit** para implementar (se prevén dos años de desarrollos) su solución de Infraestructura Física Unificada (UPI). Y el fabricante más beneficiado en el año ha sido **Commscope/Systimax**, que por la prioridad que hubo hacia los proyectos high-end, fue el que mayor diferencia de share a favor logró en varios de los principales mercados, especialmente en Argentina, Brasil y Puerto Rico (donde

ganó los proyectos del **First Bank** y **Hospital de Veteranos**, pasando a liderar el ranking de vendedores).

País por país, mismas tendencias

Chile ha sido un buen ejemplo del devenir de la región: estuvo bastante paralizado los primeros seis meses entre el sismo, los coletazos de la crisis y las elecciones, pero se reactivó bruscamente en el tercer Q con proyectos como el mencionado de **Cencosud**, que le permitió a **Panduit** robustecer su liderazgo, y otros como **Codelco**, **HP** y **Oracle**, los tres tomados por **Commscope/Systimax**, que así recuperó posiciones a fin de año. En el mapa global de marcas, uno de los que más creció fue **Furukawa**, a través de su distribuidor exclusivo **Elpa**: ganó varios puntos de share y pondrá un country manager en 2011. Y al juego en el nuevo

año se suma **Molex**, que con su integrador/distribuidor **Ebosa** ganó el Edificio Bicentenario por lo que contará con unos USD 500 mil, para market share.

Brasil tiene en vista el Mundial de Fútbol 2014, las Olimpiadas... hoy es la sigla más mayúscula de todas en el BRIC, a la hora de las inversiones internacionales. Uno de los proyectos más grandes fue la torre del **Banco Santander**, en San Pablo, ganado por **Commscope/Systimax**, pero también hubo mucha actividad en gobierno, donde por ejemplo **Panduit** ganó el ministerio de Justicia de Brasilia, con 23 mil puestos. En México, como decíamos hay una quincena de proyectos grandes de datacenters en carpeta, a concretarse entre 2011 y 2012. En 2010 uno de los proyectos más grandes fue el banco **IPN**, ganado por **Systimax**.

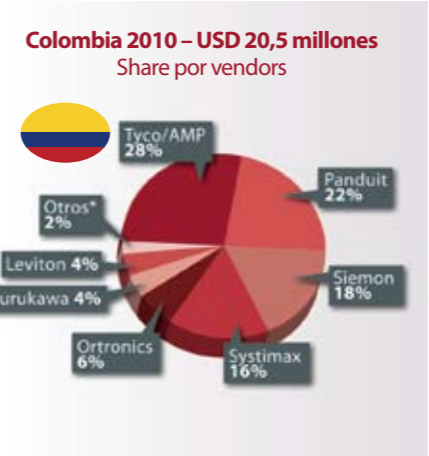
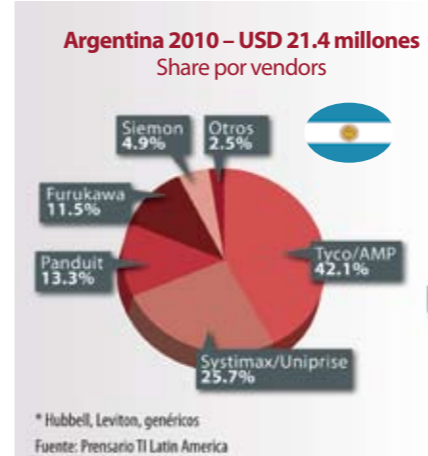
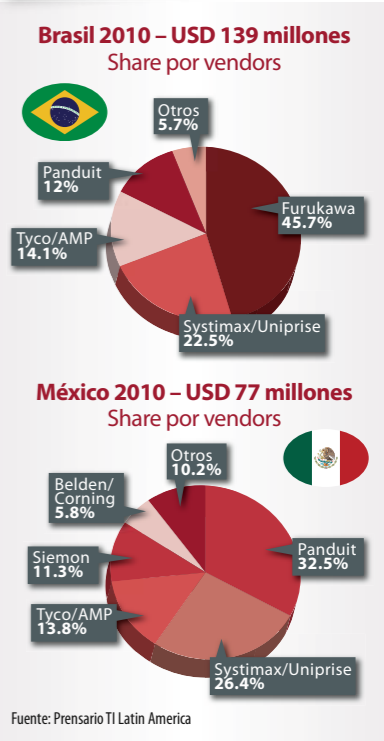
En Argentina, el podio de proyectos lo constituyeron el **Standard Bank** en abril por **Systimax**, **Telmex/Claro** e **YPF** por **Panduit**, el Ministerio de Hacienda por **Systimax**, **Alcaldías** por **Tyco/AMP**, **Banco Itaú** y **HP Córdoba**, por **Systimax**. Todos proyectos high-end, a los que le siguen una decena más (**SAP**, **Banco Super-vielle**, **Mercado Libre**, **Global Crossing**, etc.)... este tipo de proyectos movieron la

aguja del mercado, frente a las más quietas ventas de 'mostrador'.

Del resto de los fabricantes, **Furukawa** ganó buena porción de los proyectos medios de gobierno ante el Bicentenario, robusteciendo su market share, pero su prioridad ha sido tomar proyectos de datacenters, para posicionarse en el high-end. En 2010 ganó **Thomson-Reuters**, **Farmacity** y **Phillips Morris**, por ejemplo. **Siemon** tuvo el mejor de sus últimos años, superando ya el USD millón de facturación. **Sancor Seguros** fue su proyecto más importante.

Colombia, Ecuador y Perú coinciden en tener proyectos país donde más allá de disputas caseras, el plan de fondo no se discute. Entonces hay previsibilidad e inversiones progresivas de infraestructura. En Colombia dos de los proyectos más importantes fueron ganados por **Panduit**, el nuevo datacenter de **IBM** (que prevé 8 millones de dólares multirrubro de inversión) y **Airplane**, el proyecto de aeropuertos de Occidente. Otros dos fueron **Telmex** y **Terpel**, ganados por **Siemon**, que en Colombia tiene una de sus estructuras más fuertes. Allí, de todas formas, el mercado de mostrador siguió muy vigente, y **Tyco/AMP**, el líder tradicional de este segmento, mantuvo su ventaja.

Otros proyectos corporativos de



peso en el país han sido el nuevo centro de servicios **HP**, **Global Crossing**, **Ecopetrol** y el **Ejército de Colombia**. Para el 2011 se espera un crecimiento del 25% para el conjunto del mercado local, lo que llevaría por primera vez a Colombia a superar a la Argentina como la tercera economía de la región en cableado estructurado. Todo un dato de la evolución diferencial que está tomando la región andina. Entre lo negativo del país, se puede decir que su mapa de players se mantiene entre los más atomizados de la región, con muchas marcas, competencia desleal de precios y alianzas volátiles.

En Perú aplican bastante directo los conceptos de Colombia, pero muchos fabricantes y players regionales lo destacan como un mercado más sano, más virgen para desarrollar infraestructura y con el mayor potencial de auge relativo de América Latina de aquí en más. Una de sus contras

es la considerable porción de mercado que tienen las marcas de cableado genérico, que para algunos de los distribuidores que hemos consultado, llegan al USD millón (en un mercado de 16 millones). **Tyco/AMP** lidera el share sobre todo por su fuerza en componentes, mientras **Panduit** destaca haber duplicado este año su facturación local, gracias a proyectos high end.

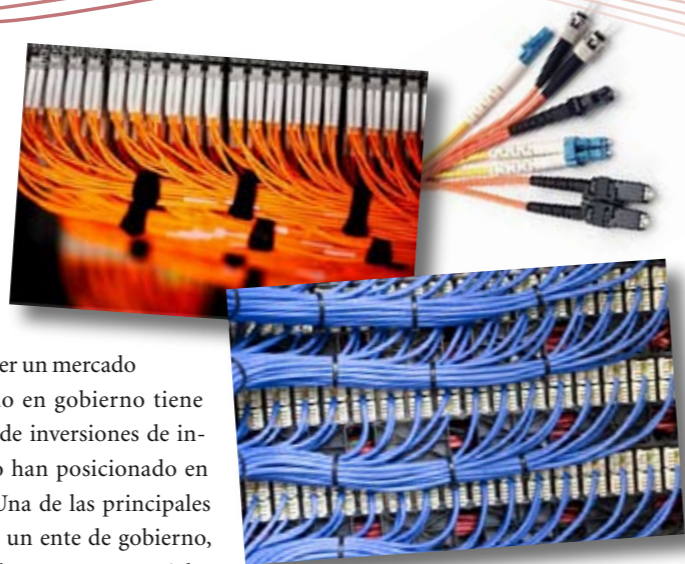
En 2010 hubo proyectos grandes de **EsSalud** (el ente estatal de salud) los bancos **BCP**, **Interbank** y **Scotiabank** el Hospital militar, **ScotiaBank**, el **SUNAP** (ente de recaudación fiscal) **Cementos Yura**, las mineras **Retamás** y **Condestable**, entre otros... gobierno, banca, minería, salud y educación son los segmentos estrella en

Perú para 2011, en este orden.

Ecuador también llama la atención, porque pese a ser un mercado pequeño, sobre todo en gobierno tiene un plan progresivo de inversiones de infraestructura que lo han posicionado en el mapa regional. Una de las principales obras recientes, con un ente de gobierno, abarcó 5 millones de USD en materiales (cableado y otros rubros). En 2010 se desarrollaron unos 6 proyectos de datacenters interesantes, no tan grandes pero con tecnología de vanguardia.

De los países más chicos se puede señalar que evolucionan a buen ritmo: están dejando de ser marginales y los players regionales deben considerarlos en serio para no perder oportunidades de peso. En Uruguay, Paraguay y Bolivia hay escasas cifras sobre market share, ya que abundan las marcas genéricas y los integradores que son importadores a la vez, pero en general se coincide en mencionar a **Furukawa** como la marca líder, con la importación cercana desde Brasil como uno de sus motores. **Tyco/AMP** es fuerte en Bolivia.

Un buen ejemplo de mercado emergente es Uruguay, que ha generado unos USD 2,5 millones en 2010 por cableado. Su gran proyecto 2010 ha sido **UTE** (la



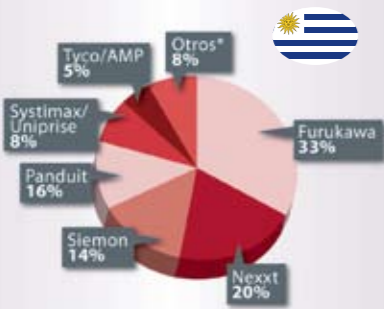
empresa eléctrica) ganado por **Siemon**, que tuvo un buen año ya que también se hizo cargo del backbone 6ª de **Aguada Park** y el datacenter de **RedPagos**. **Panduit** ganó **MAPFRE** y **Deloitte**. Para el 2011 se esperan proyectos de **Zonamérica** (puertos) el **BROU** y **Antel/Ancel**, que serían muy interesantes en cualquier mercado grande. **Furukawa**, como decíamos, domina el mercado de volumen.

Comentarios finales

En toda la región, el protagonismo del Estado en proyectos de infraestructura sigue creciendo y promete no parar en 2011. Ningún fabricante o canal que se preste, debería prescindir de esta veta por más engorroso o riesgoso que resulte tratar con los entes de gobierno. Lo positivo es que por tratarse de cuestiones críticas buena parte de los proyectos grandes que surgen, aquí también ganan espacio de a poco las soluciones de vanguardia.

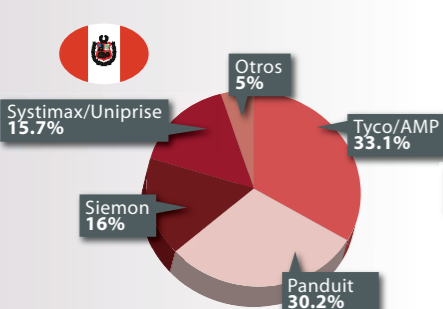
Como se puede percibir, el 2011 promete ser un año clave para la evolución del cableado estructurado en América Latina, donde puede dar un salto importante en su posición estratégica dentro del mapa de rubros de infraestructura. Qué se intensifique la evolución a favor de soluciones sofisticadas, es base para esto. Habrá más ingresos y rentabilidad para las empresas del sector, mejores soluciones a largo plazo para los usuarios. En el próximo Anuario veremos qué tal fue.

Uruguay 2010 – USD 2,5 millones
Share por vendedores



* Hubbell, Leviton, genéricos
Fuente: Prensario TI Latin America

Perú 2010 – USD 16,1 millones
Share por vendedores



Fuente: Prensario TI Latin America

Chile 2010 – USD 11,2 millones
Share por vendedores

