

Ecosistema de comercialización de productos informáticos

Una mirada con perspectiva de valor

Enero 2023

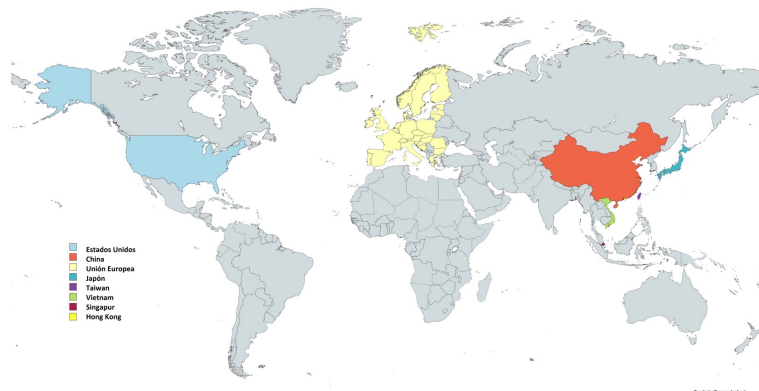




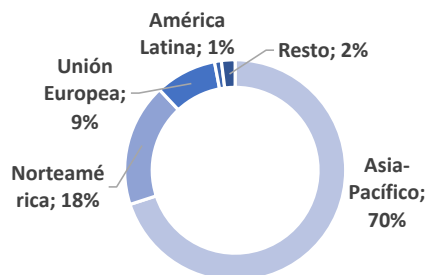
- El **ecosistema de comercialización de bienes y servicios informáticos (IT)** está conformado por **más de 8.000 empresas a lo largo de todo el país**, que generan unos **56,5 mil puestos de trabajo** y están dedicadas a la provisión de equipos, componentes, periféricos, accesorios, infraestructura y redes, licencias, servicios complementarios, y a la integración de soluciones informáticas.
- Este ecosistema se divide en dos grandes segmentos: el **canal mayorista**, conformado por **36 empresas, 27** de las cuales son **socias** de la Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas de Informática, Productores y Afines (**CADMIPyA**) y emplean unos **2.500 trabajadores**, y el **canal minorista**, conformado por unas **8.000 firmas, en su mayoría Pymes**, que generan **54 mil puestos de trabajo**. El **30%** de los empleados del sector posee **título terciario o universitario**.
- Los **distribuidores mayoristas** actúan como **nexo entre las marcas/fabricantes internacionales líderes en tecnología y los canales de venta minorista de todo el país**, ofreciendo a sus clientes un **conjunto de servicios y facilidades** (financiamiento, venta consultiva, logística, servicio posventa y de mantenimiento, adaptaciones a medida) que **generan valor** y superan la actividad estrictamente comercial.
- Las **importaciones** de los distribuidores mayoristas nucleados en CADMIPyA rondan los **US\$ 1 mil millones** y su **facturación, US\$ 2.190 millones**. El **17% de sus ventas se compone de productos de fabricación nacional**, porcentaje relevante dada la tecnología involucrada.
- Desagregadas por **canal minorista**, una parte importante de las ventas de CADMIPyA se dirige a canales que ofrecen **servicios de alto valor agregado** a sus clientes finales, como la **integración de soluciones, el armado equipos, servicios de consultoría, y el desarrollo de aplicaciones**, entre otros.
- La actividad del **ecosistema de comercialización IT** generó un **valor agregado** aproximado de **US\$ 3.750 millones** en el período julio 2021 – junio 2022, incluido el margen de ganancia de las empresas que lo componen. En otras palabras, su aporte de valor es equivalente a **3,7 veces** el valor de las **importaciones de los socios de CADMIPyA**.



Principales mercados mundiales de IT



Producción mundial de IT



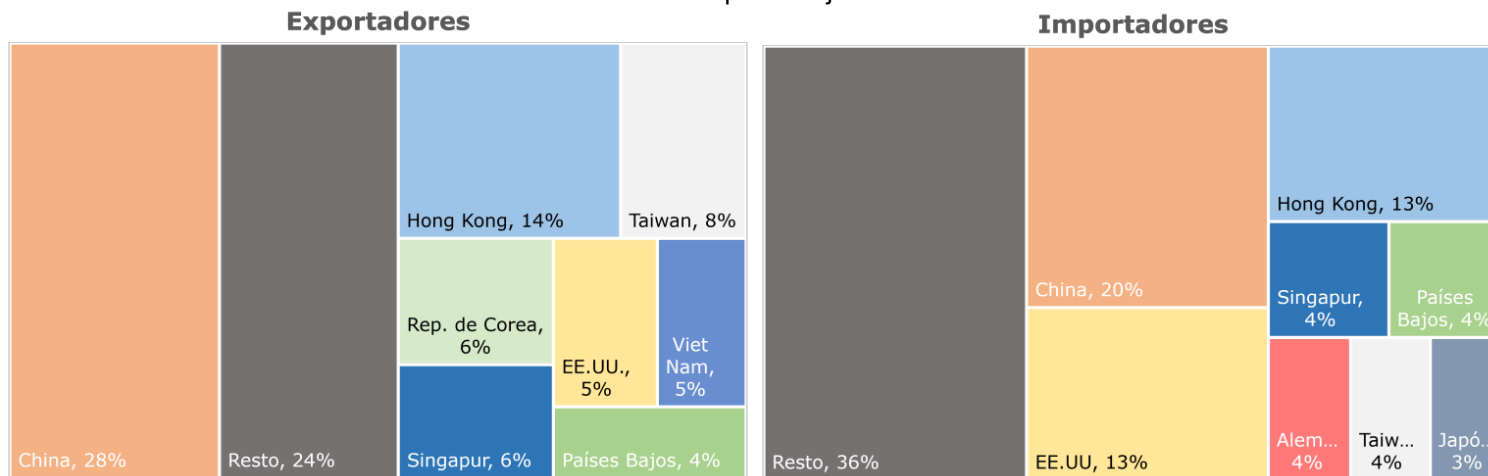
- El **mercado global de IT**, conformado por servicios IT, hardware, software y productos de telecomunicaciones, rondó los **US\$ 8.400 miles de millones en 2021**, siendo **Asia Pacífico** el principal mercado, seguido por **Estados Unidos**. Constituye una de las actividades de **mayor dinamismo a nivel mundial**, con una tasa de crecimiento promedio anual estimada del 9% hasta 2026.
- La **producción mundial** se concentra fundamentalmente en los países de **Asia Pacífico**, especialmente **China**, representando el 70% de la industria.
- En la cadena de valor de IT, los **distribuidores mayoristas** actúan como nexo entre las marcas/fabricantes y los canales de venta minorista. El formato comercial en los diferentes países es similar, aunque en los países más ricos, al estar más desarrollado el comercio BtoC (empresa-consumidor), las cadenas comerciales son más cortas.
- Las **marcas líderes** distribuyen una parte significativa de sus productos y servicios en **forma indirecta** a través de **distribuidores mayoristas**, asegurándose la **llegada al segmento minorista** bajo una multiplicidad y variedad de formatos. De igual modo, los **minoristas** requieren de la **intervención del distribuidor** para acceder a un mayor menú de productos y apalancar financieramente su operación.



- El comercio mundial del sector IT superó los **US\$ 3.300 miles de millones en 2021**, representando **cerca del 40% del comercio mundial total**.
- Los países del **Asia Pacífico**, liderados por **China**, además de ser los **principales productores mundiales**, son también los **principales exportadores**. Por su parte, las **importaciones** se encuentran principalmente concentradas en los **países asiáticos**, por su participación en las cadenas globales de valor, y en **EE.UU y Europa**, como mercados consumidores.

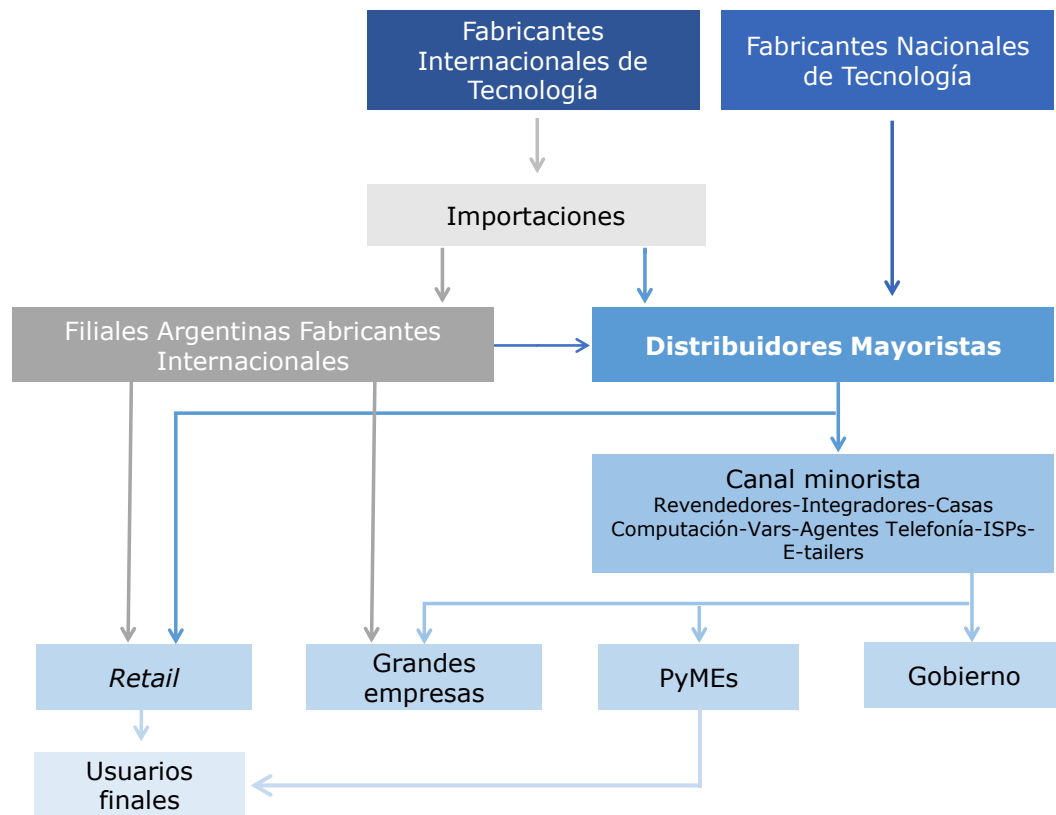
Comercio mundial de IT: principales exportadores e importadores

Año 2021. En porcentaje de valor



Fuente: Ecolatina con base en Organización Mundial del Comercio (OMC)

Nota: Corresponde a Equipos de oficina y procesamiento electrónico de datos; Circuitos y componentes electrónicos; y Equipos de telecomunicaciones.



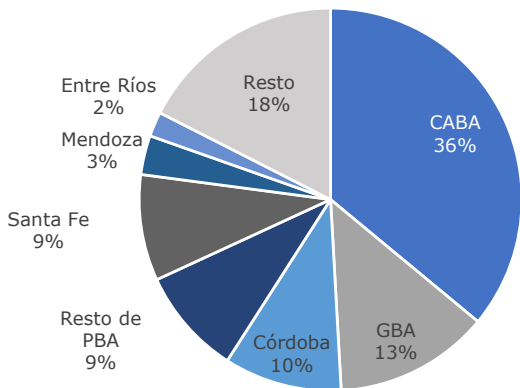
- En línea con la organización del ecosistema IT a nivel mundial, las **marcas líderes de tecnología** operan en el país por dos vías:
 - **Directa:** a través de sus filiales, proveyendo al segmento *retail* y de grandes empresas.
 - **Indirecta:** por medio de una red de distribuidores mayoristas que abastecen a las Pymes, Gobierno y grandes empresas.
- Los fabricantes locales utilizan una modalidad similar para la comercialización de sus productos.
- Las **principales empresas** del canal mayorista se encuentran agrupadas en **CADMIPyA**, entidad conformada por **27 firmas**, que representan el **75% del total de este segmento**.

Ecosistema informático en Argentina | Distribución geográfica y tamaño

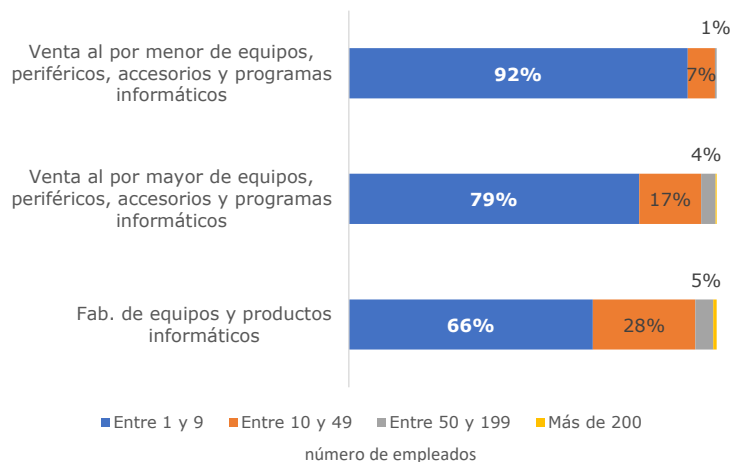


- El **AMBA concentra casi la mitad de las empresas** del ecosistema IT. Si se suman **Córdoba, resto de PBA, Santa Fe y Mendoza** se alcanza el **80% del total**.
- Si bien las **Pymes son preponderantes en todos los segmentos del ecosistema**, su participación es más relevante en los **primeros eslabones** y se reduce conforme se avanza aguas arriba en la cadena de valor.

Distribución geográfica de las empresas del ecosistema IT



Distribución por tamaño y segmento de empresas del ecosistema IT

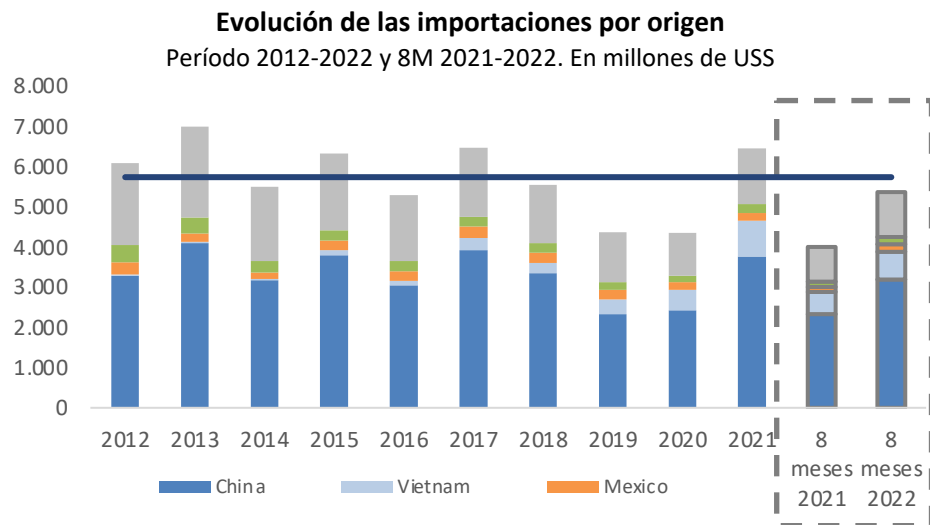




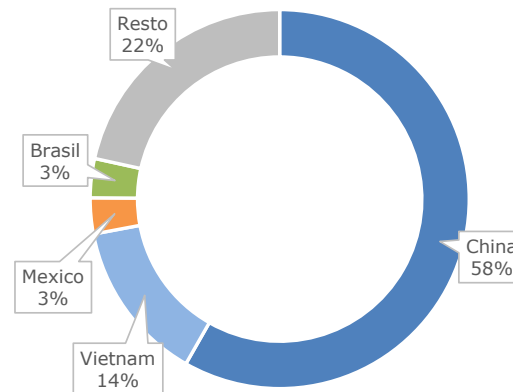
- Como se señaló, los **distribuidores mayoristas** actúan como **nexo** entre las **marcas/fabricantes** y los **canales de venta minorista**.
- En el segmento mayorista se pueden diferenciar **tres tipologías de empresas** en función de la tecnología y los productos comercializados: generalista, especializado y mixto. Dentro de los **especializados**, existen **distintos segmentos**: microinformática (*notebooks, PCs, printers, gaming*, accesorios y componentes); infraestructura y redes; *data center*; seguridad; licenciamiento y software, entre otros.
- **El modelo de negocios (asociado a la tecnología y al tipo de producto) puede incluir uno o varios segmentos de mercado: masivo, corporativo** y, en los últimos años, el ***small and medium business (SMB)***. Este último **creció fuertemente durante la pandemia** y se dirige a proyectos de menor cuantía y a canales especializados. Por su parte, el **corporativo** incluye no solo la distribución de productos a empresas sino también a proyectos cuya puesta en marcha lleva 2 o 3 años e implican el desarrollo de soluciones de infraestructura IT para data centers y redes.
- Por su parte, cada **segmento de mercado** implica un determinado **perfil de recursos humanos**: aquel orientado al mercado corporativo o SMB exige un elenco de vendedores más profesionalizado, capaces de interpretar necesidades, con fuerte rol de preventa, asesoría y venta consultiva. Por el contrario, los enfocados a la venta masiva requieren personal capacitado pero con menos “*seniority*”.
- Los contratos de comercialización y distribución con las marcas incluyen aspectos territoriales (no exclusividad sobre una zona geográfica en particular pero sí delimitación a un país), condiciones de pago; segmentación por destino/canal; líneas y canales de venta minorista autorizados, volúmenes, cuota anual, exigencias de atención comercial y obligatoriedad de tener entre su personal un *project manager* (responsable de la marca dentro de la empresa).
- Las empresas suelen ofrecer **servicios de pre-venta** (asistencia técnica, presentaciones, *business opportunity meeting* –BOM–), **post venta** (garantías, asistencia técnica, etc.), **almacenamiento y logística** y **crédito comercial**.



- La **dinámica** de la actividad del **ecosistema IT** está **determinada por las importaciones**, debido al **bajo desarrollo de las cadenas locales de provisión** y a las propias características del sector que **limitan las posibilidad de abastecer la demanda interna en la cantidad, variedad y nivel de tecnología requeridos**, tal como ocurre en el resto del mundo.
- En los últimos diez años las **importaciones** se ubicaron en un promedio de **US\$ 5.700 millones** anuales y estuvieron fuertemente concentradas en **dos orígenes: China y Vietnam**.



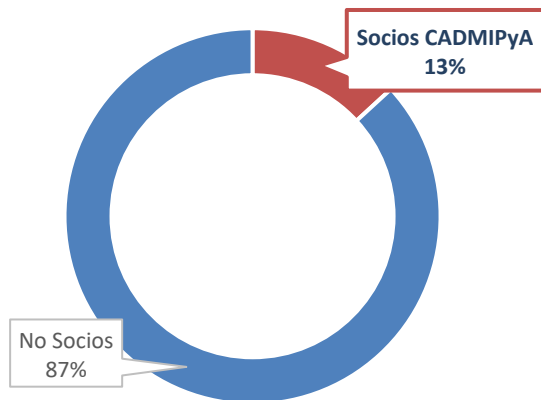
Composición de las importaciones
Año 2021. En porcentaje de valor



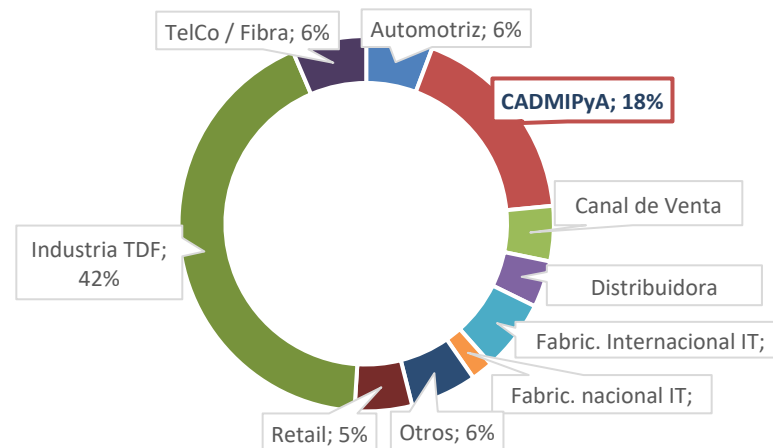


- Del total de importaciones de productos IT, los socios de **CADMIPyA** explicaron **solo el 13% del total importado** entre julio 21 y junio 22.
- Del análisis de los **100 primeros importadores**, que explican alrededor del **70% de las importaciones**, surge que los principales son aquellos **no vinculados a la venta de productos IT**, es decir, que compran insumos electrónicos para la producción de otros bienes y servicios: **sector automotriz, industria de Tierra del Fuego, telecomunicaciones**, entre otros.

Composición de las importaciones: CADMIPyA vs resto
Período Julio 2021-Junio 2022. En % de valor



TOP 100 importadores (US\$ 5.358 millones; 69,6% total)
Período Julio 2021-Junio 2022 En % de valor

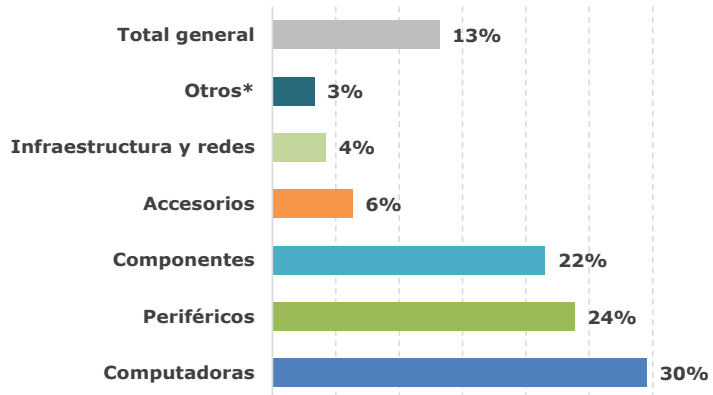


Segmento mayorista | Importaciones CADMIPyA

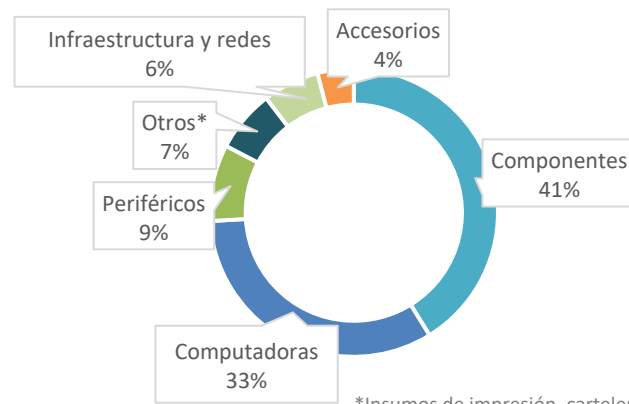


- En términos de categorías de productos, **CADMIPyA** juega un **rol relevante como importador mayorista de computadoras, periféricos y componentes IT**.
- **Casi el 75% de las importaciones** de CADMIPyA son explicadas por **componentes para productos IT** (memorias, *mothers*, discos, procesadores, etc.) y **computadoras** (*notebooks, netbooks y tablets*). Le siguen con una participación menor los periféricos, los productos para infraestructura y redes y los accesorios.
- Cabe destacar que los **componentes** son **bienes intermedios destinados a la fabricación de otros productos IT**.

Participación CADMIPyA en las importaciones, por categoría de productos
En porcentaje de valor



Composición importaciones CADMIPyA por categoría de productos
En porcentaje de valor

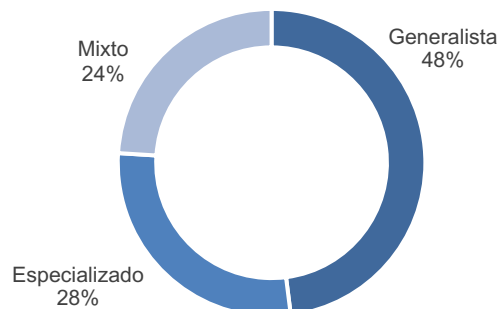


*Insumos de impresión, cartelería digital, POS, controles de acceso, cámaras de seguridad



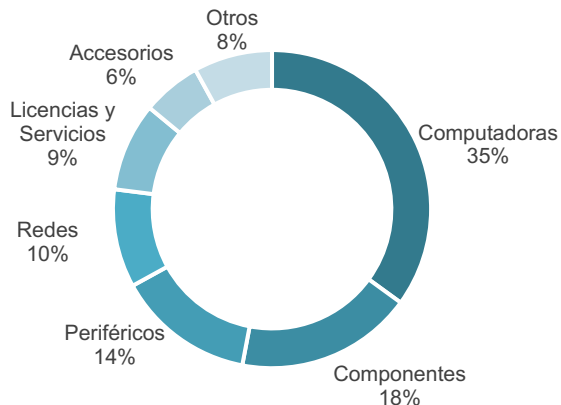
- CADMIPyA representa a los **tres segmentos de especialización tecnológica**: generalista, especializado y mixto.
- En términos de facturación, los **componentes** –destinados a fabricación propia, de terceros o repuestos– explican el **18%** del total. Los **productos y servicios de redes** –venta especializada y en muchos casos vinculada al desarrollo de proyectos B2B– explican el **10%**.
- Además de la venta del productos/servicios IT, el sector mayorista ofrece un **conjunto de servicios y facilidades** tanto al canal minorista como al usuario final, que **generan valor y superan la actividad estrictamente comercial** (reventa). En el caso de las ventas al sector minorista, el mayorista ofrece además la posibilidad de cobertura cambiaria.

Composición CADMIPyA según especialización tecnológica
En porcentaje del total socios

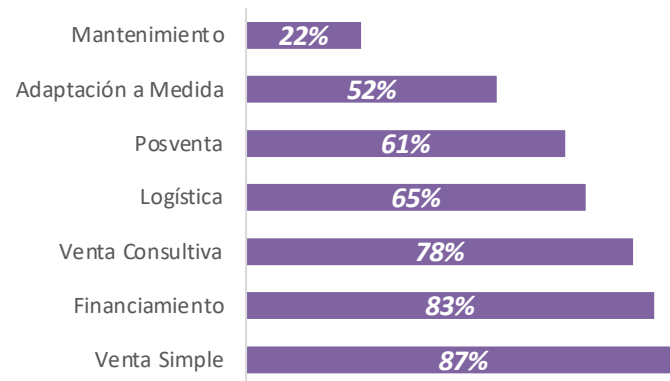


Fuente: Ecolatina

Distribución de ventas CADMIPyA por categoría de productos
En porcentaje de valor



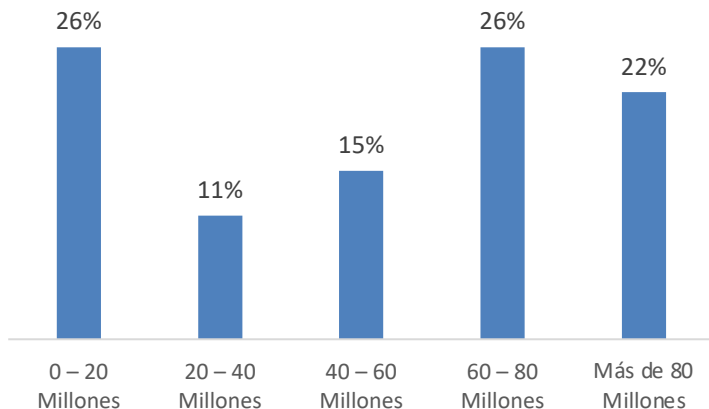
Servicios adicionales que generan valor
En porcentaje del total de socios



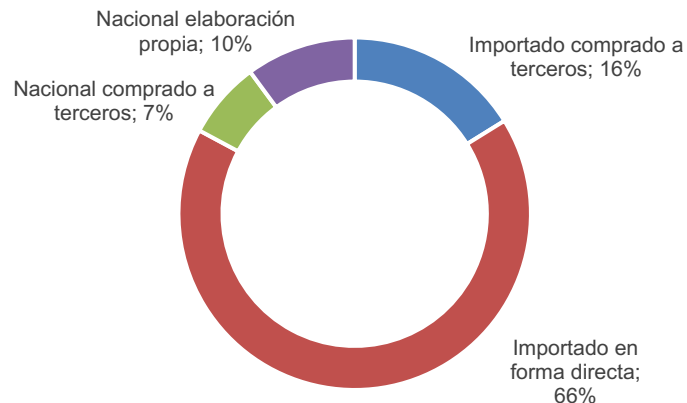


- La **facturación** del segmento mayorista nucleado en **CADMIPyA** fue de **US\$ 2.190 millones** en el período julio 2021 – junio 2022.
- **Dos tercios de la facturación** corresponde a **productos IT importados directamente** por los socios, en línea con su rol de eslabón intermedio entre las marcas internacionales y el segmento minorista local.
- El **17% de las ventas** se compone de **productos y servicios producidos en el país**, **10%** de los cuales es generado a partir de **actividad productiva propia** de los socios CADMIPyA.

Facturación CADMIPyA (en dólares)
En porcentaje del total de socios



Distribución de ventas CADMIPyA
según origen de los productos/servicios comercializados
En porcentaje de valor

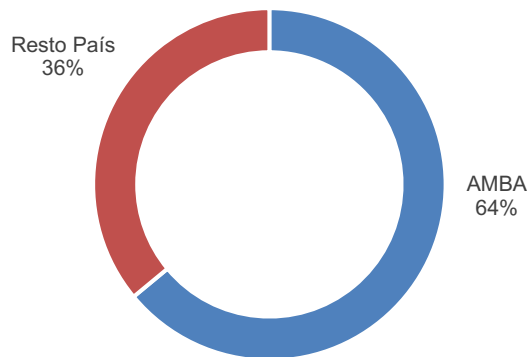


Segmento mayorista | Canales de venta CADMIPyA



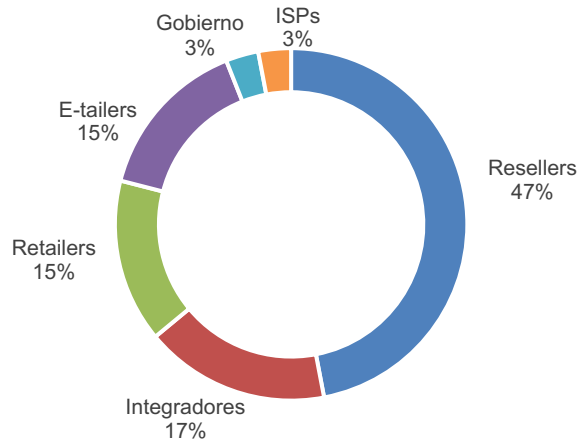
- CADMIPyA abastece a **canales de venta de todo el país**: 64% de las ventas se realizan en el AMBA; el 36% restante, en el interior del país.
- **17%** de las ventas se dirige al **canal Integrador de soluciones informáticas**, proveyendo insumos y componentes para la actividad productiva IT de alto valor agregado.
- **40%** de las ventas se realiza **en forma presencial**. La **venta online** –de incidencia creciente– explica el **34% del total**, fundamentalmente a través de sitios web/tiendas digitales propias.

Distribución de ventas CADMIPyA
según zona geográfica
En porcentaje de valor

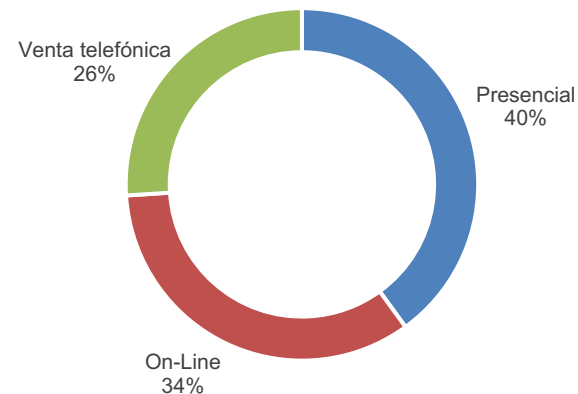


Fuente: Ecolatina

Distribución de ventas CADMIPyA
según canal de venta-cliente
En porcentaje de valor



Distribución de ventas CADMIPyA
según canal de comercialización
En porcentaje de valor

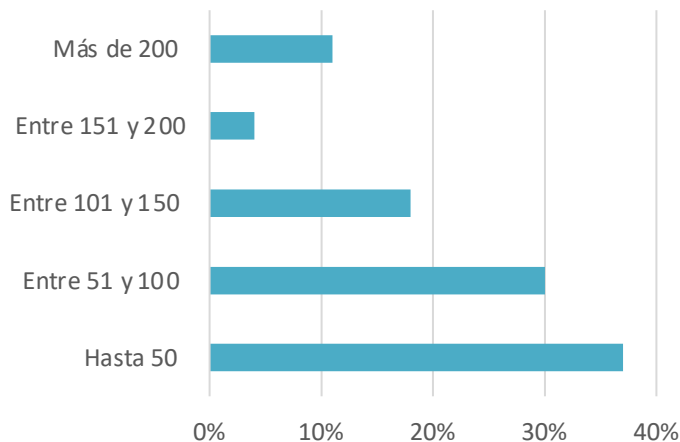




- El sector mayorista representado por CADMIPyA genera **2.543 empleos directos**, con un promedio de 94 empleados por empresa.
- Por las actividades que desarrollan, las empresas de CADMIPyA generan **empleo de alta calificación**: **42%** de sus empleados posee título **universitario o terciario**.

Empleo generado por los socios CADMIPyA

En porcentaje del total de socios



Empleo generado por socios CADMIPyA

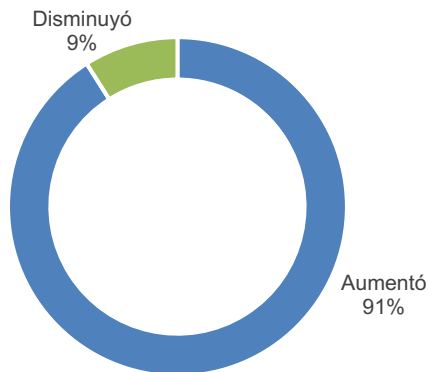
En porcentaje del total de puestos de trabajo



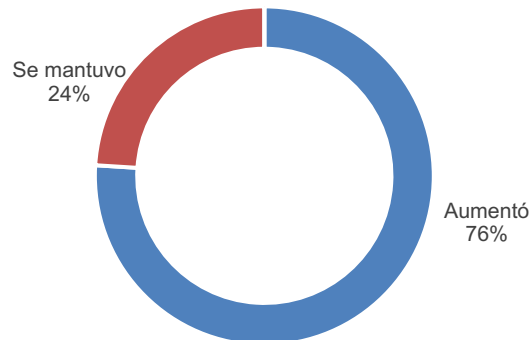


- El sector jugó un **rol clave** durante la **pandemia del Covid-19**, proveyendo rápidamente equipos y soluciones IT para el funcionamiento de todo tipo de actividades: teletrabajo, empresas, hogares, colegios y universidades, sanatorios y organismos del Estado.
- Comparando la situación pre y post pandemia, las **ventas mayoristas aumentaron 74%**. 9 de cada 10 empresas registraron mayores ventas, reflejando el nivel de digitalización creciente de nuestro país.
- Lo anterior tuvo su correlato en el empleo: el **76%** de las empresas socias de CADMIPyA **incrementó el número de empleados** en el período considerado. En ningún caso se registró pérdida de empleo.

Evolución de las ventas CADMIPyA 2019 vs 2021
En porcentaje del total de socios



Evolución del empleo CADMIPyA 2019 vs 2021
En porcentaje del total de socios



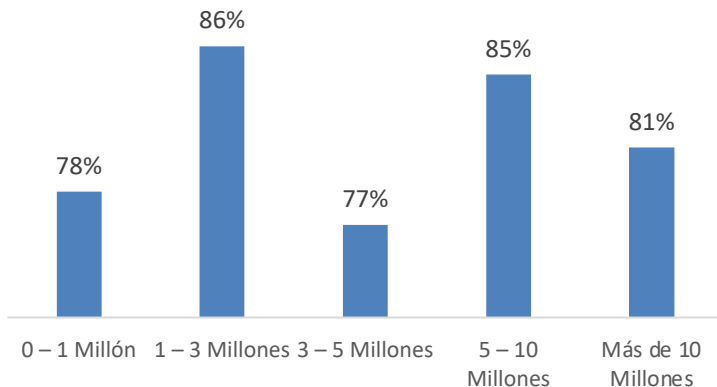


- En el segmento **minorista** es posible diferenciar **distintos tipos de perfiles** en función de los servicios ofrecidos: **reseller, integrador, proveedor de servicio de Internet (ISP), e-tailer, retail, entre otros**. Estas categorías no son excluyentes.
- **Los servicios que ofrecen son variados y presentan distintos niveles de valor agregado:** reventa de bienes y/o servicios sin transformación; integración de soluciones; armado de equipos; servicios y consultoría de informática; desarrollo de aplicaciones y *software*, entre otros.
- Las **relaciones comerciales** entre las empresas de los canales mayorista y minorista suelen ser **estables**, no existiendo contratos de exclusividad ni acuerdos de territorialidad.
- En este vínculo, existen una serie de **atributos de los mayoristas que son valorados por los minoristas** tales como la variedad y disponibilidad de productos, respuesta a los reclamos, servicios pre y post venta, financiamiento, logística, entre otros.
- Los **canales minoristas de mayor tamaño** adquieren cierta **especialización por marca**, lo que les permite alcanzar una mayor eficiencia en su estrategia de comercialización y un mejor posicionamiento de mercado.
- Entre los **clientes de los canales minoristas** se encuentran el *retail* y los usuarios particulares, las empresas y los emprendedores, y el gobierno (en sus distintos niveles: nacional, provincial y municipal).



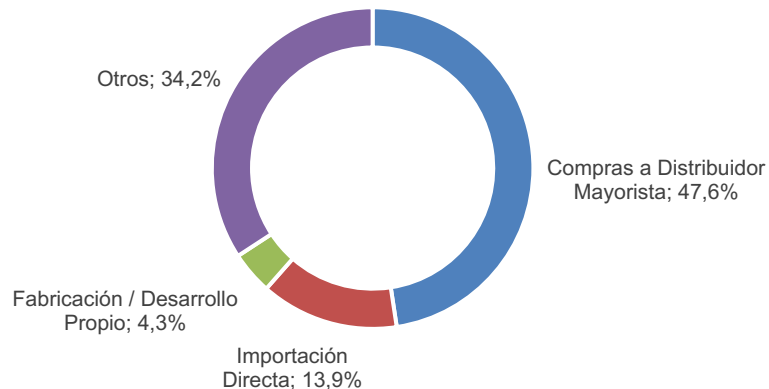
- La **facturación total** del segmento minorista fue de alrededor de **US\$ 8.400 millones** en el período julio 2021 – junio 2022, de los cuales el **82% correspondió a la comercialización de productos y servicios IT: US\$ 6.880 millones**.
- La facturación promedio asociada a IT es de unos **US\$ 860 mil/año por empresa**.
- Casi el **50% de las ventas IT del segmento minorista** corresponde a productos y servicios **adquiridos previamente a distribuidores mayoristas**, lo que da cuenta de la **relevancia de este eslabón en el ecosistema IT**.

Participación de las ventas IT en las ventas minoristas, según rango de facturación
En porcentaje de ventas



Fuente: Ecolatina

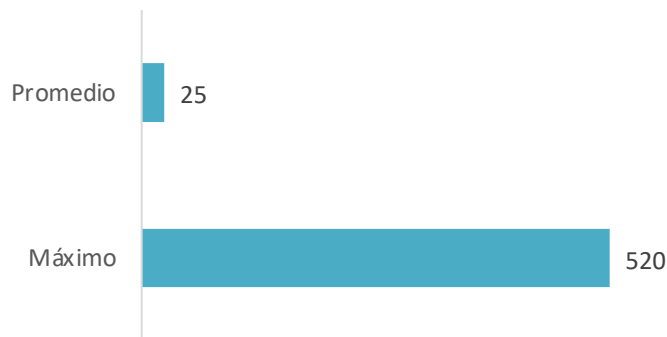
Distribución de ventas IT minoristas según origen de los productos/servicios comercializados
En porcentaje de valor





- El segmento minorista genera **alrededor de 200 mil puestos de trabajo**, de los cuales el **27% corresponde exclusivamente a la actividad IT: 54 mil** (no incluye a trabajadores dedicados a actividades complementarias, como administración, logística, etc.). La **cantidad de trabajadores promedio por empresa es de 25, y los dedicados exclusivamente a IT, 7**.
- El **30% de los recursos humanos** del canal minorista posee título **universitario o terciario**, reflejando la relevancia del personal calificado en la actividad de estas empresas.
- La brecha entre el 27% de participación del empleo IT en el empleo total del canal minorista y el 82% de participación de las ventas IT en sus ventas totales, da cuenta del **elevado valor promedio de las ventas por trabajador**, que ronda los 130 mil dólares anuales.

Empleo IT en el segmento minorista
Promedio y máximo



Fuente: Ecolatina

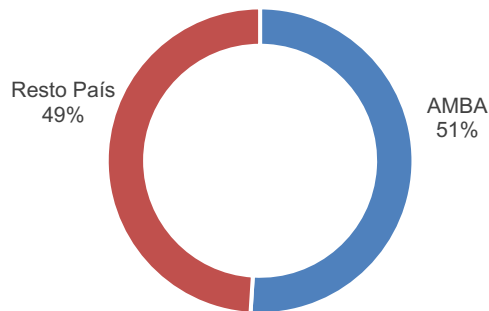
Calificación de empleo IT en el segmento minorista
En porcentaje del total de puestos de trabajo





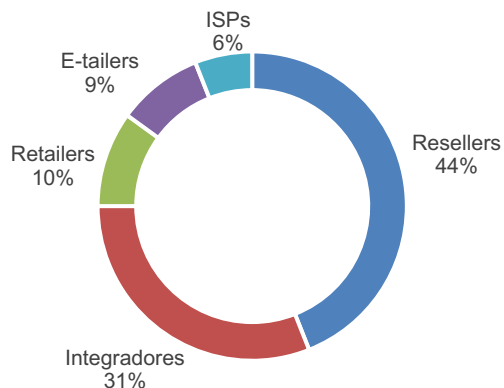
- Los **canales de venta se distribuyen en todo el país**, en proporciones muy similares entre AMBA y el interior del territorio.
- Considerando el perfil principal de las empresas, los *resellers* representan el 44% de las ventas, en tanto **los integradores aparecen en segundo lugar con una participación del 31%**.
- **46%** de las **ventas minoristas** se dirige a **empresas**, segmento que concentra los proyectos y desarrollos a medida. Le siguen en importancia el **retail y usuarios particulares** y las **compras gubernamentales**. En el caso de estas últimas, los **mayoristas asisten** a los canales no solo con la provisión sino también **con la financiación de los plazos de pago de los organismos públicos**.

Distribución de ventas minoristas
según zona geográfica
En porcentaje de valor

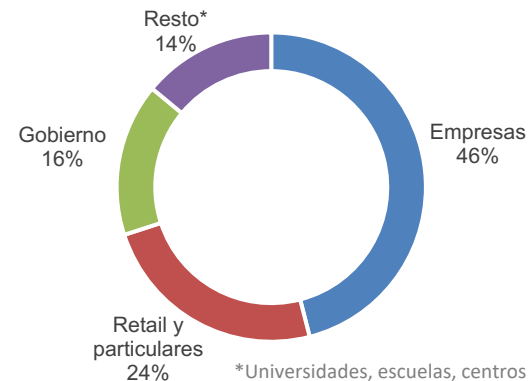


Fuente: Ecolatina

Distribución de las ventas minoristas
según perfil principal
En porcentaje de valor



Distribución de ventas minoristas
según cliente
En porcentaje de valor



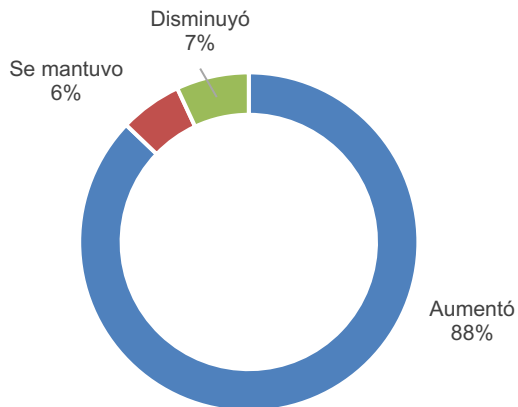
*Universidades, escuelas, centros de investigación, centros de salud, etc.



- En línea con la evolución evidenciada por el segmento mayorista, las **ventas minoristas aumentaron 68%**, medidas en dólares. 9 de cada 10 empresas registraron mayores ventas.
- En consonancia con el nivel de actividad, **el empleo también registró un alza**, aunque de menor cuantía. El 85% de las empresas incorporó o mantuvo su dotación de personal en el período considerado.

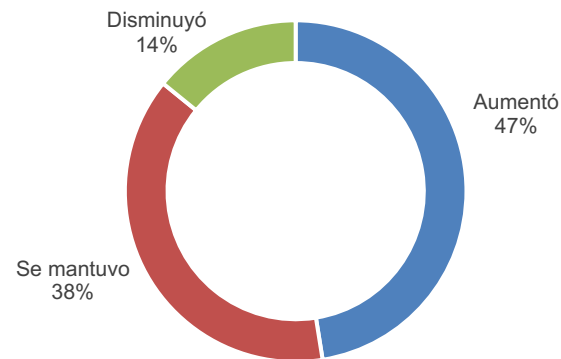
Evolución de las ventas IT minoristas 2019 vs 2021

En porcentaje del total de empresas minoristas



Evolución del empleo IT minorista 2019 vs 2021

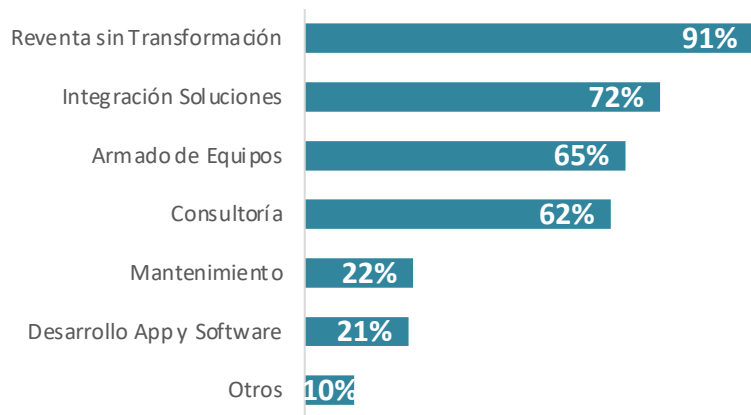
En porcentaje del total de empresas minoristas





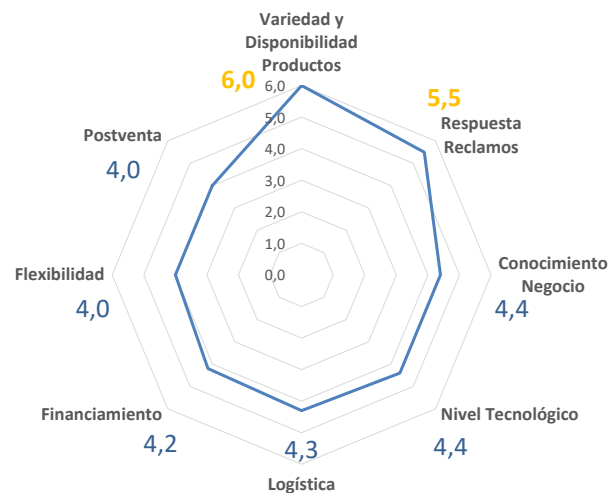
- La proporción de empresas minoristas que **agrega valor a los productos y servicios que ofrece** es elevado, siendo los más relevantes **la integración de soluciones y el armado equipos** (7 de cada 10 empresas) y **la prestación de servicios de consultoría** (6 de cada 10).
- Por su parte, los **principales aspectos valorados por los minoristas en su relación con el segmento mayorista** son la **variedad y disponibilidad de productos**, la **capacidad de respuesta**, el **conocimiento del negocio** y la **actualización tecnológica**; destacándose así, rasgos inherentes a la presencia de recursos humanos calificados/especializados en el segmento mayorista.

Servicios adicionales que generan valor
En porcentaje del total de clientes



Fuente: Ecolatina

Atributos de los distribuidores mayoristas más valorados por el canal minorista

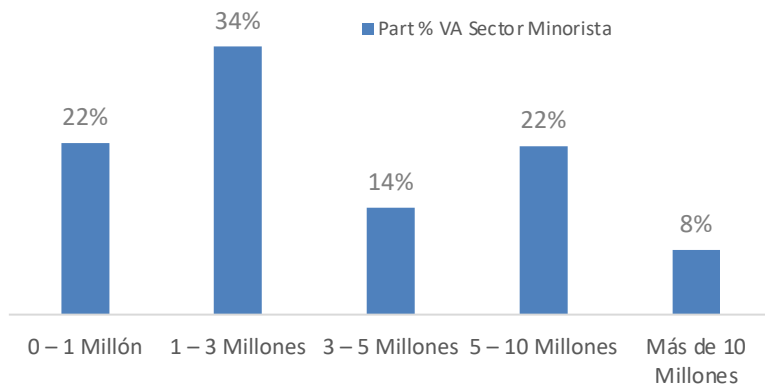


Segmento minorista | Generación de valor

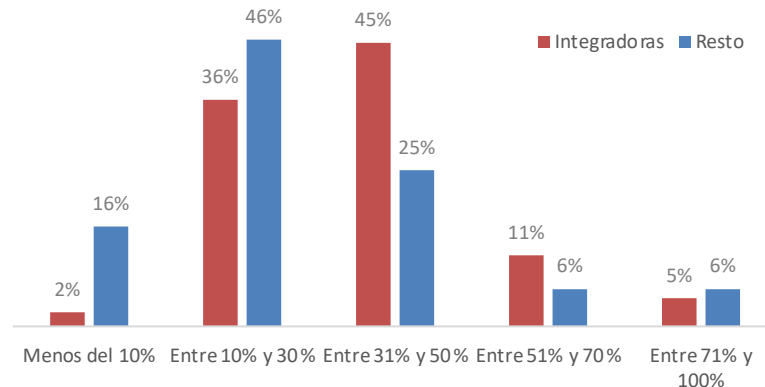


- La actividad del canal minorista **generó un valor de US\$ 2.200 millones** en el período julio 2021 – junio 2022, incluido el margen de ganancia de las empresas que lo componen.
- En términos de facturación, ello supone que **cada US\$ 100 facturados, US\$ 31,2** correspondieron al valor agregado del sector.
- El **56%** de valor agregado total fue generado por **empresas que facturaron menos de US\$ 3 millones**, que representan el 90% de las empresas minoristas.
- Las ventas de las empresas **integradoras** contienen **mayor valor agregado** que las del resto de empresas del canal minorista.

Generación de valor por rango de facturación
En porcentaje del VA generado



Generación de valor. Integradoras vs Resto
En porcentaje del total empresas minoristas



Ecosistema de comercialización IT | En números*



Empresas

**36 distribuidores
mayoristas**

27 socios CADMIPyA

**+8.000 ecosistema
comercialización**

(mayoristas + canales
minoristas)



Empleo

56.540 empleados

+2.500 CADMIPyA

+54.000 Canales

**Empleo
terciario/universitario**

30% del total

17.270 personas



Importaciones

US\$ 1.014 millones

CADMIPyA

Composición:

Componentes 41%

Computadoras 33%

Periféricos 9%

Infraestr. y redes 6%

Accesorios 4%

Otros 7%



Facturación

US\$ 6.880 millones

total del ecosistema

+68,8%

2019-2021



Valor agregado

US\$ 3.750 millones

total del ecosistema

3,7 veces el valor de
las importaciones

CADMIPyA

* Datos correspondientes al período julio 2021 – junio 2022.



Empresas asociadas a CADMIPyA



