



VISITÁ NUESTRA WEB
N°151 Abril 2017



PARA UN MERCADO
EN PLENA EXPANSIÓN

Son soluciones vitales para proteger la inversión realizada en sistema informáticos y otros equipos, en todo tipo de empresas y de cualquier vertical. Pero también una oportunidad no siempre aprovechada para mejorar la rentabilidad de una operación de venta en el canal. En esta nota, tendencias y novedades de los principales players del mercado local.



¿Estamos preparados para Internet de las Cosas?

Según cifras de IDC, está atravesando un excelente momento y seguirá con esa tendencia en el futuro. ¿En qué medida el canal puede sacar provecho de un universo que recién ha dado los primeros pasos?



Tech Data lanzó su herramienta Cloud Toolset



Nexsys invita a sumarse al ecosistema Adobe



Solution Box recomienda Aruba Central a sus canales

Experiencia al servicio de tu negocio



Agro&Tec Compuesta por gente de alta experiencia en el Mercado de tecnología y el retail, plantea una opción de valor agregado a través de la representación y distribución de marcas exclusivas y fuerte foco en el desarrollo e implementación de estrategias, a medida de sus clientes.

info@cca-t.com - Tel +54 11 6091 1336 - Av. del Libertador 264 Piso 2º, Vicente López, Buenos Aires



ecotank[®]
Sistema Original Tanque de Tinta Epson

#1 EN IMPRESIÓN SIN CARTUCHOS¹



Multifuncional EcoTank[®] L575
Inalámbrica · Imprime · Copia · Escanea · Fax · Ethernet

— IMPRIMÍ HASTA —
7.500 PÁGINAS A COLOR²
O 4.500 PÁGINAS EN NEGRO²
CON CALIDAD PROFESIONAL

15 MILLONES NOS PREFIEREN¹

www.epson.com.ar | epsonlatinoamerica | @epsonlatin | epsonlatinoamerica | @epsonlatinoamerica

1- Unidades tanque de tinta Epson vendidas en el mundo a junio de 2016. 2- Para más información consulta el catálogo o la caja del producto. ECOTANK es una marca registrada de Seiko Epson Corporation.

UNA FAMILIA DE OPCIONES INAGOTABLES PARA EL HOGAR Y LA OFICINA:



Impresión en CD/DVD

Impresoras fotográficas



Formato ancho

Impresoras de carro ancho



Ethernet Inalámbrica

Impresoras monocromáticas





10

Sumario Abril 2017



20



80

Informes especiales

10// ¿Estamos preparados para internet de las cosas?

20// UPS para un mercado en plena expansión

Canales

38// Nexsys invita a canales a sumarse al ecosistema Adobe

40// Solution Box recomienda Aruba Central a sus canales

42// Tech Data lanzó su flamante herramienta Cloud Toolset

44// Intermaco mudó sus oficinas al microcentro porteño

48// HP presenta en Argentina nuevos modelos de multifuncionales

52// Asus planea abrir oficinas en Argentina

54// AIR Computers potencia su marca CX

56// Logitech presentó nuevos equipos de videocolaboración

58// Así es el laboratorio RMA de Gigabyte en Argentina

62// Pure Storage apuesta fuerte a América Latina

64// Brother pone su foco en soluciones corporativas

68// Hasar espera un repunte en todas sus unidades

70// Fullh4rd: "El gaming va a seguir impulsando el mercado"

74// ServiceIT: "Trabajamos para entregar servicios de valor a nuestros clientes"

Eventos

76// Segurinfo 2017 - Buenos Aires

Tecnopymes

80// Lo que dejó la primera Expo Pyme en Argentina

Reseller Gamer

84// AKRacing, una silla con un mercado interesante



42



64



84

Acompañamos tu crecimiento



Toda la tecnología en un mismo lugar



modelo HM-300 | Soporte para horno microondas y eléctrico.



modelo ST-003a | Soporte universal para tablets.



modelo SPL-684 | Soporte fijo de 20° a 55°.



modelo ST-002a | Soporte universal para teléfonos y tablets.



modelo SPC-344a | Soporte Selfie Stick.



modelo SPL-696i | Soporte con inclinación de 20° a 55°.

Cargador para auto.



Accesorios de Audio y Video



Conexión Cables HDMI



modelo SH-800 | Carrito extensible con freno para Heladeras, Lavavajillas, Freezer.



modelo DA-220c | Antena digital externa.



modelo SPL-780e | Soporte universal extensible giratorio con inclinación de 20° a 55°.

Leds Iluminación de por vida.



Controles Remotos Universales



Timbres Inalámbricos a pila.



2x1

Ya no es noticia para nadie que la velocidad en la que está cambiando el mercado IT, no solo por los avances tecnológicos, que llegan como olas cada vez más grandes, por momentos difíciles de surfear si no se cuenta con la tabla apropiada y con el más riguroso entrenamiento, sino también por cómo se relacionan las nuevas generaciones con la tecnología, lo cual provoca cambios de políticas en las compañías donde se emplean, y nuevos desafíos para los vendedores.

Pero en el camino de esta Transformación Digital de las compañías, los canales que se animan a hacer frente a esas olas, de momento con las herramientas que tienen, pero atentos a toda información que puedan recibir para estar mejor preparados, también necesitan mantener su negocio tradicional, para poder sobrellevar este proceso de migración.

Teniendo en cuenta este cuadro de realidad de muchos canales, desde esta edición de Abril, ENFASYS entregará dos informes de mercado, uno orientado a soluciones de valor agregado de la mano de nuevas tendencias tecnológicas, y otro pensado para la reventa de equipos informáticos, también haciendo hincapié en la manera de incrementar el revenue de cada operación con servicios, asesoramiento, etc. Estamos seguros que serán de utilidad para quienes estén interesados en tomar el desafío de evolucionar para crecer.



Manténgase informado diariamente en www.enfasys.net

Puede leer online y descargar la versión digital de esta revista o números anteriores en www.enfasys.net/digital

Siganos en las redes sociales:

- twitter.com/enfasys
- facebook.com/enfasys
- linkedin.com/company/enfasys



Oscar Suárez
Director Ejecutivo
osuarez@mediaware.org



Leonardo Barbieri
Editor
lbarbieri@mediaware.org



Matías Perazzo
Director
mperazzo@mediaware.org

Para publicar en este medio:

ventas@enfasys.net
www.enfasys.net/publicar-aqui

Precio del ejemplar: \$100
Consultar por suscripción anual

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

Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización.
Edita, comercializa y distribuye:



Av. Jujuy 2073 piso 2, Distrito Tecnológico,
Buenos Aires, Argentina
Tel.: +5411-4308-6642



BANGHO



**TECLADO
RETROILUMINADO**



NUEVA NOTEBOOK BANGHÓ MAX CON PROCESADOR INTEL® CORE™ i7 DE 7MA GENERACIÓN



Más productividad



Más velocidad editando video en Ultra HD



Horas de batería con una sola carga



Equipos más delgados y livianos

Intel Inside®, para un extraordinario desempeño.



Conseguila en www.bangho.com.ar

¿ESTÁMOS PREPARADOS PARA

INTERNET DE LAS COSAS?

Según cifras de IDC, está atravesando un excelente momento y seguirá con esa tendencia en el futuro. La consultora prevé un crecimiento interanual del 15,6% para el periodo 2015-2020, año en el que habrá cerca de 30.000 millones de cosas estarán conectadas a Internet, generando una oportunidad de ingresos de US\$ 1.7 billones para el ecosistema.

¿En qué medida el canal viene preparando el terreno para sacar provecho de este universo en expansión, que recién ha dado los primeros pasos?

Un informe de IDC sostiene que el gasto en el Internet de las Cosas en 2016 ha tenido un aumento del 17,9%, llegando a totalizar los US\$ 737 millones. Si se desglosan esos números en términos de sectores, producción, transporte y servicios públicos son los que más han invertido. Por otra parte, el documento arroja que, desde el punto de vista tecnológico, el gasto en hardware para IoT alcanzará los US\$ 400.000 millones en 2020, destacando las inversiones en módulos y sensores.

En lo que a América Latina respecta, de acuerdo con la consultora, el valor del mercado del Internet de las Cosas es de US\$ 250 millones. Éste es impulsado especialmente por Brasil, México, Argentina y Colombia, que

juntos suman más de 35 millones de dispositivos conectados. Los dos primeros se ubican entre los 10 países del mundo con mayor número de conexiones de IoT, -18 y 8 millones, respectivamente-, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Por otro lado, según las proyecciones de Machina Research, una consultora global especializada en IoT y Big Data, la región tendrá 158,9 millones de conexiones máquina a máquina (M2M) para el 2024, de las cuales Brasil y México concentrarán casi un 64%.

“Observando los resultados de encuestas realizadas por IDC a fines del 2016, podemos decir que América Latina se encuentra en una etapa de evaluación, basado en que el concepto de IoT ya es

conocido por más del 90% de las organizaciones de la región, pero sólo el 10% tiene alguna implementación”, comenta al respecto Diego Anesini, IDC Research Director para la región. “Esta etapa de evaluación pronto se transformará en un incremento en el número de proyectos concretos, ya que más del 90% de las mismas tiene planes de implementación en los próximos dos años. Esperamos que, aproximadamente, la mitad de estos proyectos se hagan realidad y que la adopción de IoT crezca en torno al 40% en los próximos cinco años. Argentina no está exenta de esta realidad y no hay motivos para pensar que el país esté fuera de los parámetros mencionados, sino que estará en línea con esta tendencia”, sostiene.



GOLDEN STEEL POWER MODULAR

CERTIFICADO 80 PLUS GOLD

LA SERIE GOLDEN STEEL POWER OPERA CON UNA ULTRA EFICIENCIA, A 20%, 50% Y A 100% DE CARGA, LAS EFICIENCIAS SON DE 87%, 90% Y 87% RESPECTIVAMENTE



FUENTES DE ALIMENTACIÓN SENTEY DE ALTA EFICIENCIA CERTIFICADAS 80 PLUS



80 PLUS ES UNA EMPRESA ENCARGADA DE CERTIFICAR LA EFICIENCIA DE LOS PRODUCTOS QUE LAS MARCAS PRODUCEN. SENTEY OFRECE MÁS DE 30 MODELOS CON CERTIFICACIÓN 80 PLUS.




LINEA FUENTES 2017

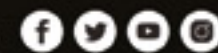
GSP (80GOLD) - SVP (80SILVER) - MBP / TXP (80BRONZE) - SNP (80WHITE)

NUESTROS DISTRIBUIDORES



 WWW.SENTY.COM

ENCONTRAMOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



Matías Arturo, director ejecutivo de Accenture, postula: "En Argentina estamos comenzando a transitar el camino de IoT, las empresas se están dando cuenta que es una veta para el futuro, tanto para brindar nuevos productos o servicios, como para hacer más eficientes y productivos los procesos de negocio. En relación al software, los grandes players están posicionando sus ofertas de plataformas o sistemas que conforman el ecosistema. Con respecto a lo que es la producción de sensores, estamos localmente un paso atrás, no hay mucha variedad nacional y dependemos mayormente de productos importados".

En la misma línea, Leonardo Castro Ovalle, encargado de la estrategia e implementación de IoT en IFX Networks, asegura que en la actualidad Argentina, al igual que otros países de la región, se encuentran en un proceso de desarrollo e implementación de alternativas de IoT. "No obstante, aún no es tan acelerado el proceso como en otros países, por ejemplo, Brasil, México y Chile.

Rubén Belluomo, gerente Comercial de Infor, plantea que Argentina, como el resto de países de la región, está muy ávido de conocer cómo funciona Internet de las Cosas, sus beneficios y cómo implementarlo. "Pero para su implementación hace

falta contar con una excelente conectividad y rendimiento confiable. El reto de las compañías que prestan los servicios de Internet es mejorar en este ámbito. Pero



Furukawa

"Hoy tenemos toda una red de partners que ya entienden que IoT dejó de ser el futuro para convertirse en el presente, y ese ya es un paso muy importante."

DIEGO MARTIN

no tengo dudas que en breve las empresas lo requerirán".

Carlos Stella, Alliance & Channels Sr. Manager APUB; y Javier Serviddio, Enterprise Architect Public Sector; de Oracle, consideran que el país se encuentra muy bien posicionado en cuanto al desarrollo de IoT, principalmente basado en soluciones que se han desarrollado y están operativas en distintos clientes tanto de sector público como del sector privado. Por otro lado, afirman que organizaciones como CESSI o algunos organismos gubernamentales están apoyando mucho el desarrollo de soluciones basadas en esta tecnología con programas que apuntan a emprendedores, escuelas técnicas y universidades.

En la misma línea, Diego Martín, gerente Comercial de Furukawa para Cono Sur, entiende que las condiciones están dadas y ya se ha empezado a trabajar con distintos

desarrollos e implementaciones. "Obviamente, la evolución de esto depende de los niveles de inversión y el desarrollo de los dispositivos y las aplicaciones que puedan ser utilizadas. Asimismo, uno de nuestros desafíos como país es contar también con la infraestructura necesaria para que esto ocurra.

Según Luis Piccolo, VP Sales & Services Southern Cluster en Level 3 Communications lo que permite impulsar el desarrollo de las soluciones de IoT es la forma en la que las empresas visualizan sus proyectos y desarrollan sus aplicaciones concretas. Hay un crecimiento aún incipiente sobre la generación de estas aplicaciones específicas que, una vez formadas, impulsarán la aparición de nuevas formas de

adistec
CLOUD SOLUTIONS

ADISTEC CLOUD SOLUTIONS ES EL ACELERADOR Y FACILITADOR DE CLOUD EN LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

**Nuestro modelo de negocios 100% a través de canales,
facilita a Telcos, Datacenters, Hosters y Resellers de tecnología
a convertirse en jugadores competitivos en este mercado.**





tecnología. Sin embargo, aún hay que trabajar en la administración e incorporación de las mismas para ponerlas al servicio del negocio”.

Daniel Yesurón, de Licencias OnLine, opina que Argentina, como el resto de los países de Latinoamérica, se encuentra en una etapa de descubrimiento y experimentación respecto a nuevas tecnologías. “Esto se debe a que aún nos estamos adaptando a la velocidad de los cambios que generalmente se dan en el mercado. Creo que esta

adaptación al cambio tecnológico va a ser cada vez más normal, sobre todo con las nuevas generaciones de profesionales, por lo que, si bien hoy IoT propone una nueva forma de pensar y conectarse, es solo cuestión de tiempo para Argentina y el resto de los países de la región tomen esa nueva herramienta y generen nuevas oportunidades para seguir creciendo tecnológicamente”.

Pablo Rodríguez, director Unidades de Negocio Especializadas, Technology Solutions, para Latinoamérica

y el Caribe en Avnet, explica: “Considerando escalas de adopción que van desde descubrir, entender, incorporar, expandir, Argentina se encuentra en una etapa de descubrimiento y en algunos casos ya en proceso avanzando a un proceso de entendimiento tal como la gran mayoría de los países de la región.

¿Por dónde encarar el negocio?

Los buenos pronósticos en torno al mercado de Internet de las Cosas pone a tiro de los canales

El desafío

Para Anesini, de IDC, “en América Latina y en Argentina aún existen desafíos que impiden un mayor crecimiento del mercado de tecnología en general, pudiéndose mencionar entre los mismos la disparidad en términos de presencia y calidad de las redes de telecomunicaciones entre las grandes ciudades y las más alejadas, las perspectivas económicas generales y de cada sector y la disponibilidad de tecnología informática y operativa”. Lo que podría impedir el crecimiento acelerado del mercado es la falta de agilidad en la implementación de tecnología, como la conexión 4G-LTE y la ignorancia de los beneficios de IoT para el desarrollo especialmente del sector industrial. Sobre ello, Pablo Poza, responsable de Planificación y Marketing Estratégico de BGH Tech Partner, postula: “Para seguir avanzando es importante que las organizaciones y los gobiernos

sigan tomando conciencia de todos los beneficios que esta tecnología les puede traer en su desarrollo, eficiencia y servicio.

Sin embargo, para Blas Briceño, CEO de Finnegan, la dificultad en traer tecnología a precios accesibles fue una barrera que se está liberando, pero sobre todo, “el proceso cultural de introducción de la transformación digital, como herramienta de mejora continua de procesos. En ese contexto, uno empieza a ver todo lo que se puede incorporar con IoT y es necesaria una cultura que busque adoptarlas, que se interese y quiera utilizarlas”.

Para Javier Brugues y Mariano Stampella, de FDV Solutions, en general, en la región hay una gran ausencia de Venture Capitals y esto dificulta el desarrollo de ésta y otras tecnologías. “La mayoría

de los inversores de la región están acostumbrados a hacerlo en emprendimientos de bajo o medio riesgo y no hay cultura de invertir en este tipo de proyectos”, opinan. La Cámara Argentina de Internet (CABASE) entiende que el fenómeno de Internet de las Cosas es de importancia fundamental para sus más de 300 asociados, a tal efecto, está habilitando el Centro de Coordinación y Marketplace de IoT, como herramienta para dinamizar el mercado local de esta nueva industria, detectar aspectos regulatorios y legales que vayan surgiendo para ser encarados, facilitar el contacto entre la demanda y oferta de soluciones IoT, concentrar informes y documentación que puedan potenciar el conocimiento de todas las vertientes de esta industria, y fomentar la difusión y promoción del IoT como nuevo motor de crecimiento de Internet en la Argentina.



integradores una gran oportunidad. Para ello, desde IDC entienden que será un requisito imprescindible poseer un approach consultivo, es decir, conocer el negocio del cliente. Por otro lado, contar con la habilidad de integrar una solución completa ofreciendo al cliente distintas marcas y mostrar casos de implementación exitosa.

van desarrollando y la amplitud de soluciones que abarca Internet de las Cosas. Por el lado de EXO, Daniel Gallego, gerente Comercial Sistemas Inteligentes, manifiesta: “Ayudamos a los canales para que puedan lograr la integración de todos los componentes de una solución IoT. Recibimos consultas sobre muchas iniciativas y construimos una relación de

y componentes que ayudan a acelerar la implementación, optimizar el rendimiento y garantizar la máxima flexibilidad y economía sin comprometer la seguridad o calidad del servicio”.

Este año se presentó SAP Leonardo, un portafolio de soluciones IoT que empaquetan y combinan aplicaciones adaptables, aplicativos de Big Data y elementos de conectividad avanzados para industrias y líneas de negocio. A su vez, SAP ofrece un programa de activación inmediata (Jump-Start program) con la intención de acompañar a los clientes y partners en sus primeros pasos en IoT.

Juan Cartier, director de Soluciones de SCM & IoT de la empresa para la Región Sur, cuenta: “Estamos buscando construir el ecosistema más amplio posible, y eso incluye socios de negocios, canales, partners e inclusive startups en distintos países con conocimiento de la realidad local.”

Daniel Sacks, gerente de pre-ventas de Avaya, se refiere a una solución única de seguridad y administración que funciona en la red de cualquier proveedor para permitir a las

Avnet

“En términos de rentabilidad, el socio de negocio tiene oportunidad desde la asesoría inicial, la provisión de hardware y la implementación, donde además podrá complementar con educación y servicio post venta.”

PABLO RODRÍGUEZ



En este sentido, Oracle trabaja principalmente con tres ejes: capacitación, desarrollo de negocios y fomentar el relacionamiento entre canales, sean tradicionales o totalmente disruptivos. “Tenemos una oferta de productos y servicios cloud que permiten conectar en forma segura, analizar e integrar en tiempo real datos de IoT a escala, entre dispositivos conectados y las aplicaciones de las organizaciones tanto públicos como privados. Vemos que los partners se van sumando cada vez más basados en las oportunidades de negocio que se

colaboración, aportando desde infraestructura de comunicaciones, aplicaciones de gestión y dispositivos electrónicos de todo tipo”.

Según Adrián Cambareri, gerente regional para Infraestructura, “las soluciones de sistemas inteligentes de Red Hat están específicamente diseñadas para abordar las exigencias de escalabilidad, confiabilidad y seguridad de IoT, estas soluciones, basadas en estándares abiertos, se apoyan en un modelo jerárquico utilizando protocolos





Licencias OnLine

“Para materializar ese cambio, ayudamos a los partners a incorporar las herramientas tecnológicas. Hemos hecho un gran trabajo al desarrollar una plataforma que simplifique el acceso a soluciones IoT en organizaciones de cualquier tamaño.”

DANIEL YESURÓN

compañías de diferentes verticales proteger datos valiosos contra acceso no autorizado en dispositivos IoT.

Por su parte, Martín de Furukawa, explica: “La capacitación es un factor muy fuerte porque permite que nuestros partners sepan identificar nuevas oportunidades de negocio. Por otro lado, desarrollamos un programa de canales con importantes beneficios y proporcionamos también todo el acompañamiento a distribuidores, integradores y usuarios, y know how necesario para llevar los proyectos adelante con el mayor de los estándares internacionales”.

Yesuron, de Licencias OnLine, asegura que “gracias al nuevo modelo de suscripción mensual CSP, los canales podrán brindar a sus clientes acceso a Microsoft Azure, que solo se paga por lo que se consume. Allí podrán utilizar distintos tipos de servicios, entre los cuales se encuentran el IoT Hub y el Azure IoT Suite. Permiten establecer

comunicaciones bidireccionales con millones de dispositivos IoT, trabajar con plataformas y protocolos que resultan familiares, autenticar por dispositivo para soluciones IoT con seguridad mejorada y más”.

Rodríguez, de Avnet, detalla: “Ofrecemos desde los componentes para la creación de los modelos hasta el desarrollo y educación para la creación de los casos de uso aplicables al mercado. En nuestro espectro de soluciones el socio encontrará los kits de inicio, la conectividad segura a la nube y la adecuada plataforma digital para el desarrollo de las aplicaciones prácticas”.

El integrador especializado en IoT se posicionará en un nivel especial al momento de cerrar nuevos negocios, no sólo con la venta de productos, sino también a través de la consultoría y servicios agregados para crear y administrar proyectos, convirtiéndose en parte esencial para sus clientes y

abrir la puerta a futuras transacciones”, plantea Fábio Iunis de Paula, director de IoT de Intel Latinoamérica.

Futuro conectado y rentable

Desde el punto de vista de IDC, el paso siguiente de todo este universo del que venimos hablando es alinear el IoT con los objetivos generales de negocio y separar estos objetivos en cuatro pilares: visibilidad, seguridad, innovación y rentabilidad. “Si tenemos en cuenta que el crecimiento de la tecnología es exponencial, no quedan dudas de que 2017 será un año donde Internet of Things seguirá consolidando el proceso de Transformación Digital”, asegura Guillermo Castelli, CEO de QuadMinds. En ese contexto, resulta de vital importancia que cada empresa analice sus necesidades de negocio, en qué ámbitos puede incorporar este tipo de soluciones, y así evitar que su competencia le saque una ventaja que puede resultar irrecuperable.



PRESENTAMOS

ACT

Avnet Cloud Toolset

Una herramienta diseñada para ayudar a los socios en la consolidación, gestión y seguimiento de sus cuentas en la nube a través de múltiples proveedores globales líderes. ACT proporciona una vista rápida y el uso en múltiples plataformas ayudando a gestionar y orientar sobre la mejor manera de optimizar el gasto en la nube.

CONTACTANOS
Que la nube te acompañe.

NUESTRAS ALIANZAS
LÍDERES EN LA INDUSTRIA

HITACHI
Inspire the Next

Lenovo

NetApp

vmware

(54 11) 5530 1300

marketing-ar@avnet.com

@Avnet_Arg

A WINNING COMBINATION

Technology Solutions Argentina: Av. Leandro N. Alem 596, Piso 8, C1001AAQ, Capital Federal.
© 2017 Tech Data Corp. Todos los derechos reservados.

www.ats.avnet.com

UPS

PARA UN MERCADO EN PLENA

EXPANSIÓN

Los sistemas de alimentación ininterrumpida son soluciones vitales para proteger la inversión de sistema informáticos y otros equipos, en todo tipo de empresas y de cualquier vertical. Pero también una oportunidad no siempre aprovechada para mejorar la rentabilidad de una operación de venta en el canal, sobre todo teniendo en cuenta la baja calidad del suministro de energía eléctrica característica de este país. En esta nota, tendencias y novedades de los principales players del mercado local.

De acuerdo con información proporcionada por Frost & Sullivan, el tamaño mundial del mercado de los sistemas de alimentación ininterrumpida (SAI) en 2016 fue de US\$ 8,9 mil millones, luego de una disminución de la demanda durante 2013 y 2014, y una recuperación lograda en 2015. Desde la consultora destacaron que actualmente hay un fuerte aumento de la adopción de estas soluciones en centros de datos modulares y otros sectores, siendo los UPS de 100 KVA en adelante las que impulsan el crecimiento del mercado, aunque es en el segmento medio donde se ve mayor competencia y es donde las marcas hacen principal foco.

Como es sabido, dependiendo de sus prestaciones, potencia, tecnología, baterías, entre otras cualidades, estos equipos pueden brindar protección tanto a una PC hogareña como a equipos críticos de una empresa de telecomunicaciones que deben estar online las 24 horas

del día, pasando por un servidor de una pyme. A medida que las empresas van tomando conciencia de las ventajas de contar con estos verdaderos “guardaespaldas” solo sumando un porcentaje mínimo –generalmente menor al 10%– a la inversión realizada en el producto a proteger, el mercado de los UPS seguramente no solo mostrará un crecimiento de demanda en cantidad de unidades vendidas, sino también una mayor amplitud de tipos de equipos en los cuales aplicar sus vitales funciones.

En este sentido, ENFASYS dialogó con referentes locales de este mercado, para conocer cuáles son las tendencias tecnológicas y de adopción en el corto plazo en este país, y por qué lado creen que llegará la demanda de estos equipos, de manera que el canal pueda asesorar correctamente a sus clientes, y así brindar un mejor servicio al mismo tiempo que incrementa su facturación.



Principales tendencias

Para Marco Novelli, Account & Marketing Manager en Polaris, este 2017 va ser un año de proyectos medianos a grandes, de la mano de una economía general que apunta a crecer. "Con esto nos referimos a que las líneas de UPS trifásicos

almacena, se computa y se prestan los servicios, debido a que es el punto de conexión a los usuarios y clientes. En este sentido, en el borde de la red están naciendo muchas oportunidades donde convergen las mejores prácticas de enfriamiento, protección ambiental y energía, y por supuesto distribución y gestión

expansión: "Creemos que en nuestro rubro en particular, el mercado SOHO, será mayor gracias a las demandas en calidad de energía, la protección necesaria de los routers y todo elemento de conectividad para asegurar la disponibilidad de los datos, que también incluyen la voz en los sistemas de VoIP".



APC SRT10KXLI 10 KVA

Schneider Electric
"Estamos diagramando acciones para cada mercado vertical de forma de estar presentes y entender mejor a los usuarios actuales y potenciales."

GUSTAVO HILSENRAD



tendrían que volver a tomar fuerza en el mercado", dijo. En ese sentido, destacó las nuevas Polaris MK, una alternativa que va de 10KVA a 40 KVA, destinadas, por ejemplo, a medianos Data Centers. "Estamos entusiasmados con que este año realmente se empiecen a ver nuevas obras y proyectos que el año pasado estuvieron pausadas", comentó.

Desde Vertiv opinan que, "debido a la migración hacia la Nube y los proveedores de servicios de Cloud, hay un crecimiento exponencial en el borde de la red. Estos medianos y pequeños Data Center son tan críticos como los grandes donde se

y administración del Data Center. Para estas aplicaciones Vertiv ha diseñado una familia de diferentes alcances que llamamos Soluciones Inteligentes", sostuvo Mariana Coste, gerente de Canales de la marca.

En APC by Schneider Electric, aunque también impulsarán las líneas dirigidas a verticales como finanzas y telecomunicaciones, remarcaron que este año pondrán foco en venta de equipos para usuarios hogareños. Gustavo Hilsenrad, ITB Sales Manager APU Region del vendor, aseguró que la demanda se ampliará por el crecimiento propio del mercado en

TRV, por su parte, planifica un 2017 apuntando a desarrollar el mercado ferretero y eléctrico, canal que impulsará nuevas líneas. "Para nosotros no hay un foco en el usuario o mercado vertical, sino que buscamos incansablemente el desarrollo de nuevos mercados. Por eso, lanzaremos productos que engrosan la oferta de nuestra empresa, acompañados con luminarias de emergencia Led, prolongadores, estabilizadores/protectores y protectores de tensión Smart10, Smart10 Plus y Smart20", dijo Pablo Noto, gerente Comercial de la marca. "Las líneas de productos que consideramos que tendrán un



Quedate tranquilo, y seguí jugando.

Nuestra línea de UPS PRO te aseguran la protección de tus equipos y te brindan respaldo de baterías, para que sigas siempre conectado.



apc.com/ar

Life Is On **APC**
by Schneider Electric



Polaris
“La idea es hacer una serie de reuniones y presentaciones de producto para poder capacitar no solo al canal sino también a sus clientes.”

MARCO NOVELLI



Nueva línea de estabilizadores Polaris.



mayor crecimiento este año serán las del segmento Rack Mount. Este incremento en la demanda está vinculado a la evolución del mercado hacia Soluciones de Convergencia de Infraestructura”, dijo por su parte Gabriel Ariola, Product Manager en Eaton Latam, “Hoy en día, existe una alta disponibilidad de entornos de servidor, en este contexto, los cortes de energía no programados o las irregularidades en la provisión de energía pueden tener un impacto significativo en el desarrollo del negocio. El cambio a entornos Cloud y la creciente popularidad de infraestructuras convergentes resaltan la necesidad de tener una estructura escalable de protección, distribución y gestión de energía de alta eficiencia. Nuestras soluciones de administración de energía en entornos convergentes le permiten a las empresas aumentar su eficiencia mientras que protegen equipos valiosos de IT y hardware”, completó.

En el caso de CDP (Chicago Digital Power), según comentó el VP Comercial y Mercado de la empresa, Fabricio Ballesteros, “la línea de productos que crecerá en 2017 es la interactiva, cuyos productos han sido diseñados especialmente para estar visibles en nuestro hogar u oficina”.

Desde Mega Red aportan una mirada diferente de un mercado que califican de “muy saturado”. Para Rodolfo Casaubon, socio gerente de la empresa, “las marcas están bajando mucho los precios al no lograr grandes ventas. Nos vemos frente a un comercio muy reducido por lo cual entendemos que la producción de UPSs está creciendo en competencia. Por eso el boom

en nuestro país y el mundo son las energías renovables. Por motivos políticos a nivel mundial que tienen que ver con la ecología y el cuidado del medio ambiente es necesario encontrar fuentes alternativas especialmente para generar energía eléctrica. En nuestro caso, ponemos nuestra visión en la solar, porque entendemos que es aquella que va a tener mayor desarrollo en el mercado este año. Es la más fácil y rápida de implementar”, sostuvo.

Novedades 2017



AIR Computers

ESTEBAN AGUERO

Como una muestra de confianza en la tan esperada reactivación de la economía, los players de este mercado han realizado las inversiones necesarias



POLARIS
energy systems

UPS POLARIS
 New Line 2017

Polaris XION 2200

Es la mejor protección para su hogar u oficina al combinar la mejor relación precio y calidad.



Polaris TX 2000

Máxima estabilidad y durabilidad para una UPS On Line doble conversión de alta performance.

Polaris RT 3000

Protección de las aplicaciones críticas que demandan gran fiabilidad. On Line doble conversión.



Polaris BP

Combina diseño modular con tecnología de redundancia en paralelo N - X. 20 kva.

Todos nuestros productos están garantizados y los encontras en todo el país.

Conocé a nuestros partners autorizados



DIALER SRL
 La Rioja 827
 Ciudad Autónoma de Bs. As.
 (5411) 4932-3838
 emartoccia@dialer.com.ar
 www.dialer.com.ar



HDC Rosario - Casa Central
 Salta 3246 - Rosario
 (0341) 409-4300
 ventas@hdcsa.com.ar
 www.hdcsa.com.ar

HDC Buenos Aires
 Fragata Sarmiento 2474 - CABA
 (011) 4583-3888 / 4583-3555
 ventas@hdcsa.com.ar
 www.hdcsa.com.ar



HDGrupo Getterson
 Av. Corrientes 3240/62 - Abasto
 Ciudad Autónoma de Bs. As.
 (5411) 6777-6000
 rspinedi@getterson.com.ar
 www.getterson.com.ar



PC ARTS - Casa Central
 San Martín 4455
 Florida Oeste - Pcia de Bs. As.
 (5411) 4730-9000
 info@pcartsargentina.com

PC ARTS - Córdoba
 Pedro Goyena 252
 Córdoba - Provincia de Córdoba
 (0351) 487-9400
 info@pcartsargentina.com

PC ARTS - Mendoza
 Juan Gualberto Godoy 334
 Guaymallen - Provincia de Mendoza
 (0261) 432-5080
 info@mendoza@pcartsargentina.com



CORCISA Buenos Aires
 Av. Brasil 2669
 Ciudad Autónoma de Bs. As.
 (5411) 4943-8000
 info@corcisa.com.ar
 www.corcisa.com.ar



para actualizar su línea de productos, y así poder atender los requerimientos de los proyectos que puedan captar en los próximos meses, incorporando las últimas tecnologías que permiten una mayor eficiencia a la hora de administrar el uso de energía.

Por caso, el vocero de Schneider Electric adelantó que este año habrá un restyling de la línea de APC UPS SRC, que contará con un nuevo

potencias. “Además de esto, hemos sumado para este segmento de productos equipos de hasta 100 KVA de potencia en el portfolio”, añadió, y aseguró que “ambas categorías de productos tienen excelentes condiciones comerciales para los distintos canales”.

Ariola, de Eaton, adelantó que la compañía traerá al mercado local a la brevedad líneas de producto renovadas para el rango de

Argentina, más allá del suministro intermitente, son los picos y bajos de tensión. En ese sentido, destacó la línea Interactiva de la marca, la cual puede absorber hacia ambos lados picos y bajas de hasta un 25 % en el suministro –aseguró–, las cuales vienen en modelos de 650 VA, 800VA y 1200VA, algunos con puerto USB; y la On Line, donde “toda la corriente eléctrica que ingresa circula a través de la batería, garantizándose la mejor estabilidad de la energía que



UPS KANJI 1200VA
PSLU-1200 LCD + USB

Kanji
“Un valor fundamental es nuestro servicio técnico, que cubre todo el país, y la garantía de confianza de estar siempre pensando en nuestros clientes.”

ALEJANDRO WAISMAN



display LCD, modo ecológico, entre otras cualidades. “Continuaremos impulsando más la venta de Galaxy VM de 160 y 200 KVA”, agregó.

Noto, de TRV, informó que la empresa cuenta con un equipo de investigación y desarrollo que viene trabajando en las últimas tendencias tecnológicas para la nueva línea UPS Vanguard II, con cambios de tecnología, imagen y prestaciones: más robustas, eficientes y de mejor rendimiento técnico en todas sus

potencia de 1KVA a 3KVA, tanto para el segmento Esencial como el Premium. “Son productos con eficiencia energética maximizada que ofrecen mayor densidad de potencia”, explicó.

Por otra parte, 2017 será el año del lanzamiento de la nueva línea Polaris MK, una alternativa que va de 10KVA a 40KVA para medianos Data Center, según informó Novelli a este medio. Para Alejandro Waisman, gerente de ventas de Kanji, “el problema en

entra en los equipos, que vienen para 2KVA y 3 KVA.

En Vertiv destacan el lanzamiento de la segunda generación del UPS ITA (ITA 2) de alta eficiencia, factor de potencia de salida unitario, posibilidad de conexión en paralelo hasta 3+1 y hasta 20 KVA de potencia en tres unidades de rack; y de la solución Inteligente “Smart Cabinet”, que en un solo gabinete integra enfriamiento, UPS y administración para pequeños centros de datos, “ideales para

kanji
INSPIRÁ TU MUNDO

NO TE QUEDES SIN ENERGÍA



INCLUYE CABLE USB A MICRO USB

CARGADOR USB ULTRA RÁPIDO
¡4 PUERTOS USB!



BATERÍA PORTABLE
5000 MAH DE POTENCIA

1.5A 2.1A

LÍNEA UPS

UPS 650VA UPS 800VA UPS 1200VA

INTERACTIVAS

UPS 2000VA UPS 3000VA

ONLINE



aplicaciones del borde de la red, ya que ofrecen un ahorro significativo en espacio, instalación y en costos de adquisición y operación”, según aseguró la gerente de Canales de

con capacidad de 8800mA y opción de seleccionar el voltaje de la carga a proteger”, detalló.



CDP
FABRICIO BALLESTEROS

la marca.

Por el lado de Hunnox, Darío Altamiranda, gerente general de la empresa, comentó a ENFASYS que este año ampliarán el portafolio sumando una línea Online, la cual “es sumamente demandada por el mercado corporativo

“También contamos con dos nuevos modelos de inversores con la posibilidad de trabajar con paneles solares, lo cual garantiza el aprovechamiento de las energías alternativas. Son sistemas híbridos que trabajan con AC y baterías On Grid. De igual manera, nuestro nuevo

inversores de tensión el futuro está en el switching de alta frecuencia –bastante similar a una UPS online–, por lo que sus productos están basados en esta tecnología. “En lo que tiene que ver con paneles solares no hay un avance tecnológico en el mundo, pero lo que sí tiene es una caída importante el precio por generación de watt. En ese sentido sabemos que va a ser una implementación rápida para este año y estamos lanzando la línea de paneles solares Mega Red, con potencias de 45 a 260 watts, a un costo por vatio de los mejores del mercado”, aseguró Casaubon.

inversores de tensión el futuro está en el switching de alta frecuencia –bastante similar a una UPS online–, por lo que sus productos están basados en esta tecnología. “En lo que tiene que ver con paneles solares no hay un avance tecnológico en el mundo, pero lo que sí tiene es una caída importante el precio por generación de watt. En ese sentido sabemos que va a ser una implementación rápida para este año y estamos lanzando la línea de paneles solares Mega Red, con potencias de 45 a 260 watts, a un costo por vatio de los mejores del mercado”, aseguró Casaubon.



TRV
“En este 2017 adquirimos GIAFA SRL con el afán de desarrollar, innovar y crecer en el mercado de las Energías Alternativas. Para nosotros es un gran desafío y compromiso con el futuro.”

PABLO NOTO

TRV NEO DE 1200, 1500 Y 2000 VA.



para optimizar sus procesos”.

“Para este año contamos con R-ECO 8.8, ideal para routers inalámbricos, sistemas de seguridad, CCTV, sistemas biométricos e incluso como una estación de recarga de emergencia”, destacó el vocero de CDP. “Se trata de una UPS compacta

modelo de UPS trifásica modular, es ideal para soluciones que requieran menor espacio, monitoreo constante y alto rendimiento”, completó.

En Mega Red, enfocados en energías renovables, creen que, según investigaciones realizadas en mercados europeos, en

Estrategia de canales: un plus para impulsar ventas

La mayoría de las marcas que fabrica UPS cuenta con un modelo de distribución a través de canales. Si bien las soluciones más pequeñas pueden ser instaladas Plug & Play por el



Que todo tu esfuerzo termine cuando vos lo decidís.

UPS

Protección y sistemas ininterrumpidos de energía para computadoras, servidores, conexiones de WIFI, equipos médicos, y muchas soluciones más.

Garantía y servicio post venta de una empresa Argentina con 26 años de experiencia y respaldo.

UPS NEO
650VA, 850VA, 1200VA, 1500VA y 2000VA



VANGUARD
ON-LINE DOBLE CONVERSIÓN
DESDE 1KVA HASTA 500 KVA
FORMATO TOWER Y RACK





Vertiv

"Contamos con recursos exclusivos que atienden a nuestros Solution Providers, acompañándolos en todo el ciclo de negocio y brindándoles las herramientas necesarias para llevarlos adelante."

MARIANA COSTE

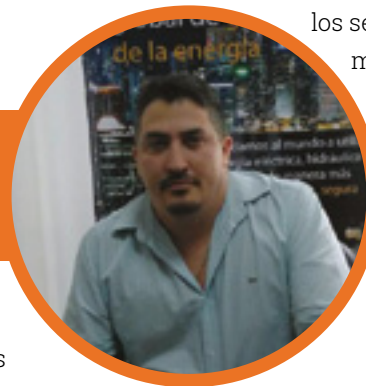


cliente final y otras requieren de otro nivel de soporte, en todos los casos el servicio termina siendo generalmente la palabra clave que sella una relación comercial a largo plazo.

En tal sentido, Marco Novelli, de Polaris, destacó: "la idea es hacer una serie de reuniones y presentaciones de producto para poder capacitar no solo al canal sino también a sus clientes, de manera que el reseller pueda ser importante en la cadena". Para esto, adelantó

la estrategia "Si bien vamos a participar de ferias y eventos comerciales durante todo 2017, lugar en donde tendremos contacto directo con los clientes y el termómetro del mercado, también capacitaremos más a los canales, actualizando y brindando toda la información relacionada a cada necesidad", contó Noto. "También compartimos las buenas prácticas de los distintos clientes para sumar buenas experiencias en

los segmentos y mejorar así el día a día en los procesos, los vínculos y las relaciones comerciales con cada uno".



Free

DIEGO HUGUET

que la empresa realizará promociones, y capacitaciones comerciales y técnicas.

En TRV también ponen el entrenamiento como foco de

Hilsenrad, de APC by Schneider Electric, dijo que la compañía continuará con su programa de canales. "Acá es donde

acceden y se certifican mediante cursos online y presenciales obteniendo beneficios que permitan a nuestros socios de negocio incrementar su rentabilidad, volverse más competitivo y diferenciarse en el mercado".

Desde CDP, Ballesteros adelantó que la compañía próximamente lanzará su portal de partners a nivel Latinoamérica, donde además de planes de fidelización, brindará la posibilidad de certificarse en la marca y capacitarse en ventas, todo de forma online.

"Seguiremos acompañando al canal en la especificación de soluciones de la marca con una fuerte diferenciación en eficiencia energética y sustentabilidad", destacó al respecto el ejecutivo de Eaton. Asimismo, hizo especial hincapié en que seguirán capacitándolo en los diferenciales de los productos y brindándole

EMERSON NETWORK POWER AHORA ES VERTIV

Construimos un mundo en el cual las tecnologías críticas siempre funcionan.

ASCO®

Chloride®

Liebert®

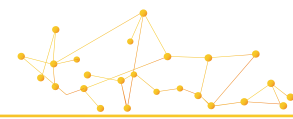
NetSure™

Trellis™



SU VISIÓN, NUESTRA PASIÓN

© 2017 Vertiv Co. Todos los derechos reservados. Vertiv y el logo de Vertiv son marcas o marcas registradas de Vertiv Co.



servicios asociados que le permitan mejorar su posición competitiva. “Valoramos y premiamos el esfuerzo de superación con programas de incentivo a su fuerza de ventas”, completó.

En Vertiv destacaron que uno de los objetivos para este año es reclutar nuevos canales. Asimismo, Coste informó que participarán de los principales eventos del mercado IT del país, como Data Center Dynamics y Pulso IT, así como también de los Road Shows planificados a través de sus distribuidores mayoristas. “Los acompañaremos muy de cerca a nuestros canales con capacitaciones tanto técnicas como comerciales, eventos de generación de demanda en sus clientes, derivación de leads y haremos un énfasis especial en nuestro programa de socios, el cual les permite estar permanentemente informados sobre nuestros productos, capacitaciones, lanzamientos y programas de incentivos”, comentó.

“Tratamos de estar muy cerca de nuestros clientes, ya sea generando acciones y concursos en sus redes sociales como dándoles todo el apoyo en material pop, descuentos etc.”, fue el comentario de Waisman, a la hora de hablar de los planes de apoyo para los socios de negocios de la marca. “Más allá de las fechas típicas, generamos contenido todo el año para que Kanji esté presente siempre. Y otro valor fundamental: nuestro servicio técnico que cubre todo el país”, completó.

Desde Mega Red, teniendo en cuenta que, según advirtió el entrevistado, el principal problema que existe hoy en llegar a los usuarios a través de canales tiene que ver con la falta de

conocimiento, “intentaremos formar a instaladores, a



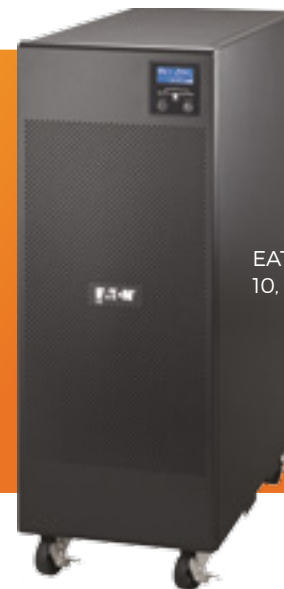
Hunnox
DARÍO ALTAMIRANDA

vendedores y a Product Manager que puedan llegar a potenciar las energías renovables, en este caso la energía solar eléctrica, para que puedan tener respuestas ellos mismos de forma autónoma a las consultas de los clientes”. De todas formas, aclaró que la empresa cuenta con una estructura que le permite brindar asesoramiento de cualquier tipo de obra de acuerdo con las necesidades de los clientes. Finalmente, informó que estarán participando de Expo Eficiencia Energética, evento que se realizará del 7 al 9 de junio. En Hunnox están trabajando en la categorización de sus distribuidores y resellers; donde



Eaton
“Fomentamos la diferenciación entre la cadena para que todos ganen, se enfoquen y especialicen en las necesidades del cliente final.”

GABRIEL ARIOLA



EATON 9E de 6, 10, 15 y 20 KVA.



Powering Business Worldwide

Eaton es una empresa de gestión energética

Líder tecnológico global en soluciones de gestión energética diversificada que hace que la energía eléctrica, hidráulica y mecánica funcione de forma más fiable, eficiente, segura y sostenible.

Soluciones para todo tipo de clientes y para cada aplicación.

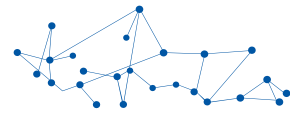


Eaton cumple con los estándares en todo el mundo, es una empresa de alcance global, sensibilidad local.

Eaton Industries (Argentina) S.A.
Ciudad de Buenos Aires
Lima 355 - Planta Baja - C1073AAF
Tel.: 54 11 4124-4000 - Fax: 54 11 4124-4080
marketingsouthcone@eaton.com
www.eaton.com



An Eaton Green Solution



aplicará diferentes programas de incentivos mediante estrategias de marketing: El objetivo: "Posicionar la marca en primer plano y en la mente del consumidor, acercándole los productos a través de los canales", dijo el vocero de la marca.

El valor de los mayoristas

A la hora de encarar un negocio que incluye la comercialización de UPSs, ya sea para proteger equipos en una pyme o en el diseño de grandes data Center, el rol del distribuidor mayorista suele resultar crucial para llevar el proyecto a buen puerto. Teniendo en cuenta esta premisa, ENFASYS quiso conocer la propuesta de valor de algunos integrantes de este eslabón del canal.

Darío Altamiranda, de New Bytes, aseguró que la propuesta de valor del mayorista es ofrecer una atención personalizada en el sector comercial con toda la infraestructura, diseñada para optimizar las operaciones

comerciales y brindar una respuesta inmediata a los requerimientos del cliente. "Continuamos trabajando sobre diferentes programas de incentivos que aporten mayor valor al canal", destacó.

Por su parte, Esteban Agüero, PM en AIR Computers, aseguró que cuentan con una estructura sólida y, puntualmente en lo que respecta a la oferta de UPSs, el apoyo comercial viene directamente de la mano de los referentes corporativos de cada una de las cuatro sucursales del mayorista. "Se trata de un mercado de gran importancia para nosotros y nos hemos preparado para atenderlo de la manera más efectiva posible. Siempre nos caracterizamos por el contacto personal con los principales canales del Interior".



Stylus
PABLO CANTERO

Y añadió: "Siendo distribuidor de APC,

realizaremos diferentes tipos de eventos, con los partners y sus clientes; y buscaremos potenciar los beneficios del programa de canales de la marca".

Diego Huguet, PM de Conectividad e Infraestructura en Free, aseguró que el reseller puede encontrar en el mayorista todas las soluciones que necesita en términos de hardware para proyectos de Infraestructura IT, incluyendo UPSs Eaton y Vertiv que van desde los 500 VA hasta 40 KVA con stock inmediato; entre otras. "Sumamos otras características distintivas a nuestra oferta: entregas bonificadas en CABA, Rosario y GBA, financiación sin interés y el acompañamiento profesional desde el armado del pliego hasta la puesta en marcha del proyecto", destacó. "Seguimos con los desayunos de trabajo que es una propuesta no solo de relacionamiento sino también un espacio para resolver cualquier tipo de duda o consulta", concluyó.

ISECOM
"Estamos en una condición sin igual para encarar un año lleno de transformaciones a nivel mercado y necesidades del mismo."















EMANUEL HERMOSILLA





20 AÑOS
EN EL MERCADO

AHORA EN BUENOS AIRES.

	Servers, storage, switches, networking y servicios	 
	Soluciones de Cableado Estructurado, Fibra Optica, FTTx, Datacenter	 
	Soluciones de Eficiencia Energética	
	Racks y todos sus Accesorios	
	Soluciones en Redes, VoIP, Vigilancia, Accesorios. La marca elegida por los WISP	
	Soluciones Routing, Wireless, Switching, Lo mejor para el WISP	

www.isecom.com.ar

Financiación exclusiva en negocios de proyectos

E-commerce

<p>CÓRDOBA Sarmiento 431 - CP (5000) Tel.: (0351) 424 4897 Fax: (0351) 422 1515</p>	<p>ROSARIO Buenos Aires 2237 - CP (2000) Tel.: (0341) 485 3188</p>	<p>MENDOZA Rioja 2178 - CP (5500) Tel.: (0261) 423 8585 Fax: (0261) 425 9082</p>	<p>BUENOS AIRES Cpjo. Empr. Central Park California 2082 - Barracas Tel.: (011) 2150 9730 (L. Rotativas)</p>	<p>CONTACTENOS</p>
--	---	---	---	---------------------------

Mariano Milici, PM de Polaris en HDC, aseguró que el mayorista rosarino cuenta con disponibilidad inmediata en la gama de UPS de gama media y de entrada, tanto para el canal como proyectos específicos. "De esta forma, acompañamos a nuestros resellers. Nos mantenemos en capacitación constante y logramos buena sinergia con la marca a la hora de cumplir con los requerimientos que van surgiendo", completó.

Por su parte, Pablo Cantero, PM de Conectividad y Energía en Stylus, informó que el mayorista ofrece UPSs Hunnox, con potencias de entre 500VA y 1500 VA. "Son ideales para consumidor final, con estética, prestaciones y precios

Emanuel Hermosilla, gerente comercial de Isecom, informó que Eaton es la marca insignia de la empresa en este rubro, con la cual ofrecen una solución End-to-End y respuesta inmediata para proyectos, con equipamiento trifásico, hasta 60KVA en stock. "La oferta la complementamos con la marca CSB de baterías de gran calidad que nos permiten cubrir un amplio abanico de soluciones por sus diversas potencias y formatos", informó.



HDC
MARIANO MILICI

súper atractivos para el cliente". Asimismo, destacó que desde este año la empresa pro primera vez comenzará a importar UPSs en forma directa. "Realizamos capacitaciones técnicas y comerciales; y ofrecemos a nuestros canales la confianza de trabajar con un producto a la altura de las circunstancias, y con excelente asesoramiento técnico post venta", resaltó.

El entrevistado también destacó el trabajo de Ezequiel Felgueres, Product Manager de la unidad de negocios de Energía: "Luego de más 9 años de trabajo en nuestra compañía, se encuentra en un punto de gestión de proyectos y resoluciones de conflictos de diversa índole a los canales", comentó.

Además, comentó que durante el corriente año se están llevando a cabo diferentes tipos de acciones

orientadas a dar soluciones a medida a los canales así como al posicionamiento



Mega Red
RODOLFO CASAUBON

de la marca: creó el programa Partner Select para brindar stock, precios y eventos en sus puntos de venta en el país a los canales para la venta de productos de rotación (monofásicos); y por otro lado, trabaja los proyectos de equipos trifásicos, para lo cual cuenta con personal de ventas altamente capacitado.

Tal como se titula esta nota, consideramos que el mercado de UPS se encuentra en franca expansión, no solo porque el mercado IT local lo está, sino fundamentalmente porque la seguridad y continuidad del servicio de suministro de energía dejaron de ser exigencias exclusivas de los sistemas informáticos, sino que resultan piezas fundamentales en diferentes industrias que necesitan protegerse contra fallas y fluctuaciones en la red eléctrica. Por lo tanto, resulta un tentador negocio anexo a prácticamente cualquier proyecto tecnológico que el canal no debería dejar pasar.



CONSTRUIMOS UN MUNDO DONDE LAS TECNOLOGIAS CRITICAS SIEMPRE FUNCIONEN



Vertiv es el líder global en diseño, fabricación y mantenimiento de tecnologías de infraestructura crítica para aplicaciones vitales de centro de datos, redes de comunicaciones, entornos industriales y comerciales.

Encontrá toda su línea de productos en free.

Línea **PSA**
para uso hogareño, de oficinas y estaciones de trabajo.



GXT3-GXT4
para uso corporativo.

Línea **ITA**
para grandes empresas y datacenters.

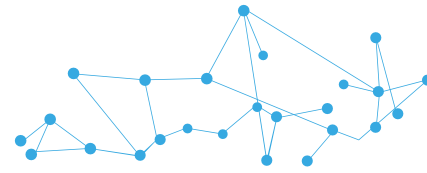


BUENOS AIRES
Pichincha 1615
Tel: (011) 4011.3730

ROSARIO
Ovidio Lagos 975
Tel: (0341) 4494440

SOLUCIONES CREATIVAS

Nexsys invita a canales a sumarse al ecosistema Adobe



Dialogamos con Verónica Cánepa, Business Manager en el distribuidor de valor agregado; y con Javier Villalobos, Country Manager Enterprise del vendedor, sobre el nuevo plan comercial en Argentina.

En la actualidad, Adobe es más que una empresa que ofrece soluciones creativas, ya que vive un fuerte crecimiento de sus líneas de gestión de documentos y de marketing, varias de ellas comercializadas en el país a través de Nexsys, bajo un modelo de suscripción que va de la mano de servicios. Acá, los canales cumplen un rol muy importante.

En diálogo con ENFASYS, Javier Villalobos, Country Manager Enterprise Colombia, Perú y Ecuador, de Adobe, explicó que el porfolio actual de la firma se basa en tres nubes: "Creative Cloud, orientada a los productos gráficos, inclusive con Adobe Stock; Document Cloud, dedicada a documentos en la nube con Acrobat y Sign; y Marketing Cloud, soluciones orientadas a la optimización de campañas digitales".

"Estamos tratando de salir de la visión tradicional del nicho de los productos gráficos, y lo hacemos de la mano de nuestros distribuidores, apoyándolos con un grupo de cuentas estratégicas y con mucha presencia en los países donde operamos", dijo Villalobos al respecto. El vocero remarcó que los servicios

que ofrecen junto a sus distribuidores se basan en sistemas de colaboración, donde el cliente va a poder conseguir, por ejemplo, storage en la nube para almacenar y compartir con equipos creativos; también con librerías sincronizadas de trabajo y acceso desde apps móviles; o apps de capturas de paletas de colores, no solo para fotografía sino también para post en redes sociales, entre otras. "Acá hacemos mucho énfasis en nuestra nueva solución de Adobe Stock, un banco con más de 60A millones de imágenes, que va muy de la mano del diseñador", enfatizó.

Verónica Cánepa, Adobe Business Manager Argentina, Uruguay y Paraguay en Nexsys, resaltó que ya están preparados para recibir a nuevos canales que quieran comercializar estas soluciones. En lo que respecta específicamente

a Creative Cloud., detalló: "Tenemos la modalidad VIP, con suscripción anual, para pequeñas y medianas empresas; y la modalidad ETLA, para grandes empresas. Asimismo, explicó que los Resellers Registrados básicamente pueden vender licencias perpetuas, que en su gran mayoría son de Adobe Acrobat.

Por otra parte, los de la categoría Certificados "pueden vender todos los productos y soluciones de Adobe, incluyendo la modalidad por Suscripción Creative Cloud", contó Cánepa. "Por último, contamos con los canales Gold y Platinum; los cuales manejan negocios mayores; y hacen trabajo de post-venta y pre-venta, así como también cumplimientos de cuotas y condiciones que el vendedor exige", informó.

Para finalizar, la vocera hizo una invitación a nuevos canales: "Es una gran oportunidad trabajar con Adobe, ya que es un negocio recurrente que, al ser suscripción, se vende por anualidad o cada tres años; y además se puede aplicar a varios mercados, con un mayor valor y entrega de servicios para ese cliente".



Verónica Cánepa, Business Manager en Nexsys

Javier Villalobos, Country Manager Enterprise de Adobe.



Hay una Serie A para vos.

Lanzamos la serie más versátil, con 7 modelos, procesadores Intel® de 6ta Generación, 3 covers exclusivos, gran capacidad de almacenamiento y un rendimiento único. Encontrá la tuya y destacate, estés donde estés, hagas lo que hagas.



A1100 / A1200 TV

- Windows 10 Home
- Procesador Intel® Celeron®.
- 4 GB RAM.
- Almacenamiento 500 GB.

A1500 / A1600 / A1700

- Windows 10 Home
- Procesador Intel® Core™ i3/i5/i7.
- 4 GB RAM.
- Almacenamiento 500 GB / 1 TB.

A1025 / A1050

- Windows 10 Home
- Procesador Intel® Celeron®.
- 4 GB RAM.
- Almacenamiento 32 GB de estado sólido + 1 TB en la nube.

Multitarea de Windows: empieza tus tareas rápidamente y terminalas antes. Windows te ofrece excelentes funciones multitarea para sacar rápida y eficazmente el trabajo adelante.

POSITIVO BGH

YA ESTÁ DISPONIBLE EN ARGENTINA

Solution Box recomienda Aruba Central a sus canales

El mayorista de valor agregado habló de la poderosa solución para administrar redes basadas en la nube.

Solution Box está haciendo mucho foco en la tecnología en la nube y comercializa marcas líderes en ofrecer soluciones en este segmento. Gerardo Estanguet, Product Manager de Aruba Networks y de Hewlett Packard, habló de esta novedad para los resellers.

“Estamos presentando esta poderosa solución de administración de redes basada en nube, la cual ofrece analíticos integrados para obtener perspectivas de red y de negocios con las cuales se puede tomar acción”, informó el entrevistado a ENFASYS.

Estanguet remarcó que el sistema permite la simplificación de la configuración de la red, lo cual también permite liberar los recursos de TI simplemente gracias a las soluciones Aruba Instant APs, switches y controladores, desde sitios remotos, permitiendo desempaquetarlos y encenderlos. “No se requiere experiencia técnica y una vez que se conecta a Internet, la configuración y el firmware se descargan automáticamente

desde Central. Su red estará lista y corriendo en minutos”, aseguró.

Aruba Central está disponible como una nueva app móvil para iOS, donde el canal y el cliente pueden monitorear la red completa, recibir notificaciones y aprovisionar un AP, switch o controlador de sucursal con un sencillo escaneo de código de barras.

Con Aruba Central se puede controlar, aprovisionar y configurar la red, así como resolver problemas relacionados con la misma; todo esto en la Nube.

“En Solution Box poseemos una maqueta completa de Aruba, en donde no solo podemos probar esta tecnología, sino también la utilizamos para realizar certificaciones y capacitaciones”, destacó el vocero. Y agregó: “Los canales interesados pueden



Gerardo Estanguet, PM de Aruba Networks y HP en Solution Box.

comunicarse para participar y vivir una experiencia Aruba con nosotros”.

Estanguet remarcó que esta solución es ideal para todo tipo de empresas y para el hogar. Desde la firma también indican que las organizaciones pueden aprovechar al máximo y con facilidad su inversión con los análisis de red inteligentes, además de comprender mejor el uso de la red, mejorar las operaciones y generar más ingresos. “Hoy en día todos necesitan tener control del Wi-Fi y la red, y gracias a la oferta de Aruba se puede hacer todo esto de forma más fácil y segura”, concluyó el PM.



keep reinventing

Sistema de Tanques de Tinta HP

Costo extremadamente bajo.
Sin derrames. Sin desastres.



Para mayor información:
hpchannelmarketing@hp.com

HP DeskJet GT 5820



Más páginas por tu dinero
Hasta 8,000 páginas (a color) o 5,000 páginas (en blanco y negro).



Sin desastres. Sin estrés.
Reponé los niveles de tinta con nuestro sistema de abastecimiento de fácil acceso que no se derrama.



Gran calidad HP
Imprimí textos nítidos, gráficos vibrantes y mucho más con la marca de impresoras número 1 en el mundo.



Impresión móvil
Imprimí fácilmente desde tu smartphone o tablet.

© 2016 HP Development Company, L.P. La información contenida en este documento está sujeta a cambios sin previo aviso. **Hasta 8,000 páginas (a color) o 5,000 páginas (en blanco y negro):** resultados basados en la metodología HP de impresión continua de páginas de prueba con ISO/IEC 24712 sin usar el proceso de pruebas ISO/IEC. Requiere un bote adicional de tinta negra para realizar la impresión de 8,000 páginas de prueba (cian/magenta/amarillo). El rendimiento real varía según el contenido de las páginas impresas y otros factores. Se usa la tinta de los botes incluidos para arrancar la impresora. **Costo por página extremadamente bajo:** botes de tinta HP comparados con cartuchos de tinta HP. El costo por página está basado en los resultados esperados del rendimiento de páginas en negro y a color (cian/magenta/amarillo) basado en la metodología HP a través de la simulación de impresión continua de páginas de prueba con ISO/IEC 24712. No está basado en el proceso de prueba ISO/IEC 24711. El rendimiento real varía dependiendo del contenido de las páginas impresas y otros factores. Se usa la tinta de los botes incluidos para arrancar la impresora. **Sistema de abastecimiento sin derrames:** cuando se usa conforme a las instrucciones de instalación. **Fácil impresión móvil:** Para más información acerca de los requisitos de impresión local, visita hp.com/go/mobileprinting.

REGIONAL CLOUD SUMMIT 2017 ARGENTINA

Tech Data lanzó su flamante herramienta Cloud Toolset

La pueden utilizar los canales para gestionar, controlar y distribuir digitalmente servicios cloud. Representantes del distribuidor cuentan a ENFASYS la estrategia tras la adquisición del negocio de Technology Solutions de Avnet.

Aprovechando el marco del evento Regional Cloud Summit 2017, realizado en Buenos Aires, Technology Solutions (antes una división de Avnet y ahora parte de Tech Data) lanzó su flamante herramienta Cloud Toolset (ACT), la cual permitirá a los canales gestionar, controlar y distribuir digitalmente servicios cloud.

“Estamos trabajando junto a IBM y Bluemix para acercar a los canales las tecnologías de la ‘Tercera Plataforma’, dijo Carlos Homps, gerente general de Technology Solutions Argentina en el arranque de la jornada. “También anunciamos el cierre de la adquisición del negocio de Technology Solutions de Avnet por parte de Tech Data,

aunque, por el momento, como Tech Data no tenía subsidiaria en Argentina, seguiremos operando de la misma manera”, explicó.

En diálogo con ENFASYS, Pablo Rodríguez, director de las Unidades de Negocio Especializadas de Technology Solutions para Latinoamérica y el Caribe aclaró: “El mensaje de Bob Dutkowsky, CEO de Tech Data, es que ‘la combinación de ambas empresas ofrece acceso al portafolio de soluciones integrales más diverso para nuestros clientes: desde el Data Center hasta la sala de estar’. Por lo tanto, tras esta integración, nuestra unidad de soluciones y negocios encaja perfecto en esa estrategia que plantea el distribuidor, sumándole más valor”.



Carlos Homps, gerente general de Technology Solutions para MCO.



Pablo Rodríguez, director de Unidades de Negocio Especializadas de Technology Solutions para Latam.

Cloud Solutions

La estrategia de la compañía, en un contexto donde el negocio tradicional de software empieza a desaparecer y Cloud crece por encima del 120%, según indicó durante el evento, se refuerza con el anuncio del ACT, una herramienta gratuita y disponible en todos los países donde opera el mayorista.

“Cloud Solutions es una de las estrategias y claves para el negocio de Latinoamérica y hoy, en este Summit la estamos mostrando. Compartimos con todos nuestros partners nuevas herramientas y asociaciones para llegar al cliente con soluciones completas”, apuntó Rodríguez.

Según explicó el entrevistado a ENFASYS, esta herramienta resuelve las problemáticas que tienen que ver con el modo operativo de los negocios Cloud de los canales, sin requerir una gran inversión, todo desde un portal automático y con la posibilidad de ofrecer múltiples proveedores de nube por detrás.

“Cloud Toolset permite facturar, cobrar, aprovisionar, consolidar y gestionar los servicios de nube”, explicó, por su parte, Santiago Hutter, de Technology Solutions. “En la pantalla principal podrán ver la información que arroja SoftLayer por día, por mes, etc; ver los módulos de productos o hacer test drive, ver o cargar facturas para los clientes finales”, detalló.

El vocero informó que pronto la herramienta contará con un Marketplace, en donde se verá un catálogo de productos; y los canales podrán comercializar desde allí las distintas soluciones. Por otro lado, los nuevos socios o desarrolladores de software que quieran llegar al ecosistema de partners o a distintos clientes, podrán utilizar la herramienta para la gestión, el marketing y el posicionamiento.

Rodríguez finalmente contó que seguirán invirtiendo en el ecosistema de negocios de nube, analítica, IoT, seguridad, networking y computación cognitiva. “Otra vez de la mano de IBM, realizaremos un evento similar a este en Chile y, para abril, lo llevaremos a México, Colombia y Brasil”.

Únase a nosotros y explote al máximo el potencial de su empresa

- PRIMEROS EN SOCIAL MEDIA
- SERVICIOS DE MARKETING E INTEGRACIÓN CON LOS MEDIOS
- NEWSLETTER SEMANAL Y REVISTA MENSUAL
- VIDEO ENTREVISTAS EXCLUSIVAS
- PORTAL DE NOTICIAS CON ACTUALIZACIONES LOS 365 DÍAS DEL AÑO

www.enfasyS.net



Primeros en posicionamiento web de información según





LLEVÁ TU MÚSICA A TODAS PARTES

inSky Bluetooth Speaker



Nuevo parlante instto

Ultraligero, a prueba de agua, 10 horas de autonomía, recargable por USB

Conseguilo en nuestros Distribuidores autorizados

instto
power your life



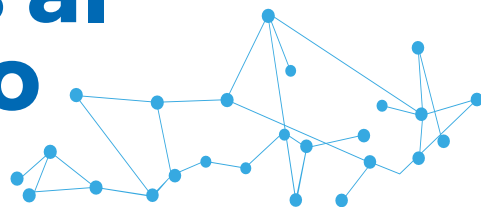
www.instto.com

CANALES

MAYORISTAS

INVERSIÓN

Intermaco mudó sus oficinas al microcentro porteño



Las nuevas instalaciones de mayorista están destinadas al área comercial y administrativa. También inauguró un nuevo depósito en Barrancas; y anuncia la ampliación de su portfolio de productos.

Intermaco mudó sus oficinas comerciales y administrativas al microcentro porteño.

Ubicadas en el primer piso de Paraguay 794, enmarcan una serie de mejoras que el mayorista plantea para este 2017. Entrevistado por este medio, Sebastián Tachella, gerente comercial de la empresa, destacó que el principal objetivo es brindar mejor servicio a los clientes.

el subsuelo de Galería Jardín". Además de mostrarnos las espaciosas y flamantes instalaciones, Tachella contó que parte de la estrategia de este año es sumar nuevas marcas: "Incorporaremos MSI, con notebooks gamers y de oficina, con la cual pronto haremos un evento de lanzamiento. Sumaremos también el lineal de ASRock; y completaremos el portfolio de ADATA", adelantó.

"Decidimos volver a nuestras bases y por eso nos mudamos al Centro, con oficinas que son de fácil acceso para las marcas y nuestros clientes", remarcó el vocero. "También abrimos un nuevo depósito, de 3.500 metros cuadrados, ubicado en Barracas (Herrera 2272), una nave más grande para dar mejor entrega; el cual se complementa con nuestro 'Pick Up Store', para retiro de pedidos pequeños, que tenemos en



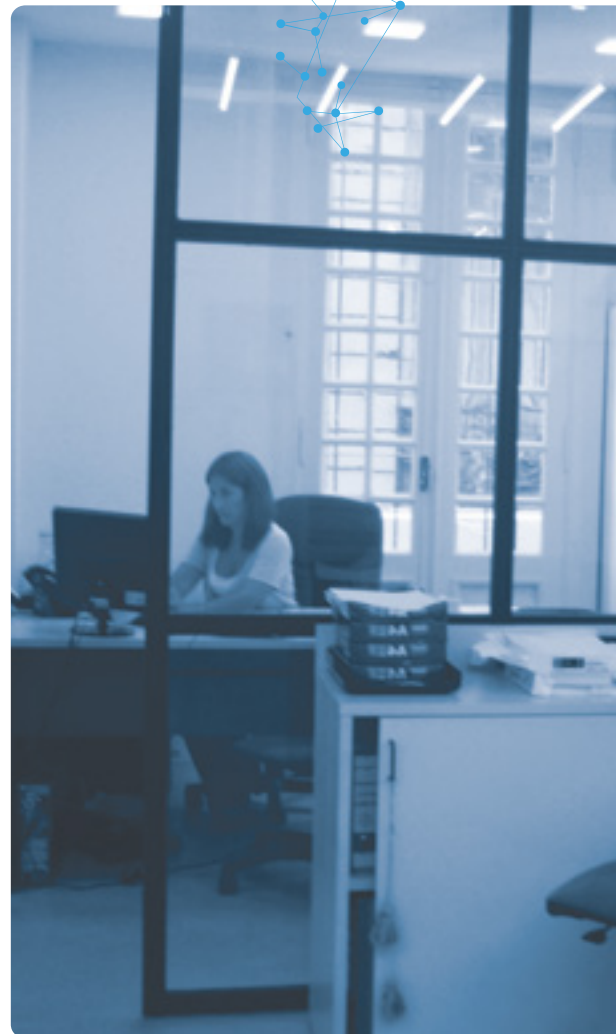
Sebastián Tachella, gerente Comercial de Intermaco.

NOVO CONCEPTO



Novo Concepto S.A. es el importador y distribuidor único y exclusivo de Verbatim en Argentina.





Todas estas marcas van a estar muy impulsadas en el sitio web del mayorista, bajo la iniciativa 'Webbeneficios'. "Con esto los clientes van a poder encontrar todas las herramientas en internet, también comprar directamente y encontrar varios beneficios. Por ejemplo,

Se lanza "Club Librero"

En esta nueva plataforma digital, los clientes se registran y obtienen puntos por compras. "Se trata de un programa de fidelización de canales, donde pueden contar con unos puntos de bienvenidas y recibir premios o participar por viajes", informó Tachella.

después de las 20 hs tienen un 2% de descuento extra hasta las 8 hs del otro día; descuentos por comprar en la web o clientes nuevos con un 3% extra", explicó Tachella.

El entrevistado remarcó que los canales también tienen en la web información de los créditos, los pagos, la logística, los PDF, las facturas, entre otras herramientas. "La idea es que se sientan cada vez más conformes y confiados al comprar a través de nuestro sitio", aseguró.

"Queremos invitar a nuestros clientes a que nos acompañen en el desafío que tenemos para este año con nuestra nueva forma de trabajo; y decirles que estamos del lado de ellos para lo que necesiten", concluyó.



DOS DISPOSITIVOS CON ALTO RENDIMIENTO Y EL MENOR COSTO OPERATIVO DEL SEGMENTO.



Xerox® WorkCentre® 3225
Multifunción monocromo



Xerox® Phaser® 3260
Impresora monocromo

Optimice su negocio aún más con la impresora Phaser® 3260 y la impresora multifunción WorkCentre® 3225. Diseñadas para ser utilizadas por un solo usuario o un grupo pequeño le permiten alcanzar sus objetivos, incrementar la productividad, ser más eficiente, y controlar costos. **Rendimiento impulsado por resultados.**

Argentina
0800 222 XEROX (93769)



Crea fácil y rápidamente un Sitio Web Profesional

01  ELEGÍ entre más de 200 plantillas!

02  DISEÑA el sitio que siempre soñaste

03  PUBLICÁ tu sitio en un sitio click!

LANZAMIENTOS

HP presenta en Argentina nuevos modelos de multifuncionales



Anunció la disponibilidad de la DeskJet serie 3700, presentada como AIO más pequeña del mercado, la cual permite conectarse a Wi-Fi sin necesidad de tener red en el hogar; y la DeskJet GT 5820, una impresora de tanques de tinta con sistema de recarga que evita derrames.

De acuerdo con la presentación de Alejo García Vitores, gerente de Producto de Impresoras de Hogar de HP Argentina, las AIO Deskjet serie 3700 están diseñadas para los nativos digitales que quieren imprimir desde Facebook, Instagram y demás.

Según aseguraron desde el fabricante, este equipo, que se ofrecerá al mercado a \$1.999, tiene la mitad del tamaño que cualquier impresora todo-en-uno de inyección

de tinta de su clase. Además, estará disponible en diferentes colores: actualmente en azul eléctrico (HP Deskjet 3775) y colorado (HP Deskjet 3785), y próximamente lo estarán en morado y verde.

Por su parte, la DeskJet GT Series, la primera impresora de tanques de tinta de HP que introduce un sistema que, según explicó García Vitores, permite la recarga sin derrames. "Un diferenciador claro es que las botellas tienen un diseño innovador,



DeskJet GT Series.

NEXSYS TE ACERCA PRODUCTOS Y SOLUCIONES HP ENTERPRISE



CONSÚLTANOS EN NEXSYS: COTIZACIONES.AR@NEXSYSLA.COM

Descarga nuestra App y síguenos en nuestros canales de comunicación

ya que no larga tinta salvo que este dentro del tanque de la impresora, y deja de hacerlo una vez que el tanque está lleno", explicó a ENFASYS.

Disponible localmente a \$5.499, esta impresora con tanques de tinta está orientada a pymes y consumidores del hogar que imprimen regularmente pero que priorizan el costo. El ejecutivo también destacó que



Deskjet 3775.

la competencia", aseveró. Según la marca, este producto puede estar sin imprimir hasta por un mes sin que se seque la tinta. Imprime hasta 8,000 páginas a colores y 5,000 en blanco y negro.

Del móvil a la impresora

Ambas Series ofrecen conexión a Wi-Fi que facilita a los usuarios la impresión desde un Smartphone o Tablet, incluso si no cuentan con una red inalámbrica externa al momento de imprimir, mediante un router interno del equipo.

La aplicación móvil gratuita HP All-in-One Remote proporciona a los usuarios recursos como impresión, copia y escaneo en forma inalámbrica desde la mayoría de los Smartphones y Tablets, como dispositivos Apple, Android y Windows. Al usar Wi-Fi Direct, los consumidores pueden comenzar a imprimir y acceder a la

impresora sin una red. En el caso de la impresora HP DeskJet 3775, es posible imprimir, compartir y diseñar fotos personalizadas desde Facebook, Instagram y Flickr o directamente desde su cámara con la aplicación gratuita HP Social Media Snapshots.

Al usar HP Printbot, los usuarios de Facebook Messenger pueden imprimir el contenido de una conversación de esta plataforma. Además para imprimir fotos y documentos, el bot les permite a los usuarios añadir impresoras, imprimir desde la historia de la impresora y hacer pedidos de reemplazo de consumibles.

García Vitores confirmó a ENFASYS que la HP DeskJet serie 3700 ya está disponible en los distribuidores mayoristas de la marca, mientras que la DeskJet GT 5820 iba a estarlo a finales de marzo.

esta serie presenta tinta negra pigmentada, para una mejor calidad y resistencia, y su rápida instalación: "Como los cabezales son removibles y vienen con tinta, la instalación demora 10 minutos en comparación a los 40 minutos de cualquiera de

CONOCÉ LA LÍNEA HP LASERJET



HP LASERJET PRO M402DN



HP LASERJET ENTERPRISE M605DN



HP LASERJET PRO M501DN



Servicio



Logística



Experiencia

CORCISA
Distribuidor Mayorista de Informática

Av. Brasil 2669 - Ciudad de Buenos Aires - Argentina

Contacto: Hernán Ibarra - Tel. 4943 8047 - hibarra@corcisa.com.ar - www.corcisa.com.ar

FOCO

Asus planea abrir oficinas en Argentina

Así lo confirmó Martín Mai, gerente de Ventas para Argentina y Uruguay del fabricante, entrevistado por ENFASYS. Además, adelantó que contarán con nuevos distribuidores y que incrementarán la línea de notebooks, ultrabooks y 2en1.

De acuerdo con el entrevistado, Asus ha tenido un muy buen 2016 en cuanto a ventas y disposición de equipos innovadores, principalmente en lo que respecta a notebooks y 2en1. Presentamos en el país dispositivos casi simultáneamente a su lanzamiento global. Tal fue el caso de la ZenBook, destacó Mai. "Además, seguimos trabajando para contar con la última tecnología para los gamers más exigentes, a través de la exclusiva gama de equipos ROG (Republic of Gamers)", completó.

En este sentido, aseguró que Asus terminó el año pasado con casi el 12% de share en unidades –contra el 7.7% del 2015– y casi un 15% en valor de importaciones. "Somos la única marca internacional que logró crecer de 2015 a 2016, logrando el segundo lugar en participación entre las globales", enfatizó.

Estrategia de canales

Mai informó que la compañía se encuentra en un proceso de

ampliación de su red de partners con el objetivo de incrementar la presencia de marca en todo el país. "Los canales que elegimos son aquellos que apuestan a la innovación, el diseño, la calidad de componentes y que tienen como prioridad satisfacer la demanda de los distintos usuarios", detalló.

Asimismo, aseguró que para Asus, una de las pocas marcas internacionales establecidas en Argentina desde hace más de 15 años, mantener y mejorar su brand awareness resulta muy importante. El entrevistado informó que para este 2017 contarán con nuevos y más distribuidores y retailers. Por otra parte, adelantó que será un año de muchas novedades de productos: "Para el mercado local ya contamos con notebooks y desktops con procesadores de 7ma generación. Además, vamos a incrementar nuestra línea de productos notebooks, Ultrabooks y 2en1, para satisfacer las necesidades de todos los usuarios", concluyó.



Martín Mai,
gerente de Ventas de Asus.

Expectativas 2017

Para este 2017, la marca apunta a un crecimiento de entre el 5% y el 15% para el mercado de notebooks y 2en1. "Consideramos que Asus tendrá una presencia más fuerte, incrementando nuestro share. También esperamos abrir oficinas en Argentina y contar con un equipo más grande, a fin de brindar un mejor servicio a nuestros socios de negocio", adelantó el entrevistado.



AIR
COMPUTERS

¡PROMOCIÓN EXCLUSIVA!
HASTA EL 30 DE ABRIL

TUS COMPRAS EN AIR COMPUTERS TE LLEVAN A
TAILANDIA

MÁS COMPRÁS, MÁS CERCA ESTÁS



¡Adquirí los productos seleccionados y conseguí un lugar en el avión!

ENTERATE MÁS EN WWW.AIR-COMPUTERS.COM

AMPLÍA PORFOLIO PORTÁTIL

AIR Computers potencia su marca CX

Axel Márquez Miranda, CX Manager, presenta el lanzamiento de la nueva tablet de 7" y equipos 2en1 convertibles de 11.6" de la marca. Además, adelanta nuevas acciones con los canales.

Con una trayectoria de más de 60 años en el mercado y la distribución de más de 50 marcas, hoy, más que nunca, en plena recuperación del mercado local, AIR Computers potencia su marca CX lanzando equipos portátiles de nueva generación.

"Como distribuidores, somos el más grande del país. Nos mantenemos al lado del canal, acercándonos con eventos, webinars y redes sociales para continuar siendo la primera opción de compra; y, con respecto a nuestra marca propia CX, estamos alcanzando un alto nivel de calidad, un aumento fuerte en la diversidad de productos y capilaridad de clientes como ninguna otra", comentó al respecto Márquez Miranda.

Si bien a finales de 2016 la firma presentó un renovado lineal de notebooks con CPUs de 6ta Generación de Intel, arranca el 2017 con la nueva tablet CX9009 de 7" – pronto se sumará otra de 10" – y el modelo de 2en1 convertible CX9111W de 11.6". "El plan para este año es el de continuar ampliando la línea de dispositivos 2en1, con diferentes formatos, con más notebooks de entrada

y desarrollar nuevas All in One", adelantó el vocero.

Márquez Miranda aseguró que estos nuevos productos tienen la impronta que caracteriza a la marca. "Vienen con diseños orientados al usuario, una visión signada por la movilidad, y precios competitivos", aseguró.

Entre las principales características de los nuevos miembros de la familia CX se puede mencionar, en cuanto a la CX Tablet 7" CX9009, que viene con Android 6.0, 1GB RAM y un máximo de 64GB de almacenamiento, con GPS, Bluetooth 4.0 y Wi-Fi. La CX 2en1 11.6" CX9110w presenta con un nuevo concepto de diseño con flexibilidad 360°, sirviendo como tablet y notebook; potenciada con un Intel Atom Inside x5, memoria de 2GB y 32GB de memoria flash. Usa Windows 10 Home.

Estos modelos son ideales tanto para el uso hogareño como pyme. "Los distintos resellers hoy ya no sólo tienen venta al público, sino que también han ido incorporándose en la cadena de distribución siendo pilares fundamentales para atender a las distintas empresas con productos como estos, soporte y asesoramiento, e incluso instalación en el caso de proyectos más complejos", apuntó Márquez Miranda.



Axel Márquez Miranda, CX Manager.

El vocero agregó que estos lanzamientos siempre van acompañados de acciones comerciales y de comunicación hacia el canal. "Desde invitarlos a conocer los nuevos productos personalmente en cualquiera de nuestras cuatro sucursales en Buenos Aires, Córdoba, Mendoza y Rosario, pasando por el contacto constante con la prensa especializada, material de marketing con videos, etc. Además, contamos con una renovada web para que puedan mostrarlos a sus clientes, y capacitaciones que los ayuden a vender más y mejor", finalizó.

SAMSUNG xerox OKI

Soluciones Tecnológicas Integrales S.R.L.
Una solución real a tus necesidades diarias.



Tu distribuidor mayorista especializado en renta.

Encuentra en Sti equipos de impresión, insumos, repuestos y soluciones Xerox, Oki y Samsung.

Ponete en contacto con nosotros.

Ventas Area Sur

Ventas
Elizabeth Boullon
eb@sti-argentina.com
+54 11 3770 6529

Soporte Ventas
Nadia Sotelo
ns@sti-argentina.com
+54 11 3795 0264

Ventas Area Norte

Ventas
Marcelo Sosa
ms@sti-argentina.com
+54 11 5743 4250

Soporte Ventas
Santiago Sotelo
ss@sti-argentina.com
+54 11 6126 8497

Sti/
Haciendo
negocios.

EN BÚSQUEDA DE NUEVOS CANALES

Logitech presentó nuevos equipos de videocolaboración

La firma anunció que comienza a incursionar en este nicho, de la mano de Distecna y Stylus, en Argentina. Dentro del nuevo lineal mostró cámaras para videoconferencia, micrófonos y headsets.

Logitech anunció que comienza a incursionar en el nicho de la videocolaboración, de la mano de Distecna y Stylus, actualizando así su portafolio de cámaras para videoconferencia, micrófonos y headsets.

la compacta B525, mejoradas para el mundo empresarial, ya que cuentan con más seguridad. Por otro lado, está la línea de conferencia, con el modelo BCC950 y la Connect –que deja castear apps como Netflix a una TV–, además del sistema Group. También mostró la línea de cámaras PTX Pro.

En lo que respecta a headsets corporativos, presentó el modelo USB H570e, con control de línea, mic flexible y diadema acolchada; el H650e, similar al anterior, pero con cable plano, y el Wireless Headset H820e, con una alcance de 300 pies y conectividad inalámbrica de espectro DECT. Además, mostró el altavoz P710, un dispositivo que cabe en la palma de la mano y permite la conexión de móviles y tablets, con buena acústica, sin necesidad de auriculares, para salas pequeñas.

Otra estrella del evento fue la Brio Cam, una cámara web 4K con campo de visión de 90°, sensor y LED IR, micrófono incorporado, zoom X5 y estuche porta cámara, que llegará al canal en agosto.



Mariano Tomalino, Video Collaboration & B2B Manager de Logitech.

Estrategia de canales

Maximiliano Hernández, Regional Manager de Logitech Cono Sur, encargado de explicar la estrategia de canales de la marca, aseguró que cuentan con pocos distribuidores, pero específicos. “Buscamos nuevos canales y estamos trabajando con programas que sean consistentes para el nicho de videocolaboración, llegando de la mejor manera a la pyme y a las empresas”, dijo a este medio.



HDC International S.A
Distribuidor Oficial



● PROYECTOR Esencial X123PH



- FULL HD
- HDMI
- 3000 LM
- D-SUB
- USB

● PROYECTOR P1185



- MHL
- HDMI
- 3300 LM
- D-SUB
- AUDIO LINE

● PROYECTOR C205



- HDMI
- 2000 LM
- USB
- AUDIO LINE

NOTEBOOK ACER R3-431 T-3754

- MEMORIA 4GB
- DISCO DURO 1TB
- WINDOWS 10
- TOUCH
- CORE I3
- 14" 14 PULGADAS

DISTRIBUYE HDC INTERNATIONAL S.A

CASA CENTRAL: Salta 324, Rosario (S2002JLN), Santa Fe/ Tel: (3401) 409-4300

www.hdcsa.com.ar / ventas@hdcsa.com.ar



¡SUMATE A LA 1ER RED NACIONAL DE DISPOSITIVOS WEB Y OBTENÉ BENEFICIOS!

Tené una variedad superior a 100 modelos distintos de Touch. Pantallas LCD y pines de carga para tabletas.

Disponé de equipamiento para el desarme y herramientas de mano para de tabletas y celulares.

Contá con videos instructivos de armado y desarmado de unidades. Tanto en tabletas como en celulares.

Beneficiate con profesionales dando soporte las 24hs del día, la semana completa, por distintos medios.



Así es el laboratorio RMA de Gigabyte en Argentina

Ubicado en el barrio de Nuñez (CABA), ofrece servicio de reparación de motherboards, placas de video y Mini PCs BRIX que comercializa la marca en el país a través del canal oficial. Juan Pablo Kempster, Marketing Manager de la firma, cuenta los detalles y novedades de este lugar.

Uno de los grandes diferenciales que tiene Gigabyte, con respecto a sus competidores en el mercado argentino es su servicio de RMA local, ubicado en Av. del Libertador 6966, Piso 10, Oficina A, de la Ciudad de Autónoma de Buenos Aires. Allí, tanto los resellers como los clientes pueden acercarse para que los técnicos de la marca reparen cualquier problema que pueda surgir con las líneas de productos que se trabajan por el canal oficial: motherboards, Brix Mini PC y placas de video.

"En las instalaciones de RMA, contamos con dos personas, además de otros técnicos que asisten durante el año", contó Kempster. "A medida que salen nuevos productos, llegan componentes acordes a las nuevas tecnologías. También,



Juan Pablo Kempster, Marketing Manager de Gigabyte.

actualizamos las herramientas que se utilizan diariamente, que agilizan las reparaciones. Además, con la salida de cada nueva serie de motherboards, recibimos una máquina preparada para flashear la más reciente camada de BIOS".



LINKSYS™
CONECTATE SEGURO EN CUALQUIER LUGAR

Access Point · Extensor Wifi · Cámaras · Router · Switches



¡HERRAMIENTA TOTALMENTE GRATUITA PARA VENDER Y COMPRAR A PRECIO MAYORISTA!

Polytech y su exclusiva plataforma de venta Gestión Resellers te brindan nuevas y mejores herramientas para que desarrolles tu negocio y te diferencies en el Mercado.

COMPRÁ Y VENDE FÁCIL Y RÁPIDO

E-commerce activo 24 hrs los 365 días del año

Vinculá tu WEB a tu cuenta de E-COMMERCE de Gestión Resellers

Garantía Directa para vos y tus clientes

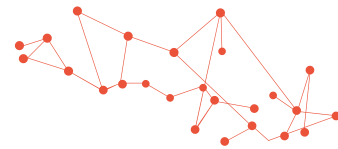
Tú y tus clientes pueden pagar en cuotas por MercadoPago y PayU

Más de 2000 productos disponibles en STOCK

Obtené GRATIS tu e-commerce en: www.gestion-resellers.com.ar

• www.polytech.com.ar • www.gestion-resellers.com.ar
• Vidal 3854, C.A.B.A., Argentina - C1429AHT • (54) 11 4701-6220 • (54) 11 6009-6220
• polytech@polytech.com.ar





El lapso de reparaciones va de 72hs a una semana, salvo en casos especiales por falta de componentes.

nuestras oficinas y reparado por los técnicos. Este plus hace que se sienta seguro, sabiendo que ante cualquier problema, tendrá un lugar donde solucionarlo”.

En lo que respecta al proceso para acceder a este servicio exclusivo, Kempster dijo que clientes y canales pueden acercarse sus productos a las oficinas de la compañía y, luego de la reparación, retirarlos en esa misma dirección. “Nos llegan reparaciones de todos los puntos del país; y cualquier persona puede acceder a través de nuestra web (<http://www.garantiagigabyte.com.ar/>), donde tienen que llenar un formulario”, detalló.

“El RMA puede ser gestionado por el mayorista, brindándole una comodidad al reseller, llevando el producto a nuestras oficinas para que se realice la reparación o diagnóstico correspondiente (el canal debe hacerse cargo del producto si está dentro de los 6 meses de garantía desde la fecha de compra).

componentes golpeados”, detalló. Con todo, para el vocero la gran ventaja es que, a pesar de que existen muchos casos de equipos que llegan están fuera de garantía, la firma trabaja bajo la política Gigabyte Friendly. “Es parte de nuestro servicio post-venta destacado, donde brindamos ayuda a nuestros clientes, que aun en estas circunstancias pueden acceder a un intento de reparación por nuestro personal especializado”, aclaró.

A modo de ejemplo, Kempster explicó: “Si el usuario estaba armando su nueva PC, y sin querer dobla los pines del motherboard al insertar el procesador, el producto –ya sea de gama alta o de costo más accesible–, que estaría fuera de garantía por daño físico, puede ser enviado a

Asimismo, hizo especial hincapié en que los técnicos de la empresa están preparados para resolver cualquier tipo de falla, tanto si se trata de daño físico, como problemas en circuitos o componentes. “Se destacan las reparaciones por problemas generados en el BIOS, daños en el socket (pines doblados), en el PCB, o



ceven[®]



making the difference

CEVEN S.A | Tel.: (54-11) 4010 1600 Fax.: (54-11) 4010 1602 | info@ceven.com
Marcos Paz 1944 (C1407CSJ) Buenos Aires; Argentina.



www.ceven.com



Whatsapp: 54 9 11 4916 8331

ESTRATEGIA DE CANALES

Pure Storage apuesta fuerte a América Latina

Douglas Wallace, gerente general de la compañía para MCO (Latinoamérica y el Caribe excepto Brasil), destacó el crecimiento logrado en algo más de dos años de trabajo en el territorio a su cargo. Además, se refirió a los beneficios que ofrece el nuevo producto FlashBlade.

La empresa californiana fundada en 2009 por John Colgrove y John Hayes desembarcó en América Latina en septiembre de 2014, donde, en la actualidad, ya cuenta con oficinas en México, Colombia y Chile –además de tres Brasil: Rio de Janeiro, Brasilia y San Pablo–; en las cuales cuenta con ingenieros de preventa que atienden a los países vecinos cuando existe algún proyecto en desarrollo con canales certificados.

Wallace, quien está basado en Miami, aseguró que la estrategia de la compañía es traer a Latinoamérica equipos innovadores: “Pure Storage es líder por tres años consecutivos en almacenamiento de estado sólido, líder en el Cuadrante Mágico de Gartner. Tenemos un producto muy innovador que ofrece más velocidad para las aplicaciones y simplicidad para la operación de un Data Center en la categoría de almacenamiento”, aseguró.

El ejecutivo también destacó los beneficios que Pure Storage ofrece a sus partners de la región: “Obtienen un mayor margen por brindar servicios profesionales. Mi competencia muchas veces cobra a sus canales para certificarse, nosotros nunca lo hacemos, y por la simplicidad de los productos, tomando una capacitación en

línea, quizás en una semana los ingenieros ya están habilitados para implementar, y si tienen mucha experiencia en almacenamiento, prácticamente en el mismo día”, sostuvo Wallace.

En ese mismo sentido, el entrevistado se encargó de aclarar que la estrategia de Pure Storage en su modelo 100% a

Douglas Wallace, gerente general de Pure Storage para MCO.



FLASH BLADE

Diseñado para cargas de trabajo no estructuradas de alto rendimiento, este nuevo producto de Pure Storage, que se anunció por primera vez en marzo de 2016, ahora está disponible para todos los socios del canal de distribución a nivel mundial, con capacidad de almacenamiento de 8.8 TB y 52 TB con el software Elasticity 1.2.

De acuerdo con el entrevistado, Flash Blade está diseñado para ciencia de datos, Big Data,



aprendizaje automático, genómica, ciencias naturales, videojuegos, medios de comunicación, entretenimiento industria (simulación de productos en el mercado para la toma de decisiones), y Video vigilancia, entre otras.

La compañía aseguró que FlashBlade es fácil de instalar, implementar y operar, lo cual permite acelerar el tiempo en el que los clientes obtienen un análisis significativo de la información.

través de partners consiste en contar con una estructura muy chica en cada país: “Creemos que es un producto de valor y queremos que ser relevantes para el negocio de nuestros canales”, comentó al respecto.

“Montamos una red de canales no solo por la capacidad de entender el almacenamiento, sino también su entorno, como Virtualización, bases de datos, enterprise resource planning, etc., en los cuales los clientes confían para migrar sus datos desde equipos antiguos y a la vez puedan otros problemas relacionados”, añadió.

De esta manera, en dos años de trabajo, Pure Storage suma ya

Los distribuidores mayoristas de Pure Storage en Argentina son Adistec (acuerdo regional) y Solution Box.

unos 80 clientes en la región, la mayoría en los verticales de proveedores de servicios, telcos, mercado financiero, manufactura y retail. “Ganamos clientes porque invertimos mucho en el canal. Entregamos equipos en demo e hicimos varias pruebas de concepto para que prueben nuestra

tecnología”, enfatizó Wallace. Justamente, uno de los últimos casos de éxito en América Latina tiene que ver con la empresa de servicio de viajes en línea Despegar.com, que tuvo dificultades para implementar nuevas aplicaciones y funciones debido a la disminución en el rendimiento de su infraestructura de TI.

“Luego de instalar arreglos basados íntegramente en tecnología flash de Pure Storage como parte de una configuración de OpenStack, aceleró la implementación de nuevas aplicaciones en varios órdenes de magnitud y mejoró la experiencia de sus clientes en el sitio web”, se informó al respecto.

VALOR AGREGADO

Brother pone su foco en soluciones corporativas

De la mano de la apertura de importaciones y de la eliminación de aranceles para impresoras y multifuncionales, la marca japonesa pone a disposición del canal recursos de ingeniería para integrar soluciones de software en sus equipos. De esta manera, busca adaptarse a los requerimientos de proyectos de envergadura. “Este año, los negocios van a pasar por el segmento corporativo de licitación”, dijo Fernando Hecker, director de Operaciones del fabricante en Argentina.

Después de un año 2016 de profundos cambios en la Argentina, incluyendo una nueva política de importaciones y devaluación de la moneda, en el que más allá de que el mercado pudo reacomodar sus niveles de stock la demanda no acompañó con los niveles esperados, Brother logró cerrar un buen año, con un interesante crecimiento del 59%:

“El balance a nivel empresa fue positivo”, resumió Hecker, en una entrevista con este medio. “Todas las líneas crecieron, y esto tuvo que ver un poco con el hecho de contar con stock, sobre todo al principio del periodo, para atender una demanda que estaba latente, pero eso después se normalizó”, explicó. “Por ejemplo, la línea de etiquetadoras profesionales ha tenido excelente desempeño, porque muchas empresas han retomado la actividad”, completó.

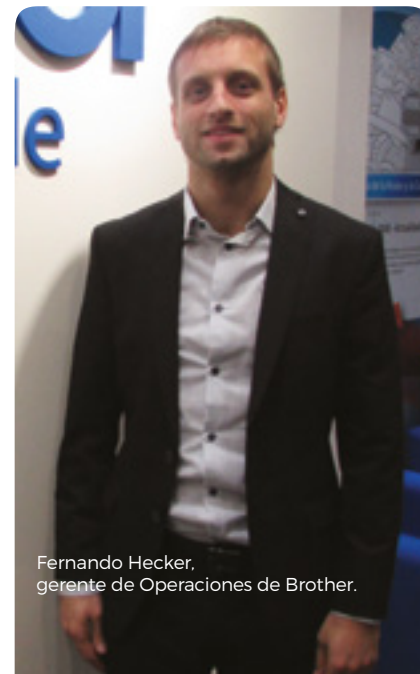
“Brother distribuye a través de los mayoristas AIR Computers, Elite, Free, Grupo Núcleo y Stenfar.”

En lo que respecta a scanners, Brother designó a un Product Manager para empujar la línea y, de acuerdo con el entrevistado, los resultados fueron muy buenos. “Acabamos de recibir un modelo nuevo, el PDS 5000, que comparado con los equipos de escritorio que teníamos, es de alta producción, por lo que se ha completado el line up y estamos dando a conocer a todos los canales esta oferta, ya que muchos nos identifican solo con impresión”, dijo Hecker.

Oportunidades de negocios

Al ser consultado sobre el panorama de negocios para

Brothers y sus partners en este 2017, Hecker sostuvo: Los distintos reportes de economistas indican que en mayor o menor tiempo va a haber un proceso de recuperación del país, se espera un crecimiento del PBI, eso ya marca un diferencial respecto del anterior. Entendemos que la inversión en TI en las



Fernando Hecker, gerente de Operaciones de Brother.

22 años optimizando Recursos de IT, Data Centers, Educación, Gobierno y Empresas



SuperServer 2028U-TN24R4T+

Capacidad 24 NVME PCI-E o SSD All Flash NVME, +12X IOPS! y >7X de latencia contra SAS3
Billing - Big Data - Server Caching



SuperServer 6028TP-HC0TR

TwinPro2 - 4 nodos, hasta 176 cores físicos y 8TB de RAM en 2U!
SAS3 12GB, 10GB networking
Enterprise - Data Center - Mission Critical



Entrega Inmediata!

Seguimos Creciendo en Argentina

Comercializa y distribuye



www.multitech.com.ar | info@multitech.com.ar
(+5411) 5552-8530 | Estomba 645 | CABA | Argentina
www.supermicro.com.ar

59%

Es el crecimiento logrado por Brother Argentina en su último año fiscal.



empresas y en el Estado se ha estado demorado en estos últimos años y en este debería retomarse”.

En ese mismo sentido, el ejecutivo sostuvo que hacia esa demanda esperada estará puesto el foco de la compañía y que esto va muy de la mano con la tendencia que está teniendo Brother desde su casa matriz con el desarrollo de productos corporativos, desde líneas de scanners hasta multifuncionales para grupos de trabajo. “Creemos que hay una intersección entre la necesidad del mercado y los productos que tenemos para ofrecer”, dijo.

Justamente, otro hito importante de la compañía durante el año pasado fue el lanzamiento de una nueva línea de soluciones corporativas – equipos multifunción e impresoras– para grupos de trabajo.

De acuerdo con Hecker, esta nueva línea cubre el negocio de servicios de impresión, donde la empresa cuenta con “excelentes posibilidades” de la mano de partners integradores que la han testeado. Pero el principal foco de Brother para este año tiene que ver más con servicios para el área de soluciones corporativas: “Pasa más por una estrategia de aproximación a los canales que en nuevos productos”, comentó.

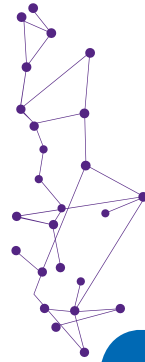
“Tratamos de ayudar a los canales a brindar valor agregado a los segmentos de soluciones a empresas y al Estado. Hemos contratado personal técnico para brindar soporte a las ventas técnicas, es decir que permite hacer integraciones de software, facilita la comunicación con la casa matriz para obtener información que ayude a plasmar una solución compleja, y además contamos con planes de soporte de fábrica para participar en negocios de envergadura”, detalló el entrevistado.

En ese sentido, el ejecutivo se encargó de aclarar que “Brother no tiene interés y nunca va a comercializar directo a cuentas finales, entonces, lo que buscamos es apoyar a los canales. Cuando tienen un proyecto pueden acercarlo para su evaluación y soporte, que puede ir de costos o soluciones sin costo para el reseller, como el desarrollo de un software específico para que ese equipo funcione en determinado entorno”.

De acuerdo con Hecker, los mismos partners empiezan a notar que los clientes no requieren de una máquina y de un determinado costo de impresión mensual, sino que además pretenden funciones como medidas de seguridad, imprimir con tarjetas vía NFC, administrar usuarios y permisos, etc. “Aquellos canales que logren adaptarse para proveer estas necesidades van a tener un plus por valor agregado”, aseguró.

“Nuestro proyecto está orientado a la gestión de un área especializada en dar servicios a soluciones corporativas.”

Como mensaje final para los canales, Hecker expresó: “Brother como empresa es muy sólida. En este tiempo, en el cual han habido restricciones a la importación, ha realizado una serie de inversiones para mejorar toda su infraestructura y atender mejor a sus canales, desde sistema de gestión, depósitos, incorporación de personal, entrenamiento; y estamos listos para afrontar un año para retomar los negocios. Nuestros productos son de tecnología japonesa, muy confiables, y creemos que esa conjunción de personal capacitado, más infraestructura, más producto constituye una excelente opción para que los canales confíen en la marca”.



DISENIA BOX
IDEAS CREATIVAS

**SI TE INTERESA
LLEVAR TU NEGOCIO
A OTRO NIVEL NO
DUDES EN
CONSULTARNOS**

Envíanos tu mensaje
contándonos de que se
trata tu proyecto y en
que podríamos ayudarte.



twitter.com/DiseniaBOX



facebook.com/diseniabox



ENTREVISTA A HORACIO LAURENS, GERENTE DE OPERACIONES DEL GRUPO



Horacio Laurens, gerente de Operaciones de grupo Hasar.

Hasar espera un repunte en todas sus unidades

Luego de un año en el que el segundo semestre fue crucial para promediar un año "más que digno", la empresa argentina arrancó el 2017 con buenas expectativas tanto por las inversiones esperadas en el mercado retail como en soluciones para industria.

Más allá de ser más reconocida por sus productos de punto de venta, Grupo Hasar está conformada por cuatro empresas: servicio técnico, operaciones de retail, soluciones de sistemas y soluciones industriales. Asimismo, además de sus más de 45 años de historia en el mercado local, tiene presencia en Chile, México, Perú y recientemente abrió oficinas en EE.UU. y una operación remota en Uruguay.

De acuerdo con Laurens, luego de un primer semestre de 2016 donde los clientes estuvieron expectantes de los niveles de inflación, en la segunda parte de ese año las inversiones se empezaron a concretar, para terminar con el nivel de facturación en dólares alcanzado en los anteriores.

"Lo que nos impulsó bastante son las operaciones exteriores, donde

cerramos contrato con empresas como Sodimac y Coca Cola, que nos dieron un fuerte espaldarazo para arrancar el 2017", dijo el entrevistado.

Ya de cara a los desafíos que presenta el 2017, el ejecutivo comentó: "Tenemos muy buena expectativa, tendría que ser bastante mejor que el año pasado. En retail se está hablando de aperturas y en industrias de inversiones. En sistemas estamos concretando varios presupuestos con posibilidad de cierre de inversión directa con soluciones para eficiencia del retail y la industria. Estamos viendo un repunte al menos en las consultas y la intención."

Soluciones

Grupo Hasar dispone de multiplicidad de soluciones y productos, para diversos mercados verticales, como sistemas de punto de venta y de

gestión de depósitos. El entrevistado mencionó por ejemplo I Track-Q, para administración de filas en supermercados, y Block, para gestión de stock. "Pero la más destacada es Ruta 40 –de movilidad para fuerza de venta–, que venimos evolucionando desde que los dispositivos eran DOS, y que ahora son multiplataforma, lo que nos permite ir no solo a dispositivos móviles sino también a tabletas y entornos de escritorios, yendo no solo a funcionalidades como unidad de captura de datos en campo sino también a gestión de Back Office", resaltó el entrevistado.

Controladora fiscal 2da generación

Unos de los caballos de batalla de Compañía Hasar para este año tendrá que ver con la comercialización de su controladora fiscal para la nueva normativa de la

AFIP para auditoría electrónica, la cual fue homologada en 2016. "Las novedades con respecto a la de lera generación es que agrega funciones que le sirven al cliente, como imprimir en modalidad reducida para ahorro de papel, o poder enviar un e-mail con el comprobante que se acaba de emitir", explicó.

Asimismo, el entrevistado anticipó que probablemente cerca de fin de año la empresa lanzará una registradora fiscal con funcionalidad ampliada y un controlador fiscal móvil: "Lo estamos viendo para el mercado de los grandes retailers que, en determinada fecha, quieren agregar puntos de venta pero no tienen espacio físico, y para los Food Tracks que en algún momento se van a masificar", dijo con respecto a este último.

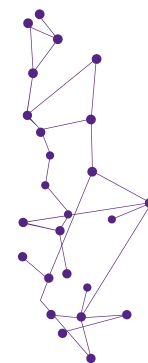
ESTRATEGIA DE CANALES

Laurens explicó que las cuatro empresas que conforman el Grupo se relacionan con sus partners de manera independiente, "La que más distribuye es Compañía Hasar, con sus impresoras fiscales, la cual cuenta con una cartera de 150 canales, con unos 60 que son los más fuertes.

"Las otras cuentan con partners de valor agregado, que hacen más una consultoría, detectando al cliente y ofreciéndole asesoramiento para implementar

determinado producto, sobre todo en logística y distribución", explicó.

En lo que respecta a la incorporación de nuevos canales en el mercado local, el ejecutivo comentó: "En Argentina siempre se busca, no siempre con mucho éxito, partners verticales. Por ejemplo en salud no tenemos solución de software pero sí equipamiento, que también sirve para el retail o la industria. Por ejemplo, en un hospital se requiere saber dónde está el equipamiento, trazabilidad de activos, y ahí somos especialistas", destacó.

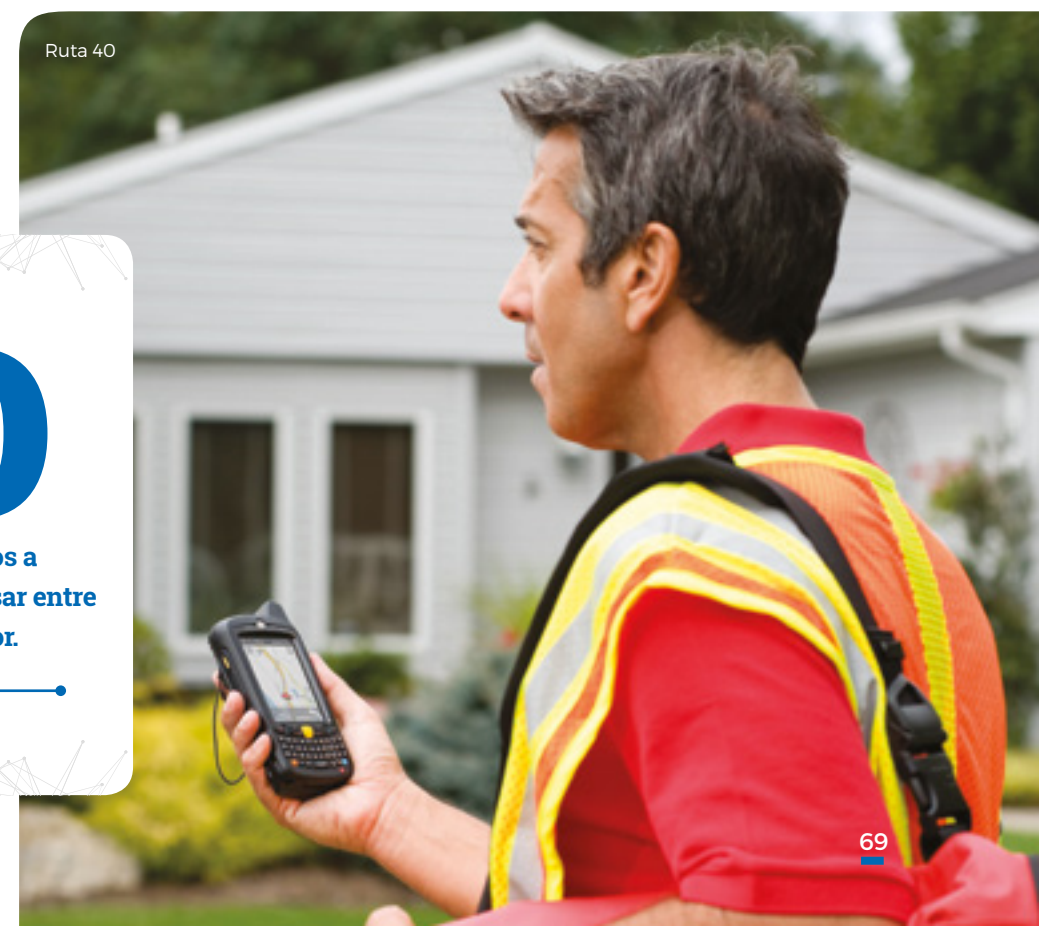


120

Recursos humanos dedicados a desarrollo con los que cuenta Hasar entre su staff local y en el exterior.



Ruta 40



29 de Junio al 1 de Julio
La Rural, Buenos Aires



Ronda de
Negocios



Expositores
Internacionales



Sector
Emprendedores

Sumate en
expointernetla.com

FULLH4RD

“El gaming va a seguir impulsando el mercado”



Daniel Sartori, responsable de la empresa, comentó a ENFASYS que fueron conscientes de la baja de la venta de PCs hace muchos años y por eso se volcaron hacia la especialización en el mercado gamer. “Siempre fue nuestro nicho y seguiremos poniendo el foco ahí. Será la especificación la que haga sobrevivir a negocios como el nuestro”, sentenció.

Fullh4rd es una empresa con una larga trayectoria en el mercado que hoy concentra todo el negocio dentro de Galerías Jardín, pero tiene planes de abrir un local por fuera en la zona de Microcentro.



Según comentó Sartori, hace dos años comenzaron a hacer foco en el eCommerce, en un primer momento a través de MercadoLibre, pero actualmente implementando otras formas de venta online como redes sociales. “Esta decisión la tomamos a partir de entender los hábitos de los clientes, creemos que es una modalidad que tomó la gente de comprar desde la casa o, al menos, plataformas online son las que determinan los gustos y precios que la gente va a terminar eligiendo, aunque después vaya al local físico”, detalló el vocero.

“En el online incorporamos todas las gamas y artículos que ya no estábamos vendiendo, como monitores, celulares, impresoras. Al haber entrado en MercadoLibre vimos el potencial”, agregó al respecto.

En la actualidad el reseller comercializa Asus, MSI, Gigabyte, Kingston, WD, Samsung, LG, NVidia, EVGA, entre otras. En términos de productos, el ejecutivo aseguró que en placas de videos y celulares es donde han visto

NUEVA IMPRESORA



**Impresora HP DeskJet
GT 5820**

Sistema Continuo

Sistema de tanque de tinta HP.
Costo extremadamente bajo.
Sin derrames. Sin desastres.



Disfrute de impresión de alto volumen a un CPP extremadamente bajo con este sistema de tanque de tinta de alta capacidad: 1 hasta 8,000 páginas (conjunto a color) o 5,000 páginas (negro)²



Evite las molestas salpicaduras: reponga los niveles de tinta con nuestro sistema de acceso fácil y sin salpicaduras³



Cuente con un texto definido y nítido y gráficos brillantes para todos sus documentos importantes. Obtenga resultados uniformes con calidad profesional usando la marca de impresoras número 1 del mundo.⁴



Imprima con facilidad desde su smartphone o tablet, sin una red, desde cualquier lugar de su hogar u oficina (modelo 5820)^{5,6}

Llamá a tu vendedor y consultale los precios de Lanzamiento!

INFO@
INVIDCOMPUTERS.COM

WWW
INVIDCOMPUTERS.COM

FACEBOOK
/INVIDCOMPUTERS

E COMMERCE
Ecommerce.INVIDCOMPUTERS.COM:81

fabricación
Argentina

invid
COMPUTERS

Berón de Astrada 1811 (C1437FSA) - Horario de atención: Lunes a Viernes de 9.00 a 18.00 hs.

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTATE CON NUESTROS VENDEDORES



Mayoristas

Para que efectivamente el mercado crezca son necesarios algunos cambios. Al respecto, Sartori planteó: "Los mayoristas más tradicionales van mucho más a volumen, entonces siguen trayendo una placa de video baja o media, sin entender que esa está cubierta en el microprocesador. La realidad es que a veces veías, sobre todo ante la falta de mercadería, que hacían foco en el volumen y no en la línea alta. Hoy se ve un gran cambio en algunos importadores, algunos no ven esto, pero otros ya tienen una visión más gamer y están continuamente buscando innovación, traer marcas que no están en el mercado argentino, y tienen compradores entusiastas."

En ese sentido, dijo: "Personalmente creo que Invid y NewBytes están haciendo un gran trabajo en lo que es el segmento gamer. Yo trabajo con casi todos los mayoristas, pero veo que algunos tienen una visión más tradicional, y se están un poco quedados. Mientras que otros ya están ofreciendo monitores curvos, sillas gamer, por ejemplo. Se va viendo, de a poco, un cambio y el verdadero movimiento se va a ver a partir de este mes".

más oportunidades y, por lo tanto, destinado sus esfuerzos. "Creemos que hoy por hoy los grandes cambios que están habiendo en las PCs se notan en las placas de video. Para el trabajo, salvo que sea de diseño, no se necesita una máquina de última generación. Creemos que el gaming va a seguir impulsando el mercado, tal vez en algún momento habrá una meseta, pero seguirá en crecimiento. Será la especificación la que haga sobrevivir a negocios como el nuestro", sostuvo.

En lo que respecta a la nueva política de aranceles, Sartori comentó: "Durante todo 2016 los márgenes de rentabilidad fueron mínimos, creo que la baja de precios se va a poder ver reflejado en notebooks y tablets, pero jamás habrá una de 35%, a lo sumo puede ser de 8% o 10% en algunos productos puntuales. Sin embargo, creo que este año será uno con menos trabas, donde se podrá avanzar un poco en términos tecnológicos y habrá más oferta".

A partir de esto, el ejecutivo expresó: "Me asusta un poco que se rompa la cadena de distribución. Ante esta baja de márgenes, de un mercado

que se achica, que los distribuidores le vendan al usuario final directamente. Y para evitarlo, las marcas deberían dejar de venderle a los mayoristas que vayan directo. Es necesario trabajar con reglas claras para todos los jugadores de la industria y con canales oficiales".

"Hoy se ve un gran cambio en algunos importadores. Algunos no ven esto, pero otros mayoristas ya tienen una visión más gamer; están continuamente buscando innovación, traen marcas que no están en el mercado argentino y tienen compradores entusiastas."

FULLH4RD

Dirección: Florida 537
Local 370 (CABA)
Tipo: De volumen

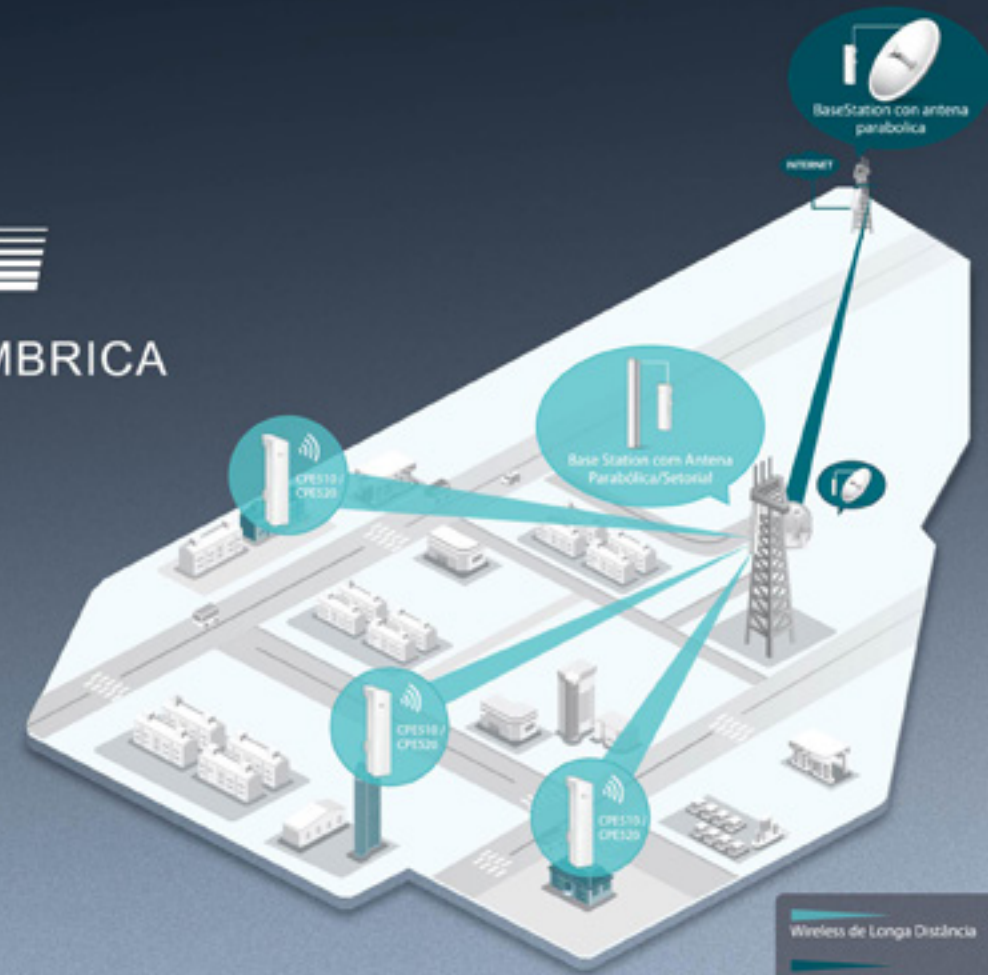


PHAROS

SOLUCION INALÁMBRICA PROFESIONAL DE EXTERIOR 5GHZ



BaseStation | CPE | Antenas



- Transmision de datos inalámbricos de larga distancia
- Diseño de hardware para empresas
- Tecnología TP-Link MAXstream
- Pharos control - Sistema de gestión centralizada
- PharOS - Web-based Management Platform
- Soporte modo AP Router, AP Cliente Router, AP, AP Cliente, Multi-Bridge y repetidor

Conexiones punto multi-punto

	BaseStation y Antena sectorial + CPE			
Modelo n°	WBS210+TL-ANT2415MS+ CPE210	WBS210+TL-ANT2415MS+ CPE220	WBS510+TL-ANT5819MS+ CPE510	WBS510+TL-ANT5819MS+ CPE520
Frecuencia	2.4GHz		5GHz	
Rango aproximado	3km	5km	10km	15km
Cobertura	90 °(3dB) 120 °(6dB)			

SERVICE IT

“Trabajamos para entregar servicios de valor a nuestros clientes”

Sergio Veronesi, Country Manager de la empresa en Argentina, comentó que, este año, Cloud y seguridad se perfilan como dos áreas de mucho potencial para la firma, por lo que es donde están destinando gran parte de la inversión. A su vez, adelantó que inaugurarán un Centro de Contacto Único para atender a todos sus clientes de habla hispana, dar soporte y monitorear sus ambientes.



Sergio Veronesi,
Country Manager, Service IT

Service IT es una empresa que integra soluciones de TI y servicios especializados en outsourcing y consultoría. Monitorea y gestiona el entorno de TI de sus principales clientes a través de un propio Centro de Operaciones. Representa, como parte de su portafolio de soluciones foco, a IBM, Dell EMC y VMware, vendors en los que cuenta con la máxima membresía en sus respectivos programas de partnership. Además, trabaja con Veeam, Oracle y ServiceNow. Para completar esta breve descripción, se puede agregar que cuenta con unidades de negocio especializadas en Infraestructura, Movilidad, Seguridad y, recientemente, Cloud.

Fundada en 1995 en Porto Alegre, hoy tiene oficinas en dicha ciudad, Porto Alegre, Curitiba, Sao Paulo, Rio de Janeiro, Buenos Aires, Santiago de Chile y, recientemente, en Miami, con una estructura que, aseguró el entrevistado, está preparada para satisfacer las necesidades de los clientes de toda América Latina.

En el caso de Argentina, las oficinas fueron inauguradas en agosto de 2001, constituyendo una empresa totalmente independiente desde el punto de vista societario. Esta apertura se dio en coincidencia con la necesidad de IBM de desarrollar el mundo de servidores Unix. Veronesi se sumó a la empresa en mayo de 2002. Según él mismo comentó, “fue un comienzo complejo pero muy cercano a IBM, apoyados en toda su

capacidad de servicios y también apalancados en lo que era en ese momento Itecsa, hoy Avnet”.

“El perfil del partner ha cambiado mucho, empresas con la cantidad de recursos como tenemos en Service IT ya no se ven. Han ido surgiendo compañías de 4 o 5 empleados que se focalizan en 4 grandes clientes y ahí se quedan. Cuesta mantener esta estructura y hemos tenido que ir adaptándonos a la evolución del mercado”, analizó el entrevistado. “Nosotros nacimos de IBM y al principio éramos monomarca, pero con el paso del tiempo nos vemos en la necesidad de ir incorporando nuevos fabricantes para brindar un portfolio más completo, que se adapte a las necesidades de los clientes”, completó.



Mayoristas

Teniendo en cuenta que Service IT surgió a partir de IBM, ha asumido la decisión de desarrollar relaciones a largo plazo. “Parte de nuestro capital tiene que ver con lo que nos ha dado IBM. Un ejemplo es Danone, empresa en donde trabajábamos de forma conjunta. Hoy le proveemos casi integralmente soluciones de tecnología de varias marcas. Para ello, tratamos de ser consistentes y coherentes, jamás iría con otro fabricante que pueda ser competencia del fabricante que nos trajo el cliente”, explicó.

“En el caso donde nosotros detectamos la oportunidad, definimos según el criterio de nuestro arquitecto de soluciones con qué fabricante trabajamos, en función de las necesidades de cada cliente. Lo mismo sucede en cómo nos vinculamos con los mayoristas: presentamos nuestras expectativas y nos quedamos con el que mejor propuesta nos haga. Los negocios tradicionales los seguimos haciendo con Avnet, que nos ha apoyado mucho en distintas etapas”.

En ese mismo sentido, explicó los puntos que tienen en cuenta a la hora

de trabajar con determinado mayorista: “El perfil de Service es bastante autónomo, pero lo que buscamos en ellos es el apoyo en marketing, fondos e iniciativas para la generación de demanda, acompañamiento financiero por el perfil de los proyectos en los que trabajamos, y trabajo alineado con el fabricante con el que lo estamos desplegando. Por otro lado, algo que aún no vemos y es sumamente necesario tiene que ver con la ayuda para conseguir y desarrollar los recursos apropiados”, explicó.

Actualmente, la empresa trabaja con Avnet, Distecna y Adistec.

De esta manera, Service IT sumó VMware a su portfolio, pero manteniendo ambos negocios por separado. “La primera transformación fuerte que atravesamos fue la incorporación de EMC, porque sus soluciones competían directamente con el storage de IBM. Y ahora, todo lo que tiene que ver con Cloud, que desde el año pasado estamos tratando de encontrar cuál es la mejor propuesta”, detalló Veronesi.

Servicios de valor

“En lo que respecta a las compras y adquisiciones que se han vivido a lo largo de los últimos años, Veronesi explicó que una de las características que ha permitido que Service IT se mantenga duran-

te tantos años tiene que ver con la búsqueda para entregar servicios de valor. “Nuestro negocio está basado, 50% en las soluciones que nos proveen los fabricantes y el otro 50% tiene que ver con ingresos a partir de servicios que brindamos. A su vez, de ese 50%, la mitad viene de proyectos y el resto de una de las apuestas que tenemos para este año: Managed Services”, informó.

Al respecto, el ejecutivo adelantó que están trabajando en el desarrollo de un Centro de Contacto Único para los clientes de habla hispana, el cual esperan poder inaugurarlo próximamente. En la actualidad, hay un centro de ese tipo en Brasil, pero con este tendrán contacto en español con sus clientes, se les

podrá dar soporte, monitorear sus ambientes, gestionarlos.

“Queremos acompañar al cliente en todo lo que es el proceso de migración de los ambientes tradicionales a Cloud. Pretendemos no solo posicionarnos como un proveedor de nube, sino en el acompañamiento de todo el proceso. También seguridad es un segmento donde la empresa está invirtiendo para seguir creciendo”, dijo Veronesi.

SERVICE IT

Fecha de fundación: 1995 en Brasil, 2001 en Argentina.

Dirección: Esmeralda 719
Piso 10

Tipo: De Valor

Cantidad de empleados: 35



Alojamiento Web



Servidores Virtuales



Servidores Dedicados



Camilo Gutiérrez Amaya, de ESET

DESDE EL SHERATON BUENOS AIRES HOTEL & CONVENTION CENTER

Segurinfo Argentina 2017

La jornada organizada por Usuaría se centró en torno a cómo usuarios y empresas pueden mejorar su protección en un contexto de fuerte incremento de dispositivos móviles y de mayor adopción de Internet de las Cosas.

En el marco de Segurinfo, que se presentó una vez más en Argentina, referentes de gobierno aseguraron que seguirán trabajando fuertemente en iniciativas y estrategias de seguridad.

“Cada vez que aparece una nueva tecnología, aparece una

nueva amenaza”, fue una de las frases que dio comienzo a este tradicional evento, durante la apertura ofrecida por la empresa ESET. “Esto se ve desde 1971, cuando nació la primera CPU y al poco tiempo, en los 80’, el primer virus informático”, destacó Camilo Gutiérrez Amaya,

Head of Awareness & Research de la compañía. “También se ven en la actualidad, en pleno auge del IoT y con los ataques de ransomware”, agregó.

Según ESET, si bien las principales preocupaciones de las empresas son el malware, la exploración de vulnerabilidades, interrupción de los servicios y phishing; y a nivel de adopción aparece el backup, firewall, cifrado y antivirus, esta última herramienta es seleccionada por un 80% de las empresas de la región, del 52% que implementa alguna solución de seguridad.

“Las amenazas siguen a las tecnologías de hoy, ya sea la movilidad, las redes sociales, los desarrollos; pero la adopción de seguridad en las empresas no sigue ese ritmo”, agregó al respecto Gutiérrez Amaya. “Estamos en el momento adecuado para implementar las medidas de seguridad”, añadió.

En el transcurso del evento se trató de mostrar que muchas veces la baja adopción de soluciones de seguridad no pasa por una cuestión de costos, sino porque no se toma real conciencia de los riesgos que implica no hacerlo.

Leonardo Granda, Sales Engineer de Sophos, aseguró a ENFAYS que

la compañía puede ayudar tanto a pymes como grandes empresas a frenar amenazas avanzadas como ransomware o exploit kits. “Ofrecemos nuestro módulo de Next Generation Firewall Endpoint para también entender por qué el atacante las realiza”.

Uno de los principales focos de Sophos en el evento fue la seguridad sincronizada, la nueva revolución en la protección de la información, frente al aumento en la complejidad y sofisticación de los ataques cibernéticos. Roberto Ricossa, Regional Vice President Latin America & Caribbean de F5, contó que todas las empresas deben saber que, hoy en día, las aplicaciones son



Roberto Ricossa, de F5 Networks

las áreas que más hay que proteger. “Si éstas dejan de funcionar, el

negocio también lo hace”, dijo y recomendó tener en cuenta su solución de ADC (Application Delivery Controller), la cual ofrecen a través de canales. “Afirmamos que la tecnología cambia con el tiempo, por eso también es fundamental la prevención de las amenazas, entendiendo cuáles son los compartimentos del factor humano que están detrás de ellas”, dijo por su parte, Javier Chistik, Territory Account Manager de Forcepoint, entrevistado por este medio.

Francisco Abarca, Manager Channel Sales Latin America de Tenable, presentó las soluciones de gestión de vulnerabilidades de riesgos de próxima generación del fabricante. “Tienen mucha



Francisco Abarca, de Tenable.



aceptación en todo el mundo, principalmente en gobierno; y acá en Argentina tenemos varios clientes chicos y también grandes. Trabajamos con canales y varias de nuestras líneas pueden ser ofrecidas para mejorar la seguridad en diferentes mercados”, detalló.

Gisela Pasik, Marketing de Nextvision, presentó a la marca Darktrace, presente en el porfolio de la empresa desde hace un año. Aseguró que se trata de una muy interesante propuesta de seguridad. “Se dedican a identificar anomalías de comportamiento en tiempo real y se basa en machine learning”, explicó.

Por su parte, Maximiliano Allo, director de Custom IT, presentó dos nuevas marcas que están distribuyendo con exclusividad en Argentina: “Thycotic, que se encarga del control de las claves, con gestión automatizada de las contraseñas; y Solus, que brinda un segundo factor de identificación gracias a un escáner de biometría ocular”.

Algeiba fue otra de las empresas que dijeron presente en el evento, acompañada por VMware para mostrar y ofrecer NSX. “Es un concepto que está marcando varios paradigmas en lo que es la organización de IT y seguridad de una empresa”, destacó Santiago Yañez, director de la firma.

En el evento también participaron representantes de Kaspersky Lab, con la presentación de Dmitry Bestuzhev, director del Equipo de Investigación y Análisis de la compañía para la región, quien realizó un presentación plenaria sobre los “Actores de los ataques dirigidos al sector financiero y sus operaciones en Latinoamérica”;

También estuvieron GrupoNet, Palo Alto, ZMA, Symantec, Insside, A10 Networks, Intel Security, Lakaut, Deloitte, RAN, PWC, Smartfense, Metrotel, BDO, Macro Seguridad, Certisur, la asociación civil Argentina Cibersegura, Akamai, entre otras.

Soluciones de Cableado, fibra optica, GPON, FTTH

PANDUIT™ **FibreFab™** **OPTRONICS**
Fibre Optic Connectivity Solutions

FAFL **Nexans** **ATOP** **ETU-LINK**
BRINGS ENERGY TO LIFE



MAYORISTA DE INFRAESTRUCTURA

Accesibilidad de pagos

GW
ARGENTINA

Mayorista de Infraestructura

(11) 3528-4747

info@gwargentina.com.ar

www.gwargentina.com.ar

Ramos Mejia, Bs As

Racks Murales, abiertos, rackservers

CP **RITTAL** **AMERICAN RACKS** **TALEMEC**
CHATSWORTH PRODUCTS



Switches, Routers, Firewalls y WIFI



GW
ARGENTINA

EN EL AUDITORIO BUENOS AIRES DESIGN

Lo que dejó la primera Expo Pyme en Argentina

La jornada reunió a la industria tecnológica, finanzas, banca, analistas y autoridades de gobierno para mejorar los negocios de las pequeñas y medianas empresas.

Con una asistencia de más de 1500 personas, el pasado jueves 16 de marzo se realizó la primera edición de Expo Pyme Argentina. Fue una gran jornada de negocios, tecnología e innovación, la cual reunió a empresas del sector IT, banca, finanzas, telefónicas, entre otras, con el fin de mostrar, capacitar y ofrecer soluciones para las pequeñas y medianas empresas.

Según CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa), hay más de 700 mil pymes activas en el país. Muchas de ellas, debido al cambio de gobierno y la reestructuración económica, todavía buscan mejorar y

estabilizarse en lo que respecta a negocios e infraestructura.

La Lic. Alicia Verna, organizadora de Expo Pyme 2017, dijo a TecnoPymes: "Esta primera edición fue un éxito rotundo. Si bien la idea del evento empezó hace 9 meses atrás, desde los 10 años que hace que trabajo con pymes vemos que no hay un espacio para que estas puedan conocer todo lo nuevo".

En la apertura del evento, Matías Tombolini, economista y profesor FCE-UBA, destacó que las pymes representan el 80% del PBI en Argentina y comentó que, para que sean competitivas y puedan crecer y generar nuevos negocios, si bien

hay muchos tipos de empresas y sus necesidades son diversas, tienen que ver dónde está parado el negocio de cada una y proyectar a futuro.

"Las pymes deben ver los objetivos de ventas, tener en claro cuánto facturan y también los costos, separándolos de los salarios de sus empresas", dijo Tombolini en su charla de negocios a los asistentes.

Muchas de estas empresas nacen a partir de una idea, por lo que el mundo del emprendedurismo es más que importante dentro de este nicho. "Son el motor de la economía. Los emprendedores deben aprender a anticipar el futuro y entrenarse

Una solución integral en insumos y accesorios...



Cartuchos y Periféricos

- ✦ CDs y DVDs
- ✦ Cables y adaptadores
- ✦ Webcams
- ✦ Papel Fotográfico
- ✦ HUB USB
- ✦ Mouse inalámbrico
- ✦ Auriculares



Tel/Fax: +54(11) 4304-0011 y líneas rotativas www.evertec.com.ar

para potenciar sus negocios”, aseguró Andrés Andy Freire, ministro de Modernización, Innovación y Tecnología de Argentina.

Soluciones para todo tipo de pymes

En el evento, dialogamos con las principales empresas expositoras y productoras de soluciones para pymes, muchas de las cuales trabajan bajo un esquema de canales. Avaya, por ejemplo, junto a su partner Comsale, mostró algunas soluciones de telefonía IP para mejorar la comunicación en este sector.

En diálogo con este medio, Martín Molinero, gerente general de Comsale, acompañado por Ricardo Janches, Managing Director Southern Cone Latam Avaya, destacó: “Mostramos IP Office 10, un producto estratégico para la pyme, ya que empieza en una oficina muy pequeña y puede llegar a los 2500 internos. Con este equipo podemos ayudarlas a crecer en comunicación”.

En lo que respecta a la gestión de oportunidades de venta, la expo contó con la presencia de la firma europea No CRM. “Tenemos disponible nuestro CRM en la nube, el cual ayuda a las pymes a gestionar sus procesos y oportunidades de ventas”, remarcó Mariana de Lacerda, Customer Succer Officer de la compañía.

IPLAN, por su parte, habló de sus planes 2017 para este nicho: “Este

año tenemos un gran desafío y pretendemos incrementar nuestra cartera de clientes pymes, ofreciéndoles soluciones en nube como Office 365. Además de esta



Matías Tombolini,
Profesor FCE-UBA

alianza con Microsoft, también trabajamos con la suite de Google”, contó Emiliano Sofia, director Unidad de Negocios Pymes en la firma.

Oswaldo Aufero, director general de Aufero Informática, contó que ofrecen a este tipo de empresas un servicio técnico informático integral y pro-activo. “Es algo innovador, ya que muchas pymes suelen aplicar un modelo re-activo. En cambio, nosotros estabilizamos su estructura, detectamos los problemas antes de que existan, generando ahorro en dinero y tiempos”, aclaró.

En la jornada también estuvieron presentes HP, con su nueva línea de impresoras y workstation destinadas a este segmento; Movistar Negocios, con sus servicios de telefonía y equipos; Oracle; y Sinergia Tecnológica, con



Lic. Alicia Verna,
ExpoPyme

varias soluciones informáticas.

Por otro lado, Alan Taussik, equipo de Comunidad de WeWork, informó: “Ofrecemos espacios de trabajo, para una o hasta 100 personas, con una membresía mensual. El 1 de mayo vamos a abrir nuestro primer edificio en Argentina, ubicado en Torre Bellini, Esmeralda 950, CABA, Argentina”, adelantó a TecnoPymes.

Además de las diferentes ofertas y soluciones expuestas, la jornada tuvo un gran espacio de networking entre los presentes. “Agradecemos a las 98 empresas que nos acompañaron y a nuestros main sponsors, entre ellos, el Banco Comafi, que aseguran que las pymes son muy importantes para ellos”, dijo Verna. Y agregó: “Vamos por más. Vamos por un Expo Pyme 2018 con más stands y empresas participantes”.

emBlue
marketing • cloud

Crea experiencias únicas
en tiempo real



www.embluemail.com

Buenos Aires: +54 11 4136 3500

Bogotá: +57 1 7036215 / Guayaquil: +593 4 2384946

Lima: +51 1 666 5328 / México: +52 1 55 6423 9999



embluemail



@embluemail

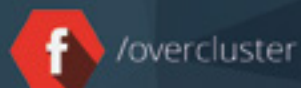


Queremos que elijas, sabiendo

TODAS LAS NOVEDADES DE

GAMING
HARDWARE
TECNOLOGÍA

EN UN SOLO LUGAR.



OVERCLUSTER

RESELLER GAMER by OVERCLUSTER

DISPONIBLE EN HDC

AKRACING, UNA SILLA CON UN MERCADO INTERESANTE

Las sillas gamers están tomando relevancia dentro del presupuesto de los usuarios exigentes.

Los deportes electrónicos han generado un mercado muy vasto en lo que respecta a periféricos que acompañan la performance y la potencia de las computadoras o las consolas. Teclados, mouse, headsets, son las primeras opciones que figurarían dentro de la lista de cualquier no entendido en la materia. Sin embargo, marcas como Razer o Gunnar han ido más allá, trayendo periféricos como smartwatches, micrófonos de casting/streaming e incluso gafas.

Dentro de este segundo grupo se encuentra un elemento tan importante en la ecuación como el mismo equipo: una silla para

el jugador. AKRacing es uno de los fabricantes que han tomado cartas en el asunto y desde hace años la están empujando cada vez más, con precios que no suenan tan prohibitivos para el usuario y funcionalidades que realmente hacen la diferencia.

En OverCluster.com hemos revisado el modelo Nitro de la silla gamer AKRacing, con un tutorial de armado y exponiendo sus principales características.

En Argentina, HDC Internacional es el mayorista exclusivo que las está importando, con varias familias de sillas para elegir. Overture, Premium, Prox y Nitro, son las distintas

AMD | RYZEN



RYZEN TE DA EL PODER. LIBERALO.

¡LOS PROCESADORES MÁS VELOCES
DEL MERCADO AL MEJOR PRECIO!

#SOYAMD | #SOYRYZEN



Cómo ofrecer este producto

“Este es un producto orientado para aquellos clientes que ya tengan clientela en el segmento gamer. Entendemos que es de nicho y estos commodities están creciendo en nuestro país”, dijo Matías Lopez, Product Manager en HDC. Y agregó: “Esta unidad de negocio es muy rentable, ya que cuenta con PVP; y cuidamos a todo el canal que quiera desarrollar este negocio”.

Matias Lopez,
Product Manager en HDC

Distribuidores mayoristas
HDC.

líneas de productos que la empresa comercializa en el país.

Rellena de espuma de moldeado de alta densidad, es una silla firme, pero a la vez flexible y cómoda. La superficie es de ecocuero, y viene en colores rojo, azul, verde, naranja, y blanco, todas combinadas con negro. Sus apoyabrazos están recubiertos de goma por lo que no molestan como los que son de

plástico o metal. Además incorpora almohadas para la parte baja de la columna y el cuello.

Otro punto a favor es la postura para el usuario, porque la posición por defecto de la silla es de 90° por lo que ofrece incluso beneficios para la espalda de la persona que pasa muchas horas del día frente a una computadora. En cuanto a su soporte, resiste hasta 150 kilos y tiene unas medidas de 1,40 de alto máximo, 50cm de elevación máxima del asiento hasta el piso, 42 mínima. El espaldar mide de alto 92cm y 37cm de ancho. Vamos a notar que este último incorpora un cierre, bastante útil si queremos rellenarlo con más material para hacerlo más mullido todavía.

Conclusión

Es una propuesta muy atractiva con buenos márgenes si es correctamente comunicada y posicionada. Debemos estar atentos a las nuevas familias que incorporará HDC en el futuro.



PROS

- » Estética
- » Materiales de construcción
- » Ergonomía

VS

CONTRAS

- » Precio

BIENVENIDO A HFX

NUEVA LÍNEA DE MEMORIAS Y SSD

TE PRESENTAMOS LA LÍNEA DE MEMORIAS REDLINE

EL DISEÑO Y EL CONCEPTO
DEL PRIMER REDLINE
PROCEDE DE LAS RAÍCES
HISTÓRICAS GAMER DE
MUSHKIN

redline
by mushkin



INNOVACIÓN EN SU NÚCLEO

MUSHKIN ES EL PRIMERO EN DISEÑAR MEMORIAS Y SSD EN E.E.U.U Y MANUFACTURAR SUS PRODUCTOS EN MÉXICO. MUSHKIN, DESDE SU CREACIÓN EN 1994, REPRESENTA POR MÁS DE 20 AÑOS, TODOS LOS ASPECTOS DE RENDIMIENTO DISTINTIVO DE UN PRODUCTO PREMIUM.

HFX |  Representante
DISTRIBUIDOR MAYORISTA DE TECNOLOGÍA

Representante
Exclusivo

Tel: (011) 4567- 8717 / (011) 4567- 4072

Pedro Calderón de la Barca 2117
Ciudad Autónoma de Bs. As

www.hfxargentina.com.ar

Lenovo

Si tiene Intel Inside®, tenés nuevas posibilidades.

¿ESTÁ BUSCANDO UN SERVIDOR COMPLETO PARA LAS NECESIDADES IT SIN GASTAR DE MÁS?

THINKSERVER RD450**70QQA006AC**Lenovo Full Equipo RD
450

Procesador: Intel Xeon
E5-2603 v4
Memoria: 4x 16GB
Almacenamiento: 3x
4TB 3.5"
Power Supply: 550W

70QQA007ACLenovo Full Equipo RD
450

Procesador: Intel Xeon
E5-2620 v4
Memoria: 2x 16GB
Almacenamiento: 3x
900GB 3.5"
Power Supply: 750W

70QQA005ACLenovo Full Equipo RD
450

Procesador: Intel Xeon
E5-2609 v4
Memoria: 2x 16GB
Almacenamiento: 3x
900GB 3.5"
Power Supply: 750W

THINKSERVER RD350**70QKA006AC**Lenovo Full Equipo RD
350

Procesador: Intel Xeon
E5-2609 v4
Memoria: 1x 16GB
Almacenamiento: 2x
1TB 3.5"
Power Supply: 550W

70QKA005ACLenovo Full Equipo RD
350

Procesador: Intel Xeon
E5-2603 v4
Memoria: 2x 16GB
Almacenamiento: 2x
900GB 3.5"
Power Supply: 550W

SERVIDORES FULL EQUIPO

Lenovo presenta las opciones de servidores
preconfigurados y listos para implementar
¡AL MEJOR PRECIO!



VISUALIZACIÓN



DATACENTER

CLOUD
COMPUTING

Disponible en distintas configuraciones



Web Serving

Retail/
Point of SaleEmail, File
& PrintSystem
ManagementNetwork/
Securitywww.lenovo.com

Procesador Intel® Xeon®



Intel, el logotipo Intel, Xeon y Xeon Inside son marcas comerciales de Intel Corporation en Estados Unidos de Norteamérica y otros países.