

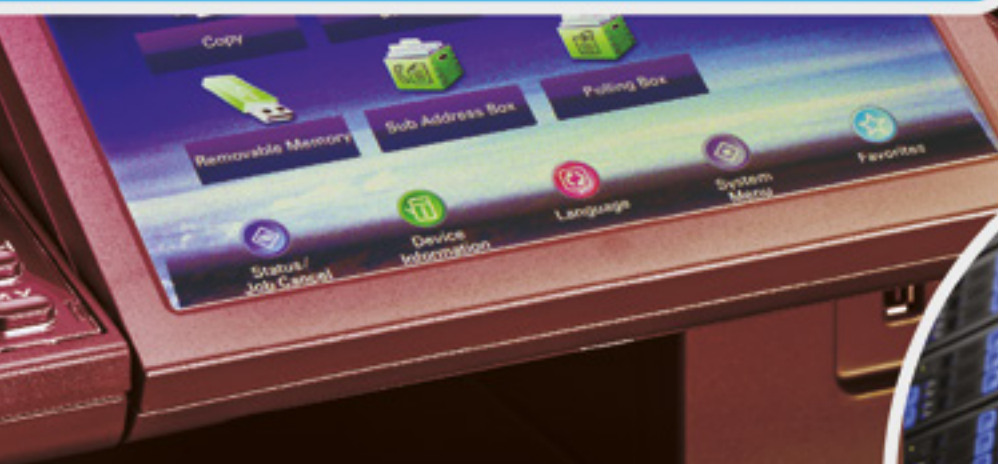
enfasy



VISITÁ NUESTRA WEB
N°152 Mayo 2017

★
INFORME
★
ESPECIAL

NUEVO IMPULSO PARA EL **MERCADO DE IMPRESIÓN**



SDDC
— UNA MIRADA AL —
**DATA
CENTER**
— DEL FUTURO —



Dolph Westerbos, CEO de Westcon Group
"Creo que todo se aboca al soporte
operacional para las empresas"

Solution Box comienza a comercializar Acer en Argentina
Air Computers viajó con canales a Dubái
Polytech amplía su catálogo con HIKVISION
Nexsys incorporó ESET a su portfolio
Ingram Micro presentó novedades al canal

REGISTRATE! PULSO IT
Exposición y Conferencias de
Tecnologías de la Información
14 & 15 de Junio de 12 a 20 hs. Pabellón 6, Centro Costa Salguero

WWW.PULSOIT.COM | PulsoIT   

CADMI PyA te invita a la primera exposición y conferencias de Tecnologías de la Información de Argentina.

PULSO IT

Exposición y Conferencias
de Tecnologías de la Información

14 & 15 de Junio

CENTRO COSTA SALGUERO

· Pabellón 6 · 12 a 20 hs. ·

Más de 50 marcas presentes, Conferencias de Tecnología, Seminarios de Estrategia de Negocios, Espacio de Distribución Mayorista, y más...

Para acreditarte ingresa a www.pulsoit.com. Entrada GRATUITA con registración previa.



CADMIPYA

CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES
MAYORISTAS DE INFORMÁTICA, PRODUCTORES Y AFINES

A distec

AIR
COMPUTERS

ANIXTER

ceven

CORCISA
Distribuidor Mayorista de Informática

DACAS

Distecna



ETERTIN

free

GRUPONUCLEO

HDC
INTERNACIONAL

info andina
MAYORISTA DE TECNOLOGÍA

INTERMACO

invid

Licencias
OnLine

MICROCOM

Microglobal

Netpoint
Argentina

NEW TREE
COMPUTERS

NEXSYS

NOVO
CONCEPTO

RYDSA
Venta y Distribución S.A.

SOLUTION BOX
MAYORISTA DE INFORMÁTICA Y TELECOMUNICACIONES

st
STENFAR

STYLUS

UTIL-OR

Socio adherente:
EPSON
EXCEED YOUR VISION

Experiencia al servicio de tu negocio

SOL REPUBLIC | jam WIRELESS AUDIO | MARLEY | alcatel | HOMEDICS | CIRKUIT PLANET

TOSHIBA | LG | Lenovo

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 60911336 - Av. del Libertador 264 Piso 2°, Vicente López, Buenos Aires

Agro&Tec | Distribuidor oficial

ecotank®
Sistema Original Tanque de Tinta Epson

#1 EN IMPRESIÓN SIN CARTUCHOS¹



Multifuncional EcoTank® L380
Imprime · Copia · Escanea



Multifuncional EcoTank® L395
Inalámbrica · Imprime · Copia · Escanea

Doble garantía
2
AÑOS

Un año más que otras marcas³



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

15 MILLONES NOS PREFIEREN¹

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

ECOTANK es una marca registrada de Seiko Epson Corporation. 1- Unidades tanque de tinta Epson vendidas en el mundo a junio de 2016. 2- Para mayor información, consultá la caja o el catálogo del producto. 3- Comparado con otras marcas de impresoras de tanque de tinta a partir de febrero de 2017. 2 años de garantía extendida limitada con registro de producto dentro de 30 días. Para más información sobre la garantía extendida de Epson, ve la caja de la impresora en la tienda.

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



Impresoras fotográficas



Impresión en CD/DVD



Impresoras de carro ancho



Formato ancho



Impresoras monocromáticas



Ethernet Inalámbrica

AIR | CORCISA | car | ETERNIT | GRAPONEXUS | invid | ENTERRINCO | ITYUW | K&K | st | SOLUTION BOX

EPSON
EXCEED YOUR VISION

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°.



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°.

Cargador para auto.



Accesorios de Audio y Video



Conexión Cables HDMI



Leds Iluminación de por vida.

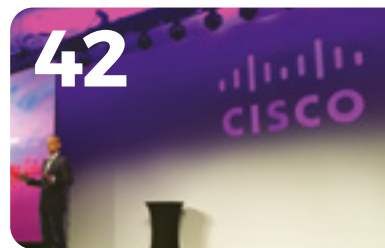


Controles Remotos Universales



Timbres Inalámbricos a pila.





Informes especiales

12// Nuevo impulso para el mercado de impresión

30// SDDC: Una mirada a los Data Centers del futuro

Eventos

42// Cisco enseña el camino de la evolución a sus canales.

48// IBM impulsa la adopción de Cloud

54// Llega una nueva edición de ExpoInternet

Entrevista

56// Dolph Westerbos, CEO de Westcon

Canales

62// Ingram Micro presentó novedades al canal

64// Nexys incorporó ESET a su portfolio

66// Solution Box comienza a comercializar Acer en Argentina

68// AIR Computers viajó con canales a Dubái

70// Polytech amplía su catálogo con HIKVISION

72// Polaris presenta su programa de canales

74// Oracle: "Estamos reenfocando la estrategia de los canales"

76// Furukawa promete revolucionar el mercado de fibra óptica

78// Tecno Chivilcoy: "Queremos ofrecer alternativas de productos"

Tecnopymes

80// **Visionaris:** Business Intelligence para Pymes

Reseller Gamer

82// WD SSD Blue - 1TB: Potencia en almacenamiento

86// NZXT promueve el Modding de sus gabinetes S210

88// Free propone hacer foco en el segmento gamer

88// HFX anuncia nuevos modelos de productos Cougar



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



RANKO

REPRESENTANTE OFICIAL EN ARGENTINA

Canon
TOSHIBA
Leading Innovation >>>

AMPLIA RED DE DISTRIBUIDORES EN TODO EL PAÍS

Multifuncionales, Impresoras y Escáneres CANON



📍 CASA CENTRAL. Terrada 658 (C1406AHL) C.A.B.A.
OFICINA COMERCIAL. AV. Gaona 3353 - 5A (C1406DSI) C.A.B.A.
☎ 54 11 4630-3333 ✉ inforanko@ranko.com.ar

RANKO

ranko.com.ar

Un evento con el pulso del canal IT

El próximo mes se realizará la primera edición de Pulso IT, el evento organizado por la Cámara de Distribuidores Mayoristas de Informática, Productos y Afines (CADMIPYA), el cual cuenta con el apoyo de todas las empresas que la integran y de la mayoría de las marcas que éstas representan, lo cual cubre prácticamente todo el mercado. Por supuesto, también cuenta con nuestro apoyo –y el de otros medios de canales y tecnología– ya que consideramos que esta nueva propuesta viene a cubrir un espacio que dejaron otras exposiciones en el pasado y que no se ha podido reemplazar hasta el momento. Nos referimos a un espacio en el que el reseller sea el verdadero protagonista, y en el cual pueda interactuar de manera personal con representantes de marcas con determinada trayectoria de venta indirecta en el mercado local, y con los mayoristas que distribuyen sus

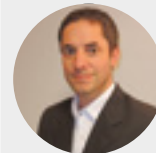
productos, con el fin de fomentar la sinergia entre los diferentes players y generar nuevos negocios. De más está decir que los asistentes también podrán participar de charlas relacionadas con tendencias tecnológicas y análisis del mercado para diseñar estrategias que impulsen el éxito del canal IT en el futuro. Estamos convencidos de la importancia de que el canal diga presente en esta primera edición de Pulso IT, y que todos promovamos este tipo de actividades de manera tal de mantener un mercado vigoroso en la economía que se aproxima.

En lo personal, teniendo en cuenta que al momento de la fundación de la Cámara formaba parte activa del mercado mayorista, me siento particularmente orgulloso del presente de esta entidad, y expectante de lo que vendrá.

Los invitamos a registrarse en <http://pulsoit.com.ar>



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@enfasy.net
www.enfasy.net/publique-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

Manténgase informado diariamente en www.enfasy.net

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

Siganos en las redes sociales:

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



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



Xerox® WorkCentre® 3225
Multifunción monocromo



Xerox® Phaser® 3260
Impresora monocromo

Optimize 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)



★
INFORME
★
ESPECIAL

— NUEVO IMPULSO PARA EL —
MERCADO DE IMPRESIÓN

Las nuevas políticas de importación prometen no solo una baja de los precios de los equipos sino también una oferta más variada y mayor disponibilidad. Asimismo, la necesidad de optimizar costos de impresión y factores como la movilidad y la nube están propiciando nuevos proyectos de inversión en el mercado corporativo. En esta nota, un análisis de la situación actual y de las principales tendencias.



keep reinventing

Sistema de Tanques de Tinta HP

Costo extremadamente bajo.
Sin derrames. Sin desastres.



HP DeskJet GT 5820

Para mayor información:
hpchannelmarketing@hp.com



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
Imprimi textos nítidos, gráficos vibrantes y mucho más con la marca de impresoras número 1 en el mundo.



Impresión móvil
Imprimi 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.

Luego de un 2016 difícil para el mercado IT en general, y en particular para el de impresión, este año se presenta con buenas expectativas en lo que respecta a la venta de equipos y fundamentalmente de soluciones de impresión, teniendo en cuenta una serie de drivers que están impulsando nuevas inversiones en el corporativo, pero también en gobierno y en pymes.

usuarios, como en las empresas, de manera de estar alineados con el auge de uso de equipos móviles de los empleados. De hecho también en la pymes, donde, según IDC, para el año 2018 el 75% de los empleados serán móviles.

Otro factor tiene que ver con la necesidad de optimizar los costos de impresión, lo cual deriva en diferentes vertientes que involucran

hasta ahora no estaba tenido en cuenta: la seguridad.

Claro que la flexibilización de las importaciones y la eliminación de aranceles para cierta gama de equipos es un driver en sí mismo que facilita la puesta en marcha de proyectos de este tipo en el mercado corporativo y brindan a los usuarios hogareños opciones para cada gusto y necesidad.



OKI
“Un costo operativo competitivo es indispensable, pero el cliente valora mucho las soluciones agregadas para facilitar la administración del parque instalado.”

MATÍAS DEMETRIO



Multifunción monocromático todo en uno ES5162 de alto rendimiento para grupos de trabajo.

De acuerdo con datos de IDC, hay mercado por recuperar: luego de un segundo semestre de 2015 en el que, entre equipos inkjet y láser se despacharon cerca de 500 mil unidades en Argentina, en el mismo período del año pasado esa cifra pasó a unas 300 mil.

Estos cambios de los que hablamos están siendo motivados principalmente por factores como la movilidad, tanto en el hogar para una mayor facilidad para los

no solo lograr el menor costo por copia, sino también reducir la cantidad de impresiones a través del control por usuario y por centros de costos, donde también incide una mayor conciencia ecológica.

La impresión desde la Nube es también otro elemento que juega a favor del crecimiento que experimentan los equipos tradicionales. También está siendo muy demandados por las organizaciones un elemento que

Nuevas tendencias de uso

Ariel Davis, gerente de Canales para HP Inc Argentina, coincide que, en el hogar la tendencia está asociada a adaptarse al uso de nuevas tecnologías. "Hoy en día, el usuario busca sentirse identificado con el producto y no tener que adaptar su entorno a la impresora, si no que la impresora pueda adaptarse a su entorno. Un factor relacionado con este punto es que el uso de dispositivos móviles ha aumentado

12 CUOTAS FIJAS Y EN PESOS
OKI®



Renová tu parque renta con oki y sti.

OKI ES8473
 MULTIFUNCIÓN A3 COLOR
 + Stand original.
 + Bandeja original.
 + Carga toner original adicional.

Sti/
 Haciendo negocios.

(*) Sti se reserva el derecho de suspender o modificar esta oferta sin aviso previo. El cargo impositivo de la operación debe ser abonado con cheque al día 20 del mes siguiente a la facturación. Valor expresado mas impuestos.



Nueva línea color Lexmark CX720, lo más vendido de la marca en el último año.

Lexmark
“Queremos seguir ofreciendo a los canales un entorno de trabajo unificado para enriquecer las ofertas a sus clientes.”

DANIEL RUEDA



mucho en los últimos años, y poder contar con herramientas que les permitan imprimir directamente desde estos es algo que el consumidor espera”.

“Hoy hay una oportunidad con la línea de impresoras láser de valor”, apunta Raquel de la Mata, PM de HP en Ceven. “Antes la pyme no hacía la inversión, pero ahora hay recambio de tecnología. Con una impresora de estas, la empresa puede sacar las ocho impresoras a tinta que tenía antes y mejorar la eficiencia al tener

que comprar un solo insumo”, agrega. “Nosotros, en láser comercial y de consumo, pasamos de vender 150 a 1.800 equipos por mes, en 4 meses”, asegura.

Matias Demetrio, Channel Manager de OKI, afirma que equipos compactos con interfaces intuitivas hoy son requerimientos estándares en el mercado. “La posibilidad de agregar impresión color a un costo razonable también es muy valorado en las organizaciones que buscan mejorar sus comunicaciones internas y externas”.

Desde Amted, Master Distributor de Canon en Argentina, Tomás Piñol, socio gerente de la empresa, cree que “se está volcando a un mercado de impresoras más selectivo, priorizando la productividad, comodidad y conectividad.” Y agrega: “Esto nos lleva a los nuevos modelos con sistema de tinta integrado compuesto por las botellas de tinta de alto rendimiento que proporcionan una alta productividad generando costo operativo económico por página.” De hecho, los equipos con sistemas



HP
“Por medio de los servicios de impresión administrada, ofrecemos soluciones que permiten aumentar la productividad, mejorar la seguridad, optimizar la gestión ambiental y disminuir los costos operativos.”

ARIEL DAVIS



Deskjet GT5820, la primera todo en uno con sistema de tanques de tinta de HP.

Lexmark Print Management 10 Beneficios. Una Solución

Lexmark Print Management mejora la eficiencia de su entorno de producción ayudándolo a reducir la impresión innecesaria. Esta solución no solo entrega control de acceso seguro e informes de uso robustos, sino provee una mayor movilidad, permitiendo a los empleados imprimir desde cualquier lugar y en cualquier momento, cuando lo necesiten. Explore cada una de estas ventajas para observar como su organización se puede beneficiar con menores costos, mayor visibilidad y más.

1. Reduce costos de impresión.
2. Aumente la seguridad de documentos.
3. Incremente la flexibilidad para usuarios móviles.
4. Permite consolidar equipos.
5. Permite consolidar equipos.
6. Reduce su huella de carbón.
7. Permita que sus empleados impriman desde dispositivos móviles.
8. Fácil escalabilidad con despliegue en el sitio, nube segura o híbrido.
9. Fortalece los controles de acceso y cumplimiento.
10. Agrega redundancia para mejorar la disponibilidad de equipos.

Conozca más con la Gestión de Impresión Lexmark, podrá crecer su negocio, mejorar el desempeño operacional y la productividad de los empleados.



Nuestros Distribuidores

ARGON TECH S.R.L. - ANALISTAS EMPRESARIOS S.R.L. - COMERCIALIZADORA DE BIENES DE CAPITAL S.A.
 CORCISA S.A. - DIGITAL GROUP - DISTRIBUIDORA PRAL S.A. - DOCUCAX - DOCUMENT CONSULTING S.A.
 GESA - RELEX - NET INFORMATICA S.R.L. - NEWXER S.A. - NEXO S.R.L. - OKINET S.R.L. - ONARGLEB S.A.
 PRINTING COMPANY S.A. - PROCOPIAS S.R.L. - PROINTEC - RANKO S.A. - SIGMA S.A.
 SOLUCIONES INFORMATICAS INTEGRALES S.A. - SOLUCIONES INFORMATICAS SIGMA S.R.L. - STENFAR S.A.I.C.
 STYLUS S.A. - SISTEMAS PROFESIONALES - SYSTEMAS AND NETWORKS S.R.L. - TECNICA Y SISTEMAS S.R.L.
 THE PRINTING COMPANY S.R.L. - VENTAS Y SERVICIOS S.A.





Amted
“El mercado se está volcando a ser más selectivo, priorizando la productividad, comodidad y conectividad.”

TOMÁS PIÑOL

Multifuncional inalámbrica Canon PIXMA G4100 con alimentador automático de hojas avanzado.



De la mano del canal

Todos los entrevistados para este informe destacan el rol del canal para que sus productos y soluciones lleguen a los clientes de la mejor manera y con el mejor servicio. Pero también advierten sobre la necesidad de capacitarse de manera de poder realizar implementaciones exitosas y rentables, y detectar nuevas oportunidades en los clientes.

Desde Amted destacan que participarán con Canon de Pulso IT, el evento organizado por la Cámara de Mayoristas de Informática (CadmiPyA), que se llevará a cabo el 14 y 15 de junio en el Centro Costa Salguero. “Vamos a contar con un stand grande para mostrar todos los productos”, dijo al respecto Piñol. Asimismo, cuenta que desde el año pasado las campañas realizadas por la empresa estuvieron enfocadas en recuperar el mercado de resellers en todo el país.

“Estamos ante un cambio consolidado el mercado. Ofrecemos planes de financiación a nuestros canales. También mejoras a nivel de precios; y todo lo que respecta a post venta, ya sea garantía o RMA”, afirma por su parte Fabián Fantini, socio gerente de STI, mayorista de equipos Samsung, OKI y Lexmark.

En OKI están lanzando el “Business Partner Program” mediante el cual “los canales de la marca van a poder acceder a muchos beneficios, entre ellos el acceso a nuestro portal de entrenamiento online, atención personalizada, descuentos para equipos en demo, financiación y precios especiales para proyectos, etc.”, detalla Demetrio.

Mientras desde Xerox informan que el apoyo a los canales se realiza a través de capacitaciones, cursos y asistencia técnica; en HP hacen referencia al programa de membresías de la marca, llamado PartnerFirst, y a las especializaciones. “Por otro lado, trabajamos con una política de registro de oportunidades de negocio en las que el canal está trabajando. Haciendo esto, sabe que puede desarrollar la oportunidad con la tranquilidad de tener nuestro respaldo en el proceso de la venta”, apunta el entrevistado.

En EcoprintQ destacan el apoyo en capacitación y preventa a los canales en español y el acompañamiento en su llegada a los clientes. “Le enseñamos a vender soluciones para que puedan diferenciarse de otro distribuidor que

solo le alquila el equipo”, explica Sanz. En esa misma línea se encuentra la propuesta de Brother. “Hemos contratado personal para brindar soporte a las ventas técnicas de los canales, 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.”, resalta Hecker

En Ranko también ponen especial foco en el entrenamiento de sus canales con capacitaciones técnicas que realizan en forma periódica tanto en sus sedes de la Ciudad de Buenos Aires como en el interior del país; además de seminarios y capacitaciones online para toda la red sobre novedades en equipamiento o lanzamientos de soluciones de software, disponibles en el canal de YouTube de la empresa. “Por otro lado, organizamos eventos y cursos presenciales para ellos durante el año con especialistas de nuestras representadas, Toshiba y Canon, que viajan desde sus casas matrices”, destaca Rodríguez.

INTERMUNABLE

como tus ideas



Canon PIXMA Serie G

6000* Páginas en B/N **7000*** Páginas en Color **2000*** Fotos en Color

BAJO COSTO OPERATIVO CON CADA IMPRESIÓN

www.cla.canon.com/PIXMA_Serie_G



INKFINITY
 Imprime más de lo que te imaginas

* El rendimiento puede variar dependiendo del tipo de texto, imagen, aplicación, modo de impresión y papel utilizado. Las pruebas de rendimiento se basan en los patrones ISO/IEC 24711, 24712 y 24713 respectivamente.

continuos de tinta parecen ser una de las apuestas fuertes en toda la región, y particularmente en la Argentina se ha ampliado notablemente la oferta, luego de la llegada de Epson EcoTank, el primer modelo de este tipo en abril de 2013, al que se sumaron propuestas de Brother, HP y Canon. Estos equipos no solo abaratan notablemente el costo de impresión por página, sino que minimiza la necesidad de reponer la tinta, ya que sus botellas

Latinoamérica que de a poco se vaya migrando a estos equipos y en Argentina respondió de la misma manera: son los productos más requeridos aunque tengan un ticket más elevado porque los usuarios no tienen que comprar un cartucho todos los meses”, aporta, por su parte, Piñol, de Amted.

En lo que respecta al mercado corporativo, Demetrio afirma que las empresas están migrando

está ‘pidiendo más soluciones documentales como digitalización, por ejemplo “equipos que tienen la posibilidad de enviar archivos a la nube que proveemos nosotros a través de contratos internacionales o sus propias nubes”. Asimismo, destacó que se está tendiendo a equipos más veloces.

A esto, Carlos Rodríguez, gerente de Distribuidores de Ranko, agrega que “es común que las empresas



Multifuncional Brother L6900dw, con la velocidad de escaneado monocromático más rápida en su clase.

Brother
“El objetivo con esta nueva serie es demostrar que nuestra tecnología de punta proporciona las soluciones adecuadas para la empresa de hoy.”

FERNANDO HECKER



permiten una autonomía por encima de las 6000 páginas.

“La respuesta ha sido muy positiva, con gran demanda tanto de los mayoristas como de los resellers”, dijo al respecto el ejecutivo de HP Inc. Fernando Hecker, director de Operaciones de Brother, habló de un lanzamiento muy exitoso de esta línea y afirmó que “los canales han traccionado muy bien estos productos” “Es una tendencia en todo

a servicios de impresión administrada: “De esta manera se optimizan costos y no se inmovilizan activos. Por otro lado, crece la digitalización de procesos, aunque hay muchas compañías que aún no están preparadas a nivel infraestructura para dicha migración”, advierte.

Por su parte, Daniel Kogan, gerente general de External Market, asegura que en lo que respecta a costo por copia, cada vez se

soliciten la generación de documentos escaneados en formatos editables, que faciliten el procesamiento posterior de los documentos. Para tal fin, ofrecemos soluciones de OCR integradas en los equipos multifunción o instalables en servidores para el manejo simultáneo de múltiples estaciones de escaneo”. Y añade: “También existe la necesidad por parte de las empresas de reducir costos creando políticas de impresión en doble faz, impresiones privadas bajo códigos de acceso o a través de la implementación de soluciones de

brother
at your side

BROTHER
WOKHORSE
SERIES



LA MÁS MODERNA LÍNEA DE IMPRESORAS Y MULTIFUNCIONALES PARA USO CORPORATIVO

BAJO COSTO OPERATIVO

ALTA PRODUCTIVIDAD

ULTRA ALTO RENDIMIENTO

[tecnologia.impresion](https://www.facebook.com/tecnologia.impresion)

[brother.impresion](https://www.instagram.com/brother.impresion)

[brother.com.ar](https://www.brother.com.ar)

software generando reducciones de hasta un 25% en los costos de impresión”, asegura.

“Nosotros observamos, desde hace varios años, una tendencia en las empresas hacia la optimización de los recursos”, dice Jimena Purriños, Office Product Manager en Xerox Argentina. “Un ejemplo de ello, es cambiar el modelo de equipos descentralizados –por escritorio– hacia un esquema de islas de impresión con soluciones integradas”. Asimismo, afirma que, actualmente, algunas de las principales demandas son escalabilidad, personalización, posibilidad de integración con soluciones de digitalización, accounting, y autenticación, entre otras.



STI
“La incorporación de OKI hizo que reestructuremos toda nuestra operación: con un propuesta de ecommerce, PMs dedicados a la marca, logística y técnica.”

FABIÁN FANTINI

de trabajo específicas”, apunta Fabián Fantini, socio gerente de STI. “Esto es algo que está en auge pero que es incipiente; queda en el nicho de los clientes con poder adquisitivo o que tecnológicamente están avanzados.”

Kogan también hizo referencia a las necesidades de las empresas de contar con software de control de impresión que identifique a los

y desarrolladores externos vinculados a nuestras marcas que ofrecen software de diversa complejidad”, destaca.

Desde EcoprintQ, distribuidor de PaperCut en la región, Darío Sanz, Sales & Business Development de la empresa, también habla de la posibilidad de que los usuarios puedan imprimir de sus celulares



Epson
“La flexibilidad de la tecnología PrecisionCore, presente en la línea WorkForce Pro, generará un cambio de paradigma en la impresión de oficina”

GABRIEL MIRANDA

Multifuncional Epson WorkForce Pro con tecnología Precision Core.



“Los clientes empiezan a requerir características especiales vinculadas con soluciones y la posibilidad de embeber al equipo de posibilidades

usuarios con un volumen permitido, tarjeta de aproximación, etc. “Nosotros integramos todo esto, tenemos nuestro propios desarrollo

y tabletas y que esto se pueda contabilizar. Pero además suma un nuevo requerimiento: “Algo que nos están pidiendo en la compañía hoy



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



Tu distribuidor mayorista especializado en renta.

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

Ponete en contacto con nosotros.

Ventas Area Sur

Ventas **Elizabeth Boullon** Soporte Ventas **Nadia Sotelo**
 eb@sti-argentina.com ns@sti-argentina.com
 +54 11 3770 6529 +54 11 3795 0264

Ventas Area Norte

Ventas **Marcelo Sosa** Soporte Ventas **Santiago Sotelo**
 ms@sti-argentina.com ss@sti-argentina.com
 +54 11 5743 4250 +54 11 6126 8497





External Market

“Nuestro valor agregado está ligado a equipamiento, servicio técnico y tecnología, es decir, soluciones informáticas.”

DANIEL KOGAN



Impresora de producción a color Ricoh Pro C9100/C9110 de hasta 130 ppm.

en día es la función Follow Me, es decir, tener una cola de impresión única: se mapea a todos los usuarios y si uno de ellos cambia de sector no hace falta volverlo a hacer, ya que los trabajos quedan todos alojados en el servidor en Papercut por 4 horas a 3 días, y pueden liberarlos en la impresora que elijan, incluso en diferentes sucursales”.

Hecker, de Brother, también da cuenta de 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.”

Davis también hace hincapié en que un factor muy importante a tener en cuenta en las empresas y organizaciones es el de la seguridad de las impresoras. “HP posee tecnologías de impresión ideales para el cliente corporativo, con impresoras láser que

son las más seguras del mercado. Y con productos que combinan funciones de impresión, copia y escaneo”, destaca. “Asimismo, muchas empresas prefieren un modelo de servicio de impresión, donde nos destacamos con estas soluciones, que les aseguren renovación tecnológica y protección de los datos.”

Para Daniel Rueda, Channels & Sales Director de Lexmark, este año se presenta con desafíos muy interesantes en el negocio en Argentina, como “ayudar a las organizaciones a ser más eficientes, reduciendo costos, mejorando el ROI y sus procesos de negocio, en modalidad end to end”. Y agrega que en la actualidad los clientes quieren la información donde, cuando y en el momento que se la requiere.

Un año con novedades destacadas

Más allá de los pronósticos de las consultoras un punto clave que marca

la expectativa de los jugadores locales sobre el mercado de impresión local tiene que ver con lanzamientos de nuevas líneas de productos y actualizaciones de tecnologías. Según la información que pudo recabar ENFASYS, las marcas y mayoristas demuestran una fuerte apuesta también en este sentido.

Por ejemplo, Epson está lanzando nuevas multifunciones inkjet de alto rendimiento para servicios administrados para pymes, gobierno y corporativos. Se trata de su nueva línea WorkForce Pro con tecnología Precision Core las cual permite imprimir hasta 75.000 páginas sin interrupciones. “Estos modelos maximizan la autonomía, permiten que las empresas incrementen la productividad y eficiencia de sus procesos de impresión y generan un significativo ahorro de costos y energía en comparación con las impresoras láser color equivalentes”, asegura Gabriel Miranda, Channel

NUEVOS LANZAMIENTOS

EXTERNAL MARKET 30
30 Años de Tecnología al Servicio de sus Documentos
Representante oficial **LANIER**

IMPRESORA DE PRODUCCIÓN SERIE PRO C5200



- Hasta 80ppm Color
- Sustratos texturados hasta 360grs
- 1200x4800 dpi (tecnología VCSEL)
- PantallaTactil Svga full color de 10,4

IMPRESORA DE PRODUCCIÓN SERIE PRO 8200



- Hasta 136ppm monocromatica
- Sustratos hasta 360grs
- 1200x4800 dpi (tecnología VCSEL)
- PantallaTactil Svga full color de 10,4

DISTRIBUIDORES EN TODO EL PAÍS | PLANES ACCESIBLES A TUS NECESIDADES

VISITE NUESTRO SHOWROOM

WWW.EXTERNAL-MARKET.COM.AR | 4756-7500

EcoprintQ
"Es la única empresa de este estilo que tiene soporte en la región, a diferencia de otras que no tienen las sucursales en el país."

DARÍO SANZ

www.ecoprintQ.com
info@ecoprintq.com.ar



Manager Business Inkjet & Scanners de la marca.

El año de Xerox también comenzó con todo, ya que el fabricante está haciendo uno de los mayores lanzamientos de su historia: "Estos equipos,, además de optimizar las especificaciones técnicas, tienen ConnectKey, una plataforma integrada que transforma los dispositivos de impresión tradicionales en asistentes inteligentes y conectados al lugar de trabajo", destaca Purriños. Asimismo, afirma que "las funciones aportan

sencillez y seguridad al trabajador que está fuera de la oficina, conectividad a la Nube, acceso a herramientas y aplicaciones que impulsan la productividad, y seguridad en múltiples capas".

Mientras por el lado de OKI, prometen una renovación en varios de los productos de su línea de impresoras y MFP Color A4/Oficio para la segunda mitad del año; en HP, en lo que respecta a productos de impresión para empresas, adelantan que contarán con nuevas soluciones y servicios, y novedades

de productos para hogar y pymes también durante este año.

También en External Market anticipan nuevas incorporaciones, como plotter de cama para la industria gráfica y de publicidad, mientras que probablemente antes de que finalice el el año comenzarán a desarrollar el mercado de equipos 3D de la mano de Ricoh.

Por el lado de EcoprintQ anuncian el lanzamiento durante mayo de la versión 17 de PaperCut, que entre otras novedades, "incluye la posibilidad de configurar el escaneo directamente desde el equipo en los dispositivos, entonces no importa de qué dispositivo o marca se envía el documento, siempre van a ver las mismas opciones en la pantalla de los multifuncionales", explica Sanz, además del logueo del usuario a través de datos biométricos.

Ranko adelanta que este año, tanto Toshiba como Canon, lanzarán en



Xerox
"Este año, estamos está haciendo uno de los mayores lanzamientos de su historia: 29 productos nuevos en el segmento de office."

JIMENA PURRIÑOS



Versalink B405 con plataforma Connectkey y acceso directo a servicios en la Nube.



MEJORÁ TU PRODUCTIVIDAD, TENEMOS TODA LA LÍNEA DE PRINTERS HP.



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

www.ceven.com

simultáneo en Argentina y el resto del mundo nuevas líneas y modelos de última generación tecnológica, tanto para el segmento de oficina como para artes gráficas; líneas de producción color o blanco y negro, y equipos de formato ancho, como plotters para impresión fotográfica.

“Como productos destacados para los canales, presentaremos una nueva línea de impresoras Canon para SOHO, donde se destaca el modelo LBP-151w y el escáner de red Scan Front 400”, resalta Rodríguez.

Finalmente, Amted lanzará a fines de mayo en el mercado local tres nuevos productos Canon, como la PIXMA G4100 es una multifuncional inalámbrica con alimentador automático de hojas avanzado y pantalla LCD de dos líneas, la cual viene con tanques de tinta integrados.

Por otra parte, aparecen las impresoras inalámbricas de inyección de tinta PIXMA iX6810, un equipo A3 que

ofrece una resolución máxima de 9600 x 2400 dpi a color e imprime CDs; y el PIXMA Ip7210, un modelo fotográfico con una resolución de color máxima de 9600 x 2400 ppp. “Los dos tienen calidad fotográfica y utilizan cinco colores”, destaca Piñol.

Una propuesta de valor

Como cierre de este informe, ENFASYS invitó a los player convocados a presentar cuáles son sus principales diferenciales no solo a la hora de llegar al consumidor final sino también en lo que respecta a la atención de sus socios de negocios.

“El fuerte nuestro es que tenemos un contacto muy fluido con todos los distribuidores para la parte de soporte preventiva, a diferencia con otros productos de empresas que están en Europa”, afirma Darío Sanz. “El otro diferencial es que PapaerCut es multimarca y se puede instalar en servidores Windows Linux Novell y Macintosh de forma nativa”.

En ese mismo sentido se expresan desde External Market: “Contamos con un equipo técnico que está permanentemente encima del cliente y un tiempo de respuesta que va de dos a cinco horas, dependiendo del nivel de equipamiento”, destaca el entrevistado.

Por su parte, Daniel Rueda, Channels & Sales Director regional de Lexmark, resalta que el fabricante ofrece “soluciones de captura, clasificación, extracción y guarda de información en cualquier repositorio que el cliente disponga y nuestros consultores cuentan con la experiencia que nos permite integrarnos a los procesos core de nuestros clientes”.

Por el lado de Xerox apuntan a un reconocido valor que caracteriza a la marca: “Junto con nuestra red de alianzas, poseemos el portafolio más variado del mercado, tanto en equipos como en soluciones”,

resalta Jimena Purriños. “A través de nuestra amplia oferta, podemos armar soluciones adecuadas a las necesidades de cada cliente”.

*Nuestro sistema de Plataforma Abierta permite la creación de soluciones para automatizar procesos de digitalización y rápidamente convertir flujos actuales de papel en digitales”, destaca Matías Demetrio, de OKI. “Por otro lado, entregamos en forma gratuita el software Print Job Accounting. El ejecutivo también hace referencia a la aplicación 100% sobre ambiente Web llamada Print SuperVision, que descubre dispositivos de cualquier fabricante usando MIB estándar, monitorea niveles de tóner, etc.

“Poseemos equipamiento compatible con los principales desarrolladores de software a nivel mundial, como PaperCut, Sharepoint, Exchange, Docuware, Therefore o Uniflow que permiten la integración de los mismos en todos los procesos documentales y de gestión en las empresas”, destaca por su parte el representante de Ranko. “Poseemos también en forma exclusiva equipamiento ecológico de última generación que recicla el papel impreso.”.

Raquel de la Mata, PM de HP en Ceven, hace especial hincapié en que, en el mayorista, se enfocan en tener stock de toda la línea, “con un



Ranko
“Poseemos una extensa red de distribuidores brindando soporte y asistencia técnica en todo el país con la calidad que siempre nos distinguió.”

CARLOS RODRÍGUEZ

mínimo cinco equipos de cada uno y siempre con precios competitivos”, Y sostiene: “Esto le permite al reseller cotizar y tenerlo.”

“Nos caracterizamos por introducir innovación en cada uno de nuestros productos, continuamos reinventando la impresión y el rendimiento para que acompañe a cada persona en todas sus tareas”, destaca por su parte Ariel Davis, de HP. “Asimismo, tenemos toda una línea de scanners para suplir las necesidades de aquellas empresas o profesionales que necesiten solo una solución de digitalización”.

Fernando Hecker, por su parte, resalta que “Brother como empresa es muy sólida. 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”.

En ese mismo sentido se expresa Tomás Piñol, de Amted: “Canon es reconocida en el mundo entero por ofrecer equipos superiores, incluidas las impresoras inkjet, que son las que estamos lanzando en el país. La familia PIXMA brinda prestaciones para un público exigente que busca calidad y simplicidad a un precio competitivo.”

Tal como decíamos al comienzo de este informe, los players de este mercado también ven un prometedor mercado de impresión de la mano de una serie de drivers que apuntan a la renovación tecnológica para eficientizar procesos de gestión de documentos y reducir costos. La oferta es amplia, y en todos los casos el valor agregado parece ser un factor crucial para ganar en rentabilidad y desarrollar cuentas cautivas. Un negocio que el canal no puede dejar de tener en la mira.



Impresora color HP Laserjet Pro M452dw con tecnología NFC.

CEVEN
“El mercado de valor está creciendo muchísimo. Están los OfficeJet inkjet y también los láser multifunción, a los cuales hoy HP le está poniendo mucho foco, principalmente en el mercado pyme.”

RAQUEL DE LA MATA



UNA MIRADA AL

DATA CENTER

DEL FUTURO

Si bien los analistas afirman que la mayoría de los profesionales de IT ya han planeado e iniciado el camino hacia el Data Center Definido por Software (SDDC), aún es una tecnología incipiente en la región. De todas maneras, vale la pena echar un vistazo a los beneficios que ofrece esta tecnología, que resulta vital para atender las demandas del negocio en la actualidad. En esta nota, un análisis del nivel de adopción en la región y los próximos pasos.

DATA Report

FILE

El SDDC básicamente es un centro de datos en el cual la infraestructura está virtualizada y se entrega “como servicio”, la cual combina tanto la administración de cargas de trabajo como el storage y la red, definidos por software. El concepto de esta tecnología tiene que ver con la abstracción de los componentes de la infraestructura para ser proporcionados como un software dirigido por políticas automatizado. Los objetivos: proporcionar a los clientes rendimiento y disponibilidad óptimos y, al mismo tiempo, reducción de costos y riesgos.

Este software incluye la inteligencia necesaria para automatizar el aprovisionamiento, ubicación, configuración y control, basado en políticas definidas, minimizando la intervención

manual. La tendencia es que un Data Center definido por Software sea a prueba del paso del tiempo, donde los cambios de la infraestructura, ya sea por fallas o por antigüedad, sean solo un trámite, y conceptualmente no se afecte la arquitectura o la operación del mismo

Cabe aclarar que si bien en ocasiones Software Defined se utiliza como sinónimo de virtualización, en realidad se trata de un conjunto de tecnologías de las cuales la virtualización es uno de sus componentes principales, pero no el único.

Para los escépticos, cabe señalar que de acuerdo con Gartner, SDDC será considerado en 2020 un requisito para el 75% de las empresas en todo el mundo que están involucradas en procesos de implementación de DevOps y del modelo de nube híbrida.

Por su parte, desde IDC afirman que mientras el 64% de las empresas corporativas a nivel mundial considerarán tecnologías de Software Defined Infrastructure, en el caso particular del SDDC espera alcance un mayor nivel de adopción a medida que el posicionamiento de las soluciones y la madurez del mercado ocurran.

A la hora de analizar los principales beneficios que esta tecnología ofrece a las empresas, Jerónimo Piña, Cloud & Software Research Manager de IDC Latam, destacó la optimización más ágil de la arquitectura de TI, específicamente de los centros de datos; la reducción de costos, favoreciendo al logro de la principal iniciativa de negocios en Latinoamérica; mejor orquestación de

ambientes Cloud y que los proyectos de Transformación Digital y de innovación puedes ser más fácilmente habilitados con plataformas como SDDC.

Optimización y reducción de costos

¿Pero cuáles son los drivers que están impulsando esta tendencia? De acuerdo con el consultor de IDC, aunque la adopción de SDDC en América Latina se encuentra en una etapa temprana, sus perspectivas de adopción son altas en virtud de que "las organizaciones buscan optimizar su infraestructura de TI y reducir costos".

Asimismo, Piña opina que el crecimiento en la adopción de servicios en la nube en la región es 2.3 veces más rápido que a nivel mundial, lo cual "está presionando a los proveedores de servicios de centro de datos y a las mismas empresas o usuarias finales a modernizar sus centros de datos para

Sullivan advierten que el mercado latinoamericano de servicios de centro de datos ha sido testigo de cambios en la mentalidad de los consumidores hacia la externalización de las operaciones de los Data Centers.

Por otra parte, el analista de IDC asegura que la agilidad de los negocios, Devops, Open Source, IoT, y la Transformación Digital que, en general, están experimentando una de cada tres de las 3.000 empresas top en la región "sientan las bases para plataformas basadas en software, volviendo la arquitectura tecnológica más ágil y fácil de administrar ante la tendencia eminente de los ambientes híbridos".

Un camino sin retorno

A la hora de hablar de barreras en la adopción de soluciones Software Defined, Fabián Domínguez, gerente de Desarrollo de Negocios para Cisco MCO, opina han sido hasta ahora limitaciones por malas experiencias: "Lo que ha pasado es que los fabricantes de estas soluciones las han

sobrevenido como que la capa overlay de software resolvía todos los problemas independiente de que hardware había en la infraestructura subyacente y eso funcionó en muchos casos como colocar Android en un teléfono celular de

mala calidad o limitado de performance", asegura.

Por su parte, Octavio Duré, SE Manager para el Sur de América Latina de VMware, considera que la principal barrera de adopción tiene que ver con que, estadísticamente, el 70% de los recursos de una organización de IT se utilizan en lo que se conoce como 'mantener la luz prendida'. "La forma de romper esta inercia es avanzando de manera gradual en la adopción de las tecnologías fundamentales del SDDC (NSX y vSAN), que permiten ahorrar costos y tiempos de operación, incorporando agilidad e ingresando en un círculo virtuoso que permite asignar más recursos a innovación", sostiene.

Para Agustín Flores: IBM Systems Storage Brand Manager, los responsables de los centros de datos siguen trabajando sobre la reducción de costos y la optimización de su infraestructura, por lo cual



Vertiv
DANIEL DE VINATEA



Multitech
DIEGO LAVALLE

poder brindar mejores servicios de nube pública o privada. Aquí es donde SDDC será es una opción para este proceso de modernización", destaca.

En tal sentido, desde Frost &



www.air-computers.com

Encontrá productos Mobox sólo en Air Computers



están empezando a contestar junto con la línea de negocio si las aplicaciones están en el lugar correcto, si se encuentran los

Schneider Electric
CARLOS DI MUCCIO



datos donde los necesitamos, si los datos están seguros o si los niveles de servicio que ofrece el Centro de Datos están alineados a la línea de negocios: "Estas preguntas nos llevarán a la base de hoy que es la nube híbrida y a la era de las soluciones cognitivas y que, al final, nos lleva a un centro de datos definido por software".

"Los servicios en la nube están creciendo día a día y las empresas están convergiendo sus data centers con el fin de aprovechar la continuidad y la calidad del servicio ofrecido por las tecnologías de virtualización", opina Carlos Di Muccio System Engineer, Data Center Solutions, de Schneider Electric. "A su vez, las redes de alta eficiencia energética y seguridad son cada vez más importantes. La creación de redes definidas por software ha surgido como una tecnología de red eficiente capaz de soportar el carácter dinámico de las futuras nuevas funciones y aplicaciones inteligentes."

Leon Taiman, Divisional Vice President, Caribbean and Latin America de Dell EMC, dice que los

campos que las empresas han tomado para la adopción del modelo de Software Defined "son tan diversos como las empresas mismas". Sin embargo, el

ejecutivo destaca que en muchas de ellas ha sido un proceso evolutivo con "unos cuantos saltos cuánticos" en su arquitectura de sistemas: "Los proveedores de servicio siempre han sido vistos en la industria como las puntas de lanza en cuanto a innovación se refiere, y fueron ellos los primeros en buscar nuevos modelos de infraestructura que les permitieran ser competitivos, y encontraron hace algunos años en las infraestructuras convergentes el material necesario para hacer realidad esa idea", comenta.

"Hace apenas unos pocos años éstos empezaron a adoptar el modelo de Software Defined sobre infraestructuras híper-convergentes, logrando con ello una mayor escalabilidad y elasticidad en su modelos de Nube, y es por eso que el día de hoy muchas empresas están adoptando

esas mismas ideas en sus Centros de Datos propios, creando sus propias Nubes privadas pero con la experiencia del Software Defined y las convergencias e hyperconvergencias que tanto éxito le han traído", completa.

Victor Muscillo, Sr Sales Consulting Manager South Cone, Converged Infrastructure de Oracle, coincide en que aunque las arquitecturas definidas por software inicialmente encontraron su espacio en los centros de datos y en los proveedores de servicios en la nube a gran escala, actualmente está ganando la adopción en un número creciente de centros de datos empresariales y en los distintos verticales: "De hecho, las arquitecturas definidas por software ofrecen agilidad, flexibilidad y programación que se alinean perfectamente con las implementaciones de nubes públicas y privadas", sostiene.



Cisco
FABIÁN DOMÍNGUEZ

Hernán Mazzeo, especialista Unidad de Managed & Professional Services de IPLAN, afirma que dentro de los servicios de IaaS (Infraestructura como servicio) que ofrece la compañía, Virtual Datacenter, un centro de datos definido por software



BANGHO



TECLADO
RETROILUMINADO



PANTALLA
FULL HD 1920X1080

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



Hasta **70%** Más productividad



Hasta **8X** Más velocidad editando video en Ultra HD



Hasta **8Hs** Horas de batería con una sola carga



Equipos más delgados y livianos



Intel Inside®, para un extraordinario desempeño.

Conseguila en www.bangho.com.ar

FOTOS A MODO ILUSTRATIVO. © 2017, INTEL CORPORATION. INTEL, Y EL LOGO DE INTEL, INTEL CORE E INTEL INSIDE SON MARCAS REGISTRADAS DE INTEL CORPORATION EN LOS ESTADOS UNIDOS Y OTROS PAÍSES. OTROS NOMBRES Y MARCAS PUEDEN SER RECLAMADOS COMO PROPIEDAD DE TERCEROS. LAS APLICACIONES DE WINDOWS STORE SE VENDEN POR SEPARADO. LA DISPONIBILIDAD Y EXPERIENCIA PUEDEN VARIAR SEGUN EL MERCADO. ORIGEN EQUIPOS BANGHO: CHINA. BANGHO ES PROPIEDAD DE PC ARTS ARGENTINA S. A., CUIT: 30-70860230-9. INCLUYE 1 AÑO DE GARANTÍA. ATENCIÓN AL USUARIO 0810-888-2264. WWW.BANGHO.COM.AR.

Beneficios también en seguridad

Casos resonantes de ataques en organizaciones de todo tipo y tamaño demuestran que la seguridad tradicional, basada en la protección perimetral no ha sido efectiva a la hora de proteger la propiedad digital. Ante esta situación, desde VMware sostienen que la idea de “micro-segmentar” la red dentro del centro de datos cobra sentido, creando un entorno que la compañía llama de “Confianza Cero”, en el cual cada computador no sólo se protege del mundo exterior, sino además de los que tiene al lado.

con su propio firewall (distribuido)”, explica al respecto Duré. En casos de ser necesario una inspección avanzada, NSX se integra las soluciones específicas de vendedores como F5, Check Point, Trend Micro, Fortinet, Palo Alto, Symantec, etc., y redirecciona determinado tipo de tráfico a éstos componentes para su procesamiento, detalla. “Esta arquitectura lleva la seguridad a esquemas antes imposibles y permite implementar arquitecturas de Data Center realmente seguras.”, afirma.

micro-segmentación y los controles del tráfico oeste-este”, resalta por su parte Vitaly Mzokov, Solutions Business Lead, Hybrid Cloud & Data Center Security de Kaspersky Lab.

En ese sentido, destaca que la compañía ofrece Kaspersky Security for Virtualization, una solución que “incluye un conjunto de herramientas avanzadas para crear centros de datos definidos por software que son fiables y seguros”, la cual interactúa con la plataforma NSX de VMware en un modo sin agente. “Esto significa que la infraestructura virtual puede llegar a ser aún más eficiente y rentable”, asegura.

“Cuando hablamos con nuestros clientes sobre los beneficios de esta solución, usualmente llevamos la conversación al ‘punto de vista de TI’, demostrando así que no ofrecemos seguridad, sino una solución de seguridad que se integra con las plataformas de TI; ambas pueden complementarse mutuamente para construir un entorno corporativo fiable y seguro que cambia y se adapta



“Una buena solución de seguridad no sólo proporciona una protección suficiente, sino que también permite a la infraestructura automatizar muchas funciones, entre ellas la reconfiguración de la infraestructura,

Kaspersky Lab
VITALY MZOKTOV

“Al mover funcionalidad de red al software, incluyendo reglas de seguridad, cada ‘computador’ –en el caso de ambientes virtualizados cada ‘máquina virtual’– pasa a contar



VMware
OCTAVIO DURÉ

por consiguiente, hacia la dirección en la que vaya el negocio”, concluye el ejecutivo.



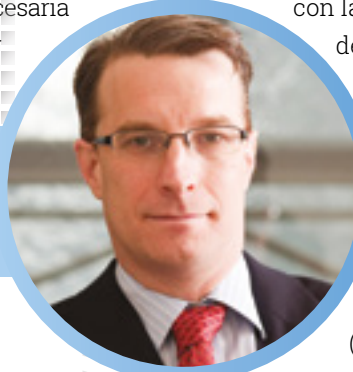
**ADISTEC CLOUD SOLUTIONS
ES EL ACELERADOR Y FACILITADOR
DE CLOUD EN LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE**

**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.**



donde los clientes pueden gestionar un pool de recursos, olvidándose de variables como la energía o infraestructura física ha sido la elección más solicitada de servicios de infraestructura virtual debido al "vertiginoso crecimiento de los servicios IT y la dinámica necesaria de los clientes en un capacity Planning a corto plazo".

Dell EMC
LEON TAIMAN



"Los cambios siempre son lentos, además las inversiones en infraestructura y nuevas tecnologías son muy estudiadas y pensadas, ya que los retornos de inversión deben ser claros", opina Di Muccio, de Schneider Electric. "El riesgo de no adoptar la modernización en la infraestructura, hace que las empresas se vuelvan incompetentes, ya que la velocidad de los negocios cada día es más grande y aparecen nuevos players en el mercado."

"Es una tendencia que se está dando y no solo está pasando en EE.UU. y otras economías sino también en Latinoamérica", comenta Daniel de Vinatea, director para Cono Sur de Vertiv. "De hecho, tenemos muchos clientes y participamos de muchos desarrollos de Data Centers en el espacio de colocation, hosting y

web services que luego hacen estos desarrollos y servicios en la Nube".

Domínguez, de Cisco, afirma que el primer paso que normalmente toman las empresas es consolidar la infraestructura para luego comenzar con la virtualización de servidores. "La novedad en los últimos tiempos es hacer lo mismo con el networking, o SDN (Software Defined Networking)".

Por su parte, Muscillo, de Oracle, apunta en que si bien las plataformas de infraestructura, que abarca fundamentalmente los switches de los Data Centers, seguirán representando el segmento más grande del mercado SDN en 2020, "el crecimiento más rápido se encontrará en la capa de virtualización/control y las aplicaciones SDN". En tal sentido, informa que, según un reciente pronóstico de IDC, este mercado que comprende infraestructura de red física, software de virtualización / control, aplicaciones SDN (incluidos los servicios de red y de seguridad) tendrán una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 53,9% hasta ese año.

Pero el ejecutivo de Cisco destaca que la compañía ha ido más allá, con

la solución de SDN ACI (Application Centric Infrastructure). "Con ACI, los administradores de red puede operar varias redes lógicas dentro de una misma red física, con sus SLAs, diagramas topológicos y características basadas en cada aplicación. Teniendo telemetría y analytics, no solo de la red, sino de cómo esa aplicación se está comportando en cada punto de la red", explica Domínguez.

En el caso de Level 3, por ejemplo, la última tecnología que han integrado a su portfolio de servicios Cloud son los de seguridad definidos por software: "Estos, sumados a los servicios de procesamiento, almacenamiento y balanceo, conforman nuestra solución de cómputo en la nube llamada Dynamic Enterprise Computing", detalló Marcela Cueli, Regional Product Marketing Director Data Centers & Security de la empresa.

De la mano del canal

Los entrevistados para este informe coinciden en la importancia del rol de sus channel partners tanto para impulsar el nivel de adopción de esta tendencia en la región como para llevar a cabo implementaciones exitosas.

Para el analista de IDC, el rol del canal "se apreciará más desde un punto de vista de los servicios de valor agregado que puede aportar, con un mayor conocimiento/

CISCO



¿ANDÁS en las NUBES?

Cisco CloudCenter ofrece una forma muy apropiada para administrar el ciclo de vida de las aplicaciones, incluyendo la instalación, remoción, actualización, modificación de recursos asignados y políticas de seguridad y crecimiento.

Permite también hacer migraciones de Nube en tiempo récord, calcular performance y costos del despliegue de una aplicación en cada Nube administrada, para elegir la que mejor cumpla los requerimientos y poder modelar aplicaciones y políticas de manera simple, sin necesidad de complejos scripts ni conocimientos específicos de cada una.

Todos estos beneficios para la Nube Privada o Pública, contienen la calidad y el respaldo de Cisco.

Contáctanos ya en Distecna y te brindaremos esta y otras soluciones de Cisco para tu negocio, con los mejores precios del mercado y la mejor asesoría técnica certificada.

→ Distecna

[f](#) [t](#) [v](#) @distecna / @distecna.ar // www.distecna.com // 51 663 400

Irala 1959, CIUDAD AUTÓNOMA de Buenos Aires, Argentina.

certificación de la solución, conocimiento de la industria y necesidades del cliente y con la integración de soluciones ad hoc.”

En tal sentido, Duré, resalta que “desde hace dos años VMware viene encarando un fuerte proceso de capacitación y certificación para sus canales con programas como ‘Spread The Voice’ para NSX y VSAN, ‘RUN VSAN’, ‘NSX Delta Force’ y ‘NSX Last Mile’, orientados a capacitarlos para la venta y para la implementación de estas tecnologías.”

Diego Lavalle, director de Multitech, adelantó que la empresa argentina está analizando una capacitación de soluciones Supermicro tanto en OpenStack como en Software Defined Storage e Infrastructure, y seguir avanzando en ese camino de capacitación contante en soluciones.

De Vinatea, de Vertiv, asegura que la compañía está dando mucho apoyo y enfoque a los canales en “desarrollar programas que permitan darle las herramientas para que luego puedan vender a los clientes el concepto de solución, que les permite a ellos adoptar estas nuevas tecnologías”. . . Adicionalmente, resalta que tras la adquisición por parte de Platinum Equity “hay mucho impulso y el crecimiento que se ve a futuro es en la parte de desarrollo de soluciones para los canales, no solo en los productos, sino en la metodología de aplicación para ellos.”

Taiman destaca que gracias a todo el ecosistema de empresas que están bajo Dell Technologies, como VMware, RSA, Virtustream, Pivotal y Dell EMC “podemos llevar a nuestros socios de negocio y canales las mejores soluciones, integradas como ninguna otra”. Asimismo, informó que la compañía ha formado una unidad de negocio llamada Converged Platforms&SolutionsDivision (CPSD), la cual “cuenta con especialistas dedicados para apoyar a nuestros socios de negocio en impulsar la adopción de dichas tecnologías con nuestros clientes.”

Agustín Flores, de IBM; asegura que “dada esta revolución tecnológica y de nuevos conceptos, estamos en capacitación constante sobre nuestros partners así como a nuestros mayoristas sobre Cloud, Software Defined Storage, All Flash Array, toda la línea Spectrum de storage, que nos ayudan a hacer esa transformación hacia la nube híbrida y soluciones Cognitivas, para generar una conversación de industria a un C level sobre nuestras soluciones y productos”. Asimismo, informa que también los capacitan en sus herramientas “para poder entender y dar la mejor de nuestras soluciones”.

Oracle tiene implementado un plan de capacitación y certificaciones en sus distintas tecnologías, vía un programa estructurado de webinars, sesiones

presenciales enfocadas a cada solución y producto, así como todo una currícula de entrenamiento a través de su división de Oracle University.

Domínguez informa que Cisco ayuda a sus canales con entrenamientos, equipos de demo, apoyo del team de preventa de la compañía y pruebas de concepto en laboratorios locales o en el exterior, dependiendo de la magnitud de la prueba. “También hemos creado una plataforma de demostración remota que cualquiera de nuestros partners puede utilizar para mostrar nuestras soluciones a sus clientes”, destaca.

El próximo paso

Para el analista de IDC, los proyectos de innovación y transformación digital impactarán los centros de datos, los cuales deberán tener mejores y nuevas capacidades para responder a retos tales como la migración de apps a Cloud, el rápido desarrollo de nuevas apps móviles, la integración de ambientes multi plataforma, la adopción de tecnologías de IoT, contenedores y de micro servicios, entre otras, que requerirán contar con centros de datos de próxima generación con mejores capacidades de seguridad.

Queda claro, según surge de este informe y de acuerdo con diferentes encuestas impulsadas por consultoras y players del mercado, que la industria ve en el Data Center Definido por Software un futuro estratégico.

NEXSYS

TE ACERCA PRODUCTOS
Y SOLUCIONES

LENOVO



CONSÚLTANOS EN NEXSYS: COTIZACIONES@NEXSYSLA.COM

Descarga nuestra App y síguenos en nuestros canales de comunicación



Nirav Sheth,
VP Sales & Systems Engineering;
de Cisco Global Partner Organization.

PARTNER CONNECTION WEEK

Cisco enseña el camino de la evolución a sus canales

Durante el evento realizado del 28 al 30 de marzo, la compañía sostuvo que el mercado está pasando por una época de cambios sin precedentes de la mano de la Transformación Digital de las organizaciones. “Sabemos que se trata de una oportunidad en la que tenemos que saber qué papel vamos a desempeñar y enfocarnos en eso para poder ejecutar”, dijo Wendy Bahr, Senior VP de la Organización Global de Partners. Cobertura especial desde Miami.

El objetivo del tradicional evento fue mostrar a unos 400 socios de negocio de Cisco, provenientes Europa, América Latina, Canadá y EE.UU., la hoja de ruta de la tecnología y la visión de la compañía, además de los últimos acontecimientos en torno a áreas prioritarias, tales como Data Center, Cloud, Enterprise Networking Software, Seguridad, e infraestructura digital.

Uno de los puntos destacados para la prensa acreditada al evento fue

la conferencia de prensa brindada por Wendy Bahr, Senior VP; y Nirav Sheth, VP Sales & Systems Engineering; de Cisco Global Partner Organization; quienes dieron cuenta del enfoque de la compañía sobre tres pilares principales: Simplicity, Alignment, y Value Exchange, en pos de que los partners puedan acompañar a las organizaciones en su Transformación Digital

“Estamos pasando por una época de cambios sin precedentes desde que estoy en el cargo. Esta transición es tanto aterradora como excitante, y

lo que creo que los partners ven es una tremenda oportunidad que va a exigir que la gran mayoría cambie un poco su estrategia”, fueron las primeras palabras de Bahr a la prensa

La ejecutiva dijo que Cisco ve en la actualidad una nueva oportunidad con IT como servicio, y no solo de la mano de los tradicionales Telcos y de Cisco Powered Cloud, sino de los integradores de sistemas globales “que buscan llevar el legado del network a la próxima generación de software para encontrar arquitectos para los clientes que sienten que



Seguí conectado a lo que es importante

RESPALDO DE BATERIA PARA RED DOMÉSTICA

Back-UPS™ de APC™ by Schneider Electric™, protección garantizada de energía para tus dispositivos electrónicos y WiFi. Mantené tus computadoras, routers, módems, almacenamiento externo, consolas de juego y otros equipos, seguros y trabajando, incluso si se va la energía.



apc.com/ar

Life Is On

APC
by Schneider Electric

NUEVA SUITE WIRELESS PARA PYMES

En el marco del Cisco Partner Connect Week, la compañía lanzó una nueva suite de Access Points indoor y outdoor desarrollados a medida de negocios las pequeñas empresas. Además, renovó su software de gestión para agregar una serie de nuevas características de clase empresarial.

Los nuevos Access Points de la serie Cisco Aironet 1815, que soportan el estándar 802.11ac Wave 2, prometen proporcionar una solución inalámbrica de clase empresarial a un precio atractivo. Para los negocios más chicos, se presentan como una solución sencilla para los desafíos móviles de hoy en día.

Se trata de cuatro modelos de APs, uno para cada vertical: el 1815i es una ideal para cualquier pequeña o mediana empresa; el 1815t está dirigido a implementaciones de teletrabajo; el 1815w apunta al mercado de hospitalidad y halls residenciales; mientras que el 1815m ofrece más poder de transmisión para las organizaciones que necesitan una amplia zona de cobertura.

Desde la compañía destacaron, además, que estos puntos de acceso son ideales incluso para empresas que no tienen personal

de TI, ya que el despliegue y la gestión de la red inalámbrica es facilitada por Cisco Mobility Express.

En lo que a soluciones outdoor se refiere, el Access Point Aironet 1540 fue presentado como la opción ideal para crear una nueva red en verticales como retail, educación, manufactura, hospitalidad o salud, a un precio atractivo. Esta nueva generación de APs puede transmitir datos hasta dos veces más rápido y pueden realizar doble función como controladores WLAN virtuales.

La compañía también presentó el Cisco 3504 Wireless LAN Controller apuntando a la necesidad de las pymes de contar con más puntos de acceso. Tiene capacidad para 150 APs y 3000 clientes, con la ventaja adicional de que las empresas no tienen que reemplazar los que ya forman parte de su infraestructura de red actual.

En lo que respecta al software de gestión, con Cisco Mobility Express la compañía afirma que, en unos diez minutos, una persona con limitadas habilidades de TI puede desplegar una red inalámbrica, con características y funcionalidades de clase empresarial.

Desde la compañía destacaron que estas innovaciones inalámbricas abren nuevas oportunidades y

beneficios para los socios de canal, que pueden expandir su alcance de ventas a clientes SMB sensibles a los precios y sucursales. Asimismo, pueden impulsar una mayor rentabilidad a través de la disminución del tiempo de instalación, nuevas oportunidades de servicios en la nube de Connected Mobile Experiences (CMX) y un incentivo de rentabilidad a través de la promoción Nuevas Cuentas, que ofrece descuentos a socios en nuevos productos inalámbricos.

“Cuando vemos las tendencias de ese mercado, vemos que estamos conectando cosas que no estábamos conectando en el pasado, con la tendencia IoT o la capacidad de los empleados de tener varios dispositivos. Vemos la necesidad de tener una red escalable, fácil de administrar, que nos pueda brindar servicios diferenciados, como la solución de Cisco CMX para poder hacer tracking y generar información que nuestros clientes pueden usar para promociones, incentivos y una mejor manera de ofrecer servicios a sus clientes”, explicó a este medio Elvis Cartaya, gerente de Desarrollo de Negocios para Canales de Latinoamérica de la compañía.

Windows

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 / A 1700

- 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

tienen que ir por ese camino, pero que tal vez su equipo de IT no tiene todo el conocimiento necesario". Asimismo, sostuvo que lo

el consumidor final a quien le estamos vendiendo. Cisco está transformando su fuerza de venta por ese mismo propósito de no hablar solo al sector IT, sino con otras personas que toman decisiones críticas en el mercado, y que ahora tienen un control significativo del presupuesto", enfatizó Bahr.

La titular de la organización de partners de Cisco agregó que a esto se le puede sumar la experiencia y el conocimiento de la industria, aunque no es un requisito para la compañía. "Finalmente está este movimiento hacia un enfoque más Software Centric, en términos de aplicaciones de SaaS y Cloud, tales como Spark, y la oportunidad para combinar nuestro hardware innovador con nuestra solución de software basado en la nube", completó.

Guías para la Transformación Digital:

Por su parte, Sheth destacó que sin importar del vertical del que se trate, las empresas buscan tener las siguientes cuatro guías de Transformación Digital: experiencia de consumo que ayuda a seguir elevando el valor agregado que le ofrecen a sus clientes; experiencia de fuerza de trabajo, es decir, cómo mejorar la productividad y cómo mantener satisfechos a sus empleados; seguridad y gestión de

riesgos como primeras inversiones que debe hacer cada cliente; y eficiencia operativa.

"Lo que hacemos con estas guías es tomar nuestro motor de innovación a escala mundial. Creo que nuestros partners entienden el porqué, pero ahora estamos viendo la forma de hacerles llegar el modo de hacerlo, el 'cómo', cómo llevamos esa conversación de la experiencia del consumidor y cuáles son las distintas soluciones desde la perspectiva de Cisco que pueden llevar a cabo sin importar en qué segmento del mercado vertical se encuentren", explicó. Y concluyó: "Probablemente sea una de las razones por las que nuestros partners estén tan entusiasmados de poder seguir invirtiendo en nosotros. Cisco es el único en la industria que permite al partner poder tener esas cuatro conversaciones de experiencia al consumidor".

Finalmente, Bahr recordó que estas guías de Transformación Digital se encuentran en la plataforma SalesConnect, disponible para los vendedores, ingenieros y cualquiera que pertenezca al sector comercial dentro de Cisco, al igual que para todos los partners. "Cuando hablábamos de alineamiento nos referíamos a que queremos que nuestros equipos hablen el mismo idioma para vernos como un equipo unificado ante los clientes", resaltó.



Wendy Bahr, Senior VP
de Cisco Global Partner Organization.



Ramin Lamei,
Director of Information Security
at Global Payments.

más novedoso tal vez sean las plataformas y el comercio electrónico y cómo poder posicionar los productos en esos mercados digitales. "No tienen por qué tomar todas las opciones, pero sí queremos garantizarnos de que sepan que tienen la oportunidad y nosotros vamos a estar invirtiendo para habilitarlos si ellos quieren ir por ese camino", aseguró. "Cuando hablamos de conocer el canal y abocarnos al mercado digital nos centramos en iniciativas clave para cambiar

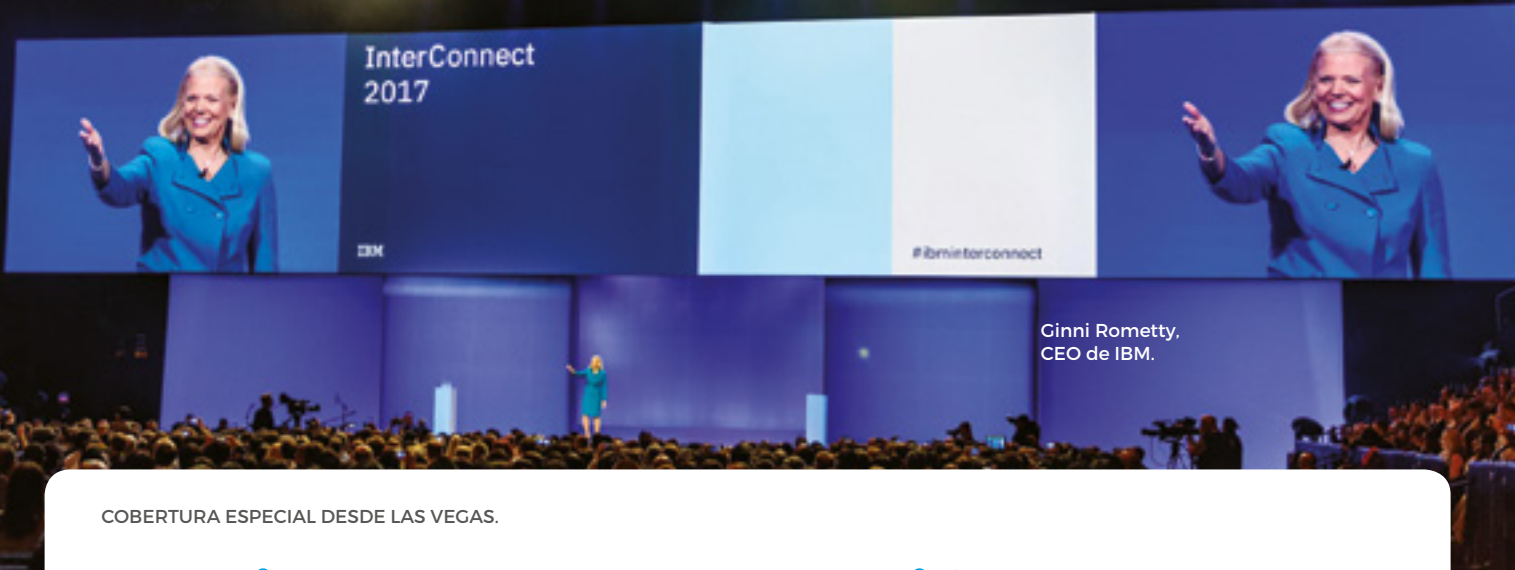
EMERSON NETWORK POWER AHORA ES VERTIV

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

ASCO®
Chloride®
Liebert®
NetSure™
Trellis™



SU VISIÓN, NUESTRA PASIÓN



Ginni Rometty, CEO de IBM.

COBERTURA ESPECIAL DESDE LAS VEGAS.

IBM impulsa la adopción de Cloud

Durante Interconnect 2017, que se realizó del 20 al 23 de marzo, la compañía lanzó nuevos servicios, alianzas y herramientas de desarrollador para acelerar la adopción de la computación en la nube en la Era Cognitiva. "La nube está cambiando IT, los negocios y la sociedad", dijo Ginni Rometty, CEO de la compañía.

Rometty, que abrió la segunda jornada de InterConnect, destacó no solo el rol de la nube en los nuevos modelos de negocios, sino en particular la fortaleza de IBM Cloud. Además, aseguró que lo cognitivo va a impulsar el futuro y que solo las empresas que lo adopten sobrevivirán y prosperarán. Pronosticó que a fines de este año al menos mil millones de personas serán usuarias de Watson.

La ejecutiva analizó el rol de la compañía en un mundo donde la

capacidad de administrar y analizar los datos será el as de espada de toda empresa, no importa el rubro ni su tamaño, y aseguró que cuenta con la combinación perfecta para ello: IBM Cloud + Watson.

Rometty afirmó que la nube de IBM permitirá una nueva generación de negocios y, de hecho, cambiará el mundo. De momento, esta unidad ya representa para la compañía el 17% de su negocio. Y sigue innovando: Blockchain, es una muestra de ello: para la ejecutiva, representará para las transacciones financieras lo que

Internet para los datos.

Para la ejecutiva, lo cognitivo va a impulsar el futuro y sólo las empresas que lo adopten sobrevivirán y prosperarán. Asimismo, afirmó que todo este proceso de aprendizaje que ofrece la plataforma de inteligencia artificial de IBM debe ser montado sobre la nube. En este mismo sentido, puso especial énfasis en que en esta era de la Inteligencia Artificial se debe tener en cuenta la confianza y la transparencia como principios fundamentales.

Soluciones de Cableado, fibra optica, GPON, FTTH

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

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



GW
ARGENTINA

Mayorista de Infraestructura

(11) 3528-4747

info@gwargentina.com.ar

www.gwargentina.com.ar

Ramos Mejia, Bs As

MAYORISTA DE INFRAESTRUCTURA

Accesibilidad de pagos

Racks Murales, abiertos, rackservers

Switches, Routers, Firewalls y WIFI

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

level
one



GW
ARGENTINA

Novedades destacadas

La compañía aprovechó el evento para anunciar la ampliación de sus capacidades Enterprise Cloud. En ese sentido, presentó la expansión de sus capacidades cognitivas con Watson Discovery Service, para permitir a desarrolladores y usuarios de organizaciones obtener conocimientos a partir de masivas cantidades de datos.

Por otra parte, presentó un nuevo asistente cognitivo, disponible a través de IBM Cloud, que proporciona las capacidades de Watson, para asistir a los profesionales del área de TI que administran redes de Smartphones, tablets, laptops, dispositivos IoT y otros terminales. MaaS360 Advisor utilizará machine learning para analizar dispositivos en la red y recomendar políticas, parches y mejores prácticas personalizadas a fin de administrar y proteger mejor los dispositivos.

También anunció un nuevo conjunto de servicios de almacenamiento Cloud y un modelo de precios de storage en frío, diseñado para economizar el acceso a más tipos de datos y ayudar a los clientes a aplicar la inteligencia para acceder a nuevos conocimientos accionables sobre sus negocios.

Para los desarrolladores, la compañía ofrece un nuevo servicio de contenedor en Bluemix, para

ayudarlos a construir aplicaciones y a implementarlas en múltiples sistemas. Este nuevo servicio, que funciona en IBM Cloud, utiliza Kubernetes, un administrador de clúster de contenedor de fuente abierta.

Asimismo, el lanzamiento de IBM Cloud para Servicios Financieros busca dar a los desarrolladores los bloques de construcción esenciales para el desarrollo de aplicaciones para este vertical, combinando tecnologías como cloud, blockchain, cognitive analytics y Big Data.

Nube híbrida, la gran apuesta de IBM

Con el objetivo de ayudar a los clientes a organizar y administrar vastas cantidades de datos aprovechando sus inversiones actuales en infraestructura, aplicaciones y datos, IBM anunció diversas tecnologías híbridas, colaboraciones y servicios.

Entre estas se incluye un conjunto de programas de software y herramientas de nube híbrida, diseñado para permitir a los clientes reunir datos y aplicaciones empresariales en entornos on-premise, de nube privada y nube pública.

IBM Cloud Integration está diseñado para permitir a los clientes acceder y usar datos de negocio accionables desde cualquier fuente, incluso servicios de nube, plataformas de mensajería o software de aplicación, cualquiera sea el entorno en el que residan.

También dio a conocer nuevos servicios de consultoría, bajo el estandarte Cloud Innovate, que buscan ayudar a diseñar un camino para que los clientes migren a la nube.

Seguridad cognitiva

La sesión general del primer día del evento fue iniciada por Arvin Krishna SVP Hybrid Cloud, para



Arvin Krishna,
SVP Hybrid Cloud.

EATON

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



IBM Watson
Data Platform

David Kenny,
SVP IBM Watson & Cloud Platform.

hablar de las posibilidades que ofrece Watson sobre IBM Cloud. El ejecutivo presentó un caso de éxito con American Airlines, que eligió a IBM como proveedor de cloud para trasladar aplicaciones a la nube y utilizar herramientas de IaaS y de PaaS, además de acceder a capacidades de análisis de Bluemix.

A su turno, David Kenny, SVP IBM Watson & Cloud Platform, presentó casos de éxito como el de Everledger que usa Watson y Blockchain para combatir el fraude. Además, dio a conocer el nuevo servicio de almacenamiento en la nube IBM Storage Flex, que utiliza un modelo de pago por uso de niveles de almacenamiento, mediante el cual promete una reducción del precio que va de 53% y 75% contra la propuesta de sus competidores.

Cabe destacar que, en el marco del IBM InterConnect, la compañía presentó además su servicio blockchain preparado para empresas, sobre la base del Hyperledger Fabric versión 1.0 de

Linux Foundation. El mismo busca ayudar a los desarrolladores a construir rápidamente y alojar redes blockchain en IBM Cloud. Contará con el respaldo de IBM LinuxONE.

Luego fue el turno de Mark van Zadehoff, General Manager IBM Security, quien en su presentación explicó los niveles de seguridad que ofrecen las soluciones de IBM de la mano de Watson, reduciendo en un 60%, según aseguró el ejecutivo, el tiempo de búsqueda de amenazas.

En ese sentido, este medio participó de una conferencia de prensa con Joaquim Campos, Director, Cyber Security, IBM LA, quien aseguró que unos de los principales retos de la industria es la falta de profesionales de seguridad, para lo cual la propuesta de la compañía es ayudar a los clientes a armar la estructura para habilitar los negocios considerando estas limitaciones de personal. El ejecutivo aseguró que IBM es el único player que tiene en su portafolio todos los

dominios principales en seguridad, de aplicaciones, fraude, analítica, movilidad, IoT, nube, por lo cual el cliente tiene como ventaja el acceso a una plataforma integrada que permite planificar decisiones en mucho menos tiempo. Por otra parte, ofrece su estructura de Managed Service de escala global y en tiempo real.

A esto se le suma la mencionada capacidad cognitiva para poder reaccionar rápidamente ante un incidente: "Watson tiene acceso a 6 mil blogs de seguridad, papers de fuentes confiables, cerramos acuerdos de ciber seguridad con muchas universidades que estudian estos temas en escala global, además de contar con más de 4000 clientes en su área de servicios gestionados de seguridad, una base de información que se puede procesar en tiempo real y que le permite a un analista a tomar decisiones en menor tiempo con mayor precisión", aseguró Campos.

Tanto Ginni Rometty como los demás ejecutivos de la compañía que dialogaron con este medio dejaron bien en claro que la proa de IBM está dirigida definitivamente hacia lo cognitivo. De hecho, la Chairman de la compañía aseguró que mientras el mercado de IT global representa una oportunidad de negocio US\$ 1400 millones, el relacionado con la toma de decisiones apoyadas por inteligencia artificial tiene un potencial de US\$ 2.000 millones.

Polytech S.A.
"Una empresa con principios no tiene fin"

WD GIGABYTE tp-link

¡SORPRENDÉ A PAPÁ!

COMPRÁ, SUMÁ Y GANÁ

Además participá del sorteo por un SmartTV Sony de 48"
Participá del sorteo comprando **USD2000+iva o más** entre las marcas participantes.

Comprá productos de todas las marcas participantes **Gigabyte, WD y Tp-Link** y Canjea tus puntos por **¡Regalos para Papá!**

GESTION RESELLERS
TU FUERZA DE VENTA

Si aun no tenés tu e-commerce, Solicitalo en www.gestion-resellers.com.ar

(*) Para participar del sorteo debes comprar por lo menos 2 de las 3 marcas participantes. Compra mínima de USD100 por marca (valores sin IVA)
(**) Válido para compras realizadas a través de www.gestion-resellers.com.ar desde el 24/04/2017 al 23/06/2017 o hasta agotar stock de premios o productos (o que suceda primero).
(***) un premio por persona y/o Razón social.

(*) Imágenes de carácter ilustrativo

• 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

Seguinos en Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram

[/gestionresellers](https://www.facebook.com/gestionresellers) [@Gresellers](https://twitter.com/Gresellers) [/company/polytech](https://www.linkedin.com/company/polytech) [gestionresellers](https://www.instagram.com/gestionresellers)

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

ENFOCADA EN B2B Y M2M

Llega una nueva edición de ExpoInternet

El evento, que se realizará del 29 al 1 de julio, en el predio de La Rural, se mostrará lo nuevo en tecnología, negocios e innovación. Entrevistamos a Martín Todres, director de ExpoInternet Latinoamérica.

El evento, que en su última edición convocó a unas 10 mil personas, invita a los profesionales a vivir los últimos avances y soluciones tecnológicas a nivel mundial, además de interactuar con referentes del sector, así como también descubrir potenciales desarrollos que prometen cambiar el futuro. Asimismo, los asistentes tendrán la posibilidad de realizar rondas de negocios con posibles proveedores y partners, además de participar de conferencias con especialistas de diversas áreas del sector.

En entrevista con ENFASYS, Todres destacó que la tecnología es transversal a todo tipo de mercados y que el objetivo del evento es generar un lugar de negocios para los presentes. "Todo negocio utiliza algo de tecnología, y la tecnología se

“Será un importante espacio de networking para empresarios de manera que puedan afianzar relaciones.”

utiliza para hacer negocios”, destacó al respecto. Por esta razón, en esta nueva edición se expondrán, por ejemplo, soluciones de robótica, IoT, Apps, impresión 3D, entre otras tendencias.

Sobre la estructura del evento, Todres destacó que, tanto el jueves 29 como el viernes 30, el acceso será para profesionales mayores de 18 años. "Podrán ver el pabellón para los expositores, donde cada uno mostrará sus servicios y productos; pero también podrán visitar salas de conferencias y, por primera vez, una



Martín Todres,
director de ExpoInternet Latinoamérica.

de workshops”, explicó. Y agregó: “Desde nuestra App conectaremos visitantes con expositores, generando pequeñas reuniones de 15 o 20 minutos”, informó.

El sábado 1 de julio será el día de acceso al público en general. “Si bien será con una entrada más barata, que rondará los \$100 y \$150, también podrán conocer lo nuevo en tecnología e innovación para las diferentes áreas de negocios”, aclaró el entrevistado.

Hasta el momento, desde la organización adelantaron que hay más de 40 expositores confirmados, entre ellos, Nubity, IFX Networks, SAP, Bayton, Net - Learning, Drean, Xtech IT y Pay U.

NOVO

CONCEPTO



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



WESTCON: DOLPH WESTERBOS

“Creo que todo se aboca al soporte operacional para las empresas”

Este medio participó de una rueda de prensa con el CEO de Westcon Group, quien opinó que para el distribuidor brindar servicios operacionales es la siguiente fase: “Creo que eso va a cambiar el modelo”, sostuvo. Asimismo, habló del nuevo rol de Westcon como Cloud Solution Provider de Microsoft y de la consolidación del mercado mayorista

Westerbos arrancó la rueda de prensa ofrecida en Buenos Aires brindando algunos datos relevantes de Westcon Comstor, como por ejemplo que actualmente ostentan una facturación aproximada de US\$ 6.500 millones a nivel mundial, “Hay muchos distribuidores internacionales que son mucho más grandes, pero nosotros estamos mucho más especializados que la mayoría, nos dedicamos seguridad, networking y Data Center, y en otras partes del mundo trabajamos también en comunicaciones”, dijo al respecto. Asimismo, detalló que trabaja con

solo ocho partners a escala mundial (Cisco –a través de la unidad Comstor, pero no en Argentina–, Checkpoint, Palo Alto, Symantec/BlueCoat, F5, Juniper y Fortinet), que representan tres cuartos de los ingresos de la compañía: “Tenemos relaciones interestatales, regionales e internacionales, y cuando nos relacionamos tan profundamente con un vendor nos familiarizamos realmente con su tecnología. tenemos muchos ingenieros técnicos para entender cómo funcionan los productos y brindamos diversos servicios alrededor de esos productos”, destacó. A estos vendors se suma la reciente incorporación de Microsoft.

Subidos a la Nube

Ante la consulta de este medio sobre la nueva estrategia de la compañía relacionada con la incorporación de la nube de Microsoft al portfolio de productos, el entrevistado comentó que esta relación comenzó hace un año en Brasil: “Es una parte importante de nuestro camino hacia

Dolph Westerbos,
CEO de Westcon.



Conseguilo en INVID

ENTRETENIMIENTO Y PUBLICIDAD EN UNA SOLA PANTALLA

Los LWS40S incluyen sintonizador para televisión y además fraccionar la pantalla para incorporar contenido en simultáneo. Esta solución económica permite administrar contenido utilizando software SuperSing™. Además posee 74 plantillas instaladas que te permiten crear fácilmente contenidos para cualquier vertical.

Tamaños de pantalla

43"

49"

55"



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

la nube. Por lo que, no somos socios en lo que consta a las licencias regulares, somos CSP (Cloud Service Provider). Desarrollamos una plataforma de distribución de la nube que llamamos BlueSky y permite distribuir servicio”, detalló.

En este sentido, explicó que los resellers no se pueden preocupar por los negocios de pequeña facturación: “Hay cientos de proveedores de software, y la intermediación se convierte en una pesadilla para ellos: a quien van a elegir, cómo obtener el soporte técnico, cómo desarrollar.

“La realidad es que nosotros hemos podido capitalizar los problemas que tuvo nuestra competencia durante el período de crisis.”

Entonces, el distribuidor ahí ocupa un papel muy importante, y nuestra plataforma se convierte, de cierta forma, en su columna vertebral. A través de BlueSky hacemos la facturación en su nombre: cobramos a sus clientes y luego le pagamos una comisión al reseller. Luego de establecer el contrato con los clientes, los contactamos para preguntarles si les gusta el servicio, si hay otros sectores de la empresa

que lo usan, porque hay que seguir ofreciendo el valor agregado, después de haber concretado esa venta inicial”, explicó.

Nuevo rol del distribuidor

Al ser consultado sobre la evolución de los distribuidores mayoristas a lo largo de los años, primero con una clara función logística y luego aportando valor, Westerbos opinó sobre cuál debería ser el rol actual de Westcon como facilitadores de la nube, sostuvo: “Ahora creo que todo se aboca al soporte operacional para las empresas, en ofrecer la facturación, el aprovisionamiento, la cobranza y el marketing como servicio. Entonces, creo que brindar servicios operacionales es la siguiente fase, y que eso va a cambiar el modelo”.

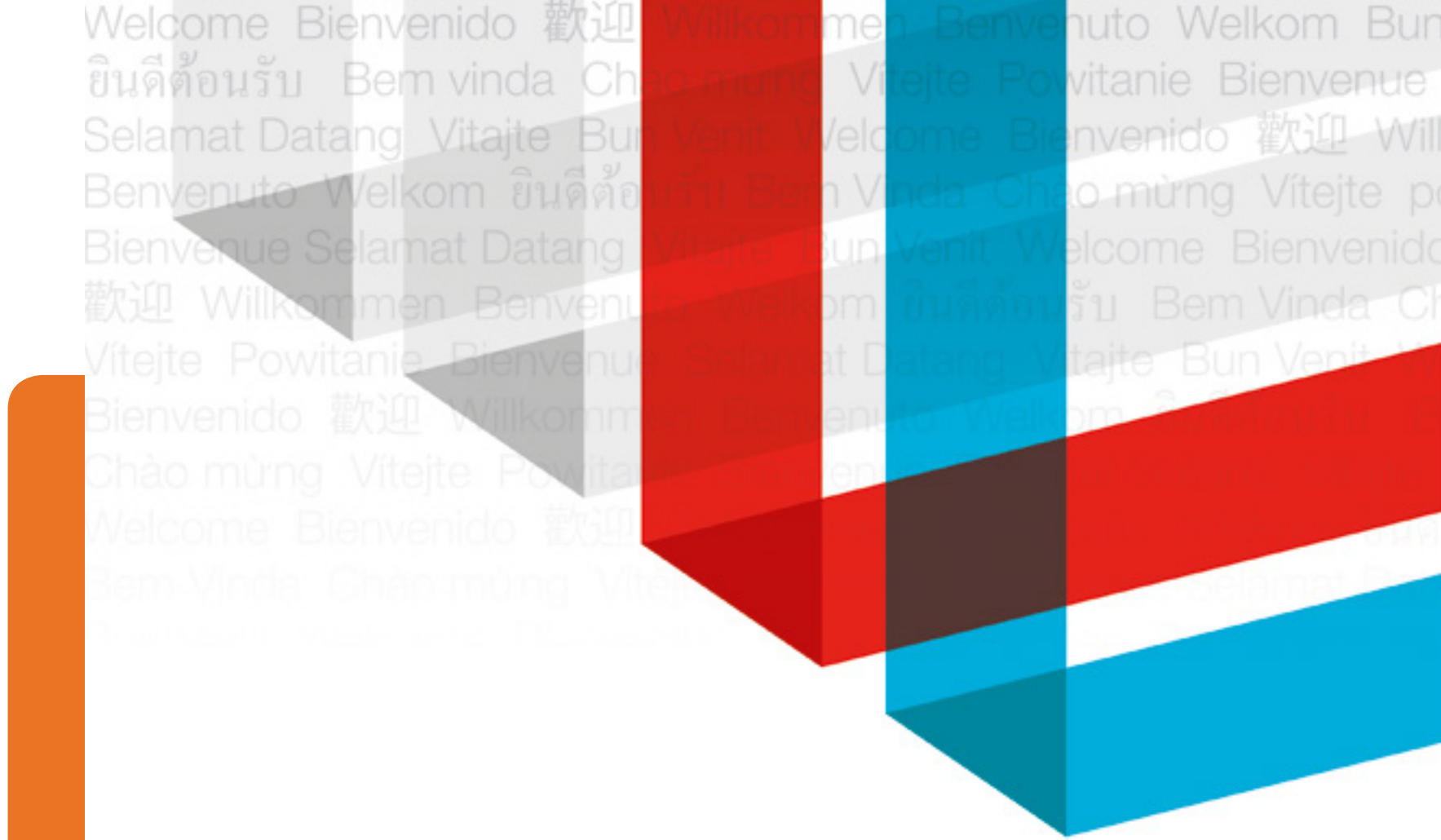
En ese mismo sentido, opinó: “Creo que con la nube nos estamos aproximando al modelo de una agencia, donde el distribuidor debe brindar mucho más soporte para los consumidores finales y le paga una comisión a los resellers. Ese es el cambio que probablemente vaya a suceder.” Asimismo, dijo que empresas como Westcon, además, tienen que brindar más soluciones de financiamiento y créditos. “Forma parte de nuestra oferta tradicional, pero ahora creo que se trata más del financiamiento de modelos de consumo. Es otra parte de la responsabilidad que tiene el distribuidor.”

Desafío para los resellers

Ante este panorama, Westerbos comentó que un evento escuchó a un orador decir que a un tercio de los resellers les va a ir muy bien, ya sea porque van a surgir con la nube o porque están empezando a cambiar su modelo de ventas y compensaciones, por lo que serán los primeros en adaptarse. Otro tercio jamás lo va a lograr, porque vienen de empresas que están muy establecidas, tradicionales, que tal vez empezaron hace 10 o 15 años y sus dueños empiezan a envejecer y no les interesa los cambios: “Entonces creo que es el tercio restante, el que está en la mitad, al que debemos permanecer atentos”, resaltó Y agregó: “Probablemente lo mismo pase con los distribuidores y los vendedores, no creo que todos los vendedores puedan adaptarse al cambio.”

ENFASYS: ¿Cuál es el perfil del channel/partner actual de Westcon y cuál cree que será en el futuro?

-Dolph Westerbos: Nosotros añadimos mucho valor a nuestras soluciones, y trabajamos con partners que ofrecen el mismo soporte a sus clientes. No vendemos solo tecnología, sino que ayudamos a implementar soluciones complejas para los consumidores finales. En cuanto a si va a cambiar eso en el futuro, retomo lo que dije antes: ya no nos podemos focalizar



¡Bienvenidos a la Combinación Ganadora!
TECHNOLOGY SOLUTIONS, AHORA ES PARTE DE TECH DATA

Tech Data



TECHNOLOGY SOLUTIONS

A WINNING COMBINATION

(54 11) 5530 1300

marketing-ar@avnet.com

@Avnet_Arg

Technology Solutions Argentina: Av. Leandro N. Alem 896, Piso 8, C1001AAQ, Capital Federal.

www.ats.avnet.com

© 2017 Tech Data Corp. Todos los derechos reservados.

únicamente en las compañías que eligen nuevos modelos de consumo, creo que las compañías con un manejo más bien híbrido van a ser los socios del futuro.

“El hecho de tener cobertura local con espalda global es lo que nos hizo diferentes.”

¿Cuál es su análisis del mercado de distribución actual, signado por grandes adquisiciones?

Ha habido una gran consolidación en el mercado, y creo que probablemente continuará, y es porque ha sido difícil en los mercados emergentes en los últimos años. Las compañías locales en África o en América Latina la han tenido difícil, y se convierten en objetivos fáciles de adquirir por compañías que son más globales y pueden balancear más fácil su portafolio de productos. Entonces, para nosotros es un buen momento, para ser honesto, para buscar focos de adquisición. Creo que somos un jugador atractivo en esto porque somos globales.

Hemos estado en Latinoamérica por 31 años, sabemos que van a haber ciclos y no está bien

reaccionar con un plan a corto plazo. Esa es nuestra filosofía. Creo que va a haber una mayor consolidación y que estamos en una gran posición para beneficiarnos de eso.



En Sudamérica ha sido fenomenal. Argentina está realmente despegando. Es un momento muy emocionante para nosotros, estamos muy contentos con los resultados. El año pasado Gabriel (Gabriel Duarte, Country Manager local) y su equipo crecieron un 50%. Ha sido un negocio muy fuerte para nosotros. Concuerdo que el país todavía no salió del pozo, pero ciertamente está en una mejor posición hoy que hace un año atrás. Empezamos a ver algo de confianza.

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

Alojamiento
Web

Servidores
Virtuales

Servidores
Dedicados



Leonardo Gannio, Executive Director de Ingram Micro.

KICK OFF EN ARGENTINA

Ingram Micro presentó novedades al canal

En el marco del "One Event Latam", que tuvo una asistencia de más de 300 personas, el mayorista de valor agregado anunció el lanzamiento de su propio Market Place.

Gannio recordó a los presentes que el mercado de Cloud crecerá a doble dígito en la región, por dos motivos principales: facilidad de pago y de adopción. En ese sentido, dijo que están modificando la estrategia de soluciones en Latinoamérica, con

Nueva estructura

Por su parte, Gabriela Gayarre, gerente general del mayorista, destacó: "Sumamos recientemente un gerente de canales y alianzas estratégicas, dedicado a la atención de las



Con una asistencia de más de 300 personas, entre partners y vendors –como Toshiba, Lenovo, HPE, Dell EMC, My SQL y Oracle– Ingram Micro realizó su Kick Off en Argentina, donde anunció la incorporación de marcas, una importante inversión para convertirse en un integrador de valor de soluciones y adelantó el lanzamiento de su propio Market Place.

Alain Monié, CEO del distribuidor, a través de un video, dijo: "América Latina es una de las regiones con más rápido crecimiento. Queremos ayudar a nuestros canales a ofrecer soluciones tecnológicas únicas". En línea con esto, Leonardo Gannio, Executive Director de Ingram Micro, destacó: "Estamos viendo bastantes tendencias en Latinoamérica, donde se requieren soluciones tecnológicas para impulsar negocios. En Argentina, los clientes ya no piden cajas o software, sino que requieren soluciones completas".

la implementación de diferentes divisiones: volumen, de productos de tecnología, y también valor; además de Cloud Services, Lifecycle Services y Commerce & Fulfillment Solutions.

Gannio aseguró que la firma invertirá US\$ 15 millones para desarrollarse como un S-VAD, apuntando a varios mercados con propuestas convergentes: hardware, software y servicios. Además, el distribuidor anunció sus últimas incorporaciones al portfolio, como Intel, Cisco, Sophos y Adobe.

soluciones. También un gerente de territorio, para ayudar a los canales a vender al usuario final; un responsable de capacitación, un equipo de administración y finanzas, otro de marketing y socios de negocios; un gerente de línea de productos".

Además, anunció que, para el próximo mes de agosto, lanzarán su propio Market Place, una plataforma donde los canales podrán gestionar compras y venderles a sus clientes, de forma más fácil.

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 encontrás en todo el país.

Conocé a nuestros partners autorizados



DIALER SRL
La Rioja 827
Ciudad Autónoma de Bs. As.
(5411) 4932-3838
emartocchia@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
infomendoza@pcartsargentina.com



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



LÍNEA COMPLETA

Nexsys incorporó ESET a su porfolio

Con este acuerdo, el distribuidor de valor agregado busca potenciar su unidad de negocios de Seguridad y Disponibilidad.

requerimientos de los clientes finales y nuestros socios de negocios”.

El mayorista valora a la marca como líder en seguridad. “Su presencia local es un gran respaldo, que brinda confianza y un relacionamiento especial con los clientes”, dijo al respecto Briozzo.

Por su parte, Augusto Bainotti, Country Manager de ESET para Argentina, mencionó: “Queremos seguir creciendo en el mercado y que cada vez más usuarios puedan acceder a nuestra completa cartera de productos. Estamos muy entusiasmados con el acuerdo con Nexsys, ya que el mismo contribuye a este objetivo y a seguir brindando nuestros productos y servicios con alta calidad”.

De esta manera, Nexsys pondrá a disposición del canal todas las líneas de productos de la marca, tanto en productos corporativos como hogareños; con un esquema de licenciamiento que, aseguró, es muy simple y amigable para los canales y beneficioso para los clientes finales.

Plan de canales

Briozzo contó que ESET tiene un plan de canales donde se premia y beneficia a los que más inversión y desarrollo realicen. “Hay descuentos especiales, y acceso a herramientas y reconocimientos”, apuntó.

“Tenemos un plan de negocios para los que ya trabajaban ESET; y desarrollaremos nuevos partners interesados en ofrecerla”, finalizó.

La nueva oferta abarca desde protección contra malware, entornos virtuales, doble factor de autenticación, cifrado de información, prevención de fuga de datos, hasta iniciativas de educación y concientización.

Según contó a ENFASYS Gustavo Briozzo, Business Development Manager para la marca en el mayorista de valor agregado, la decisión de sumar ESET tiene que ver con “la fuerte convicción de crear una unidad de seguridad y disponibilidad que pueda abarcar los



TECHDAY

SURSTORE: NOVEDADES & CAPACITACION



SISTEMA DE VIGILANCIA PROFESIONAL DAHUA

TECHDAY II @dhua

Cupos Limitados, Solicita tu lugar a tu asesor comercial.

JUNIO - NEUQUEN



SURSTORE
Distribuidor Mayorista, Servicios Integrados, e-Commerce & Logística



surextranet
e-gestión retail

Proveedor de Servicios Integrados. e-Commerce & Logística

f/Surstore SRL mkt@surextranet.com.ar www.surstore.com.ar



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

Y ANUNCIA ACTIVIDADES PARA CANALES

Solution Box comienza a comercializar Acer en Argentina



Ignacio Villanueva, Product Manager de Acer en Solution Box.

El mayorista de valor agregado suma a su portfolio de productos otra marca internacional, de la que se destacan notebooks, proyectores, monitores y PCs para gaming.

En entrevista con ENFASYS, Ignacio Villanueva, Product Manager de Acer en Solution Box, habló de la reciente alianza con la marca en Argentina. Ellos trabajarán con toda la línea de productos de consumo y corporativo, incluyendo notebooks, proyectores y monitores.

“Es una marca que siempre está a la vanguardia de la tecnología, ofreciendo productos que traen la última generación de CPUs y el mejor diseño en sus líneas de producto de consumo”, comentó el Product Manager. “Tiene un estilo de negocio dinámico, donde nunca vas a encontrar productos obsoletos a la venta”, agregó.

Según Villanueva, “en comercial ofrecen la mayor calidad y rendimiento para equipos de

productividad en Línea Travelmate, usando componentes como la cubierta de carbono, dando durabilidad y resistencia”.

Plan de canales

Villanueva aseguró que desde Solution Box ofrecerán un plan de canales con beneficios exclusivos para el crecimiento. “Los sumaremos a las actividades que hacemos todas las semana, como asados, seminarios, certificaciones, desayunos de trabajo, capacitaciones, actividades recreativas, entre otras”, contó. “Todos los meses estamos en una provincia distinta para entender y vivir junto al canal las necesidades”, completó.

Según dijo, en mayo recibirán el primer embarque de Acer. “Ya estamos haciendo la pre-venta de la mercadería”, finalizó.

AOC®

MEJORANDO EL APRENDIZAJE.

LÍNEA DE TABLETS

Tabletas basadas en Android. Variedad de tamaños, la herramienta perfecta para el trabajo, la escuela o diversión.

A722 | 7"



- Windows
- 1GB RAM
- 8GB ROM
- Camera
- Android

A724G | 7"



- Windows
- IPS
- 1GB RAM
- 8GB ROM
- Camera
- Android

U107 | 10.1"



- Windows
- IPS
- 1GB RAM
- 32GB ROM
- Camera
- Android
- Keyboard

A727 | 7"



- Windows
- IPS
- 1GB RAM
- 8GB ROM
- Camera
- Android

U807 | 7"



- Windows
- IPS
- 1GB RAM
- 16GB ROM
- Camera
- Android

Incluye teclado removible magnético

ENCONTRALAS EN



GARANTÍA OFICIAL AOC

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

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



Ronda de
Negocios



Expositores
Internacionales



Sector
Emprendedores

Sumate en
expointernetla.com

TOUR 2017

AIR Computers viajó a Dubái

Los 14 canales ganadores de la promo pudieron disfrutar de una semana en la "ciudad del futuro", con todo pago.

AIR Computers llevó a los ganadores de su promoción "Viaja a Dubái", auspiciada por CX, Microsoft, Dell, Intel, Epson, Lenovo y Western Digital, a esta impresionante ciudad de los Emiratos Árabes Unidos con una semana de estadía todo pago. "Es un destino soñado que personalmente me enamoró, por eso lo elegí", dijo Sergio Aioldi, CEO de la firma.

"Fue una experiencia única, superando ampliamente mis expectativas", destacó por su parte Damián Fernández, uno de los afortunados. Pablo Franchimont, otro de los ganadores, dijo que se trató de la primera vez que realiza un viaje de estas características: "Me parece excelente el hecho de que le pongan pilas para coordinar esto". Al mismo tiempo, su socio, Juan Pablo Murano, contó: "Desde el primer momento que nos comunicaron que éramos ganadores, hasta el último en bajar del avión, fue una experiencia única e inolvidable. Se nota la dedicación y



el trabajo por parte del equipo de Air Computers", enfatizó.

El contingente llegó a los Emiratos Árabes para encontrarse con una recepción de flores y una agenda planeada. El viaje contó con comidas, alojamiento, traslados, excursiones y un guía de habla hispana que los acompañó siempre.

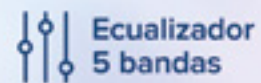
Áxel Márquez Miranda, PM de CX, y Sergio Monzón, OEM Team Lider en Air Computers, que también acompañaron a los ganadores, detallaron que la acción incluyó un safari 4x4 que terminó con un picnic beduino en el desierto, con danza del vientre incluido.

El próximo destino

En Air Computers ya están cerrando los últimos detalles para la nueva gran aventura con clientes: Tailandia.

Kanji

INSPIRÁ TU MUNDO



Ecuadorador
5 bandas



Micrófono
inalámbrico!



Entrada
USB



Juego
de Luces



Batería integrada
¡SIGUE LA FIESTA!

Fiesta! portátil!

HARLEM - ACID - ACID PLUS
FESTA - FESTA MAX - ASUKITA
PUMP IT - BOING - BOING PLUS

NUEVOS
MODELOS!

PARLANTES
Harrison
powered by Kanji



www.KANJITECH.com

VIDEOVIGILANCIA

Polytech amplía su catálogo con HIKVISION

Ariel Scaramuzzi, jefe de Soporte Técnico del distribuidor, destacó la nueva propuesta. Además, informó que buscan sumar canales para comercializar esta línea.

Polytech entiende que la seguridad es importante en cualquier empresa pero, además, que soluciones de este tipo generan un gran abanico de negocios para sus canales. “Estos equipos traen diferencias como el acceso remoto y mejor calidad de imagen, características que el cliente más demanda”, destacó el entrevistado.

Scaramuzzi aseguró que en Polytech cuentan con disponibilidad de toda la línea de productos HIKVISION. “Para empezar, contamos con stock de los que consideramos de mayor demanda y, a medida que se vaya moviendo la venta, sumaremos nuevos”, detalló.

En el mayorista hay disponibilidad de DVR en 4, 8 y 16 canales. “son Tribridas, ya que soportan cámaras análogas en TVL, análogas en HD (turbo HD) y de una a dos cámaras IP, dependiendo el modelo de DVR”, explicó el entrevistado. Además, son accesibles a través de Internet mediante la aplicación IVMS disponible

para Windows, Android y IOS.

Scaramuzzi explicó que existen tres protocolos para cámaras análogas en HD y que HIKVISION utiliza el TurboHD, que es abierto –en contraposición de los propietarios HD-CVI y AHD), y entrega “muy superior calidad de imagen a las otras tecnologías”, lo cual incluye “mucho mejor desempeño en baja iluminación, balance de blancos preciso y reproducción de colores exacta”.

Asimismo, aseguró que este protocolo tiene la ventaja de ser totalmente compatible, ya que en un mismo sistema se puede mezclar HD-TVI 720P, HD-TVI 1080P, HD-TVI 3/5 Megapíxel, cámaras analógicas hasta 1200TVL y, además, integrar cámaras IP Megapíxel. “TurboHD es la integración del transmisor TVI y alta tecnología en la captura de imagen (HIKVISION, SYSCOM, EPCOM, IDIS), además de una lista de 100 fabricantes que están ya introduciendo esta tecnología”, completó.



Ariel Scaramuzzi, jefe de Soporte Técnico de Polytech

Polytech también dispone de stock de cuatro modelos de cámaras: 2 domos, 2 bullet (en ambos casos, un modelo con lente fijo y 20m de IR y otro con lente varifocal y 40m de IR); y que esperan el ingreso de cámaras PTZ.

Propuesta de valor al canal

Polytech complementa la oferta de HIKVISION con un servicio especializado de soporte para la instalación e implementación de los equipos, y capacitación en el uso de los mismos.

GAMING SIN LIMITES

Ahora encontrá en Free los mejores productos del mercado para asegurarle a tus clientes una experiencia gamer de alto vuelo.

AMD ASRock ADATA
bloody EVGA COOLER MASTER

ENTERATE MAS INGRESANDO EN GAMING.FREE-ONLINE.COM.AR

free Tecnología en movimiento

BUENOS AIRES Pichincha 1615 Tel: [011] 4011.3730
ROSARIO Ovidio Lagos 975 Tel: [0341] 4494440

WWW.FREE-ONLINE.COM.AR /freearg /freeargentina

BUSCA POSICIONAR SUS PRODUCTOS EN EL INTERIOR

Polaris presenta su programa de canales

El fabricante de soluciones de energía trabaja en la selección de sub-distribuidores regionales e integradores para lograr mayor llegada a todo el país. Ofrecerá herramientas de marketing, programas de capacitaciones y certificación de canales, entre otros beneficios. Daniel Vilardebó, director de Venta de la empresa, cuenta detalles de la estrategia.

Polaris anunció recientemente la puesta en marcha de un programa de canales en Argentina, el cual implementará en dos etapas y tendrá como foco una mayor cobertura nacional. “La estrategia para este año es tener penetración en el interior, ya que nuestro mayor foco de atención está en la región central: Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y un poco La Pampa”, dijo Vilardebó en diálogo con ENFASYS. “Para ello, dividimos el país en cuatro regiones: la Pampeana, el NEA, el NOA, Cuyo, y la Patagonia”, detalló.

El primer paso en ese camino tiene que ver con la designación de mayoristas de mayor porte que puedan atender a sub-distribuidores de todo el país, para lo cual el fabricante les ofrecerá precios especiales. Ya forman parte de la red Corcisa, HDC, PC Arts y Getterson, y la idea es nombrar dos

más, uno de ellos posiblemente del interior del país.

Paralelamente, la empresa trabaja en la pre-selección de canales locales que estarán identificados por la marca como distribuidores oficiales, serán los referentes en cada zona, y tendrán relación directa con Polaris para soporte pre-venta. “En cada región nombraremos un partner con perfil ‘box mover’ y otro de integración, para que atiendan a sus propios resellers y a los que sumemos a través de un trabajo en conjunto”, explicó el entrevistado.

En efecto, otro de los objetivos de la empresa es sumar nuevos PSP (Polaris Solution Providers), enfocados en energía. “Ellos trabajan con equipos de media y alta potencia, Rack Tower de 3KVA en adelante, que podrían comprar en forma directa; y todo lo que es Tower desde 600KVA hasta 3KVA tendrán que adquirirlo en los mayoristas



Daniel Vilardebó,
director de Venta de Polaris.

como política de canales de la empresa”, detalló Vilardebó.

De acuerdo con el entrevistado, el objetivo es comenzar a realizar las certificaciones en el segundo semestre del año. “Vamos a capacitarlos a todos, pero vamos a hacer un programa de certificación en tres categorías, con objetivos, premios por fidelidad a la marca, trabajo en equipo y, en función de eso, el próximo año contar con un programa de canales bien armado con este tipo de acciones”, comentó.

Con todo, la expectativa de la empresa es lograr que el volumen de negocios esté dividido en partes iguales entre la zona pampeana y el resto de las regiones mencionadas.

Conocé la línea HP Scanjet

Líder en digitalización



HP SCANJET
PRO 3000 S3



HP SCANJET
PRO 4500 FN1



HP DESKJET
OFFICEJET 200 MOBILE



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

ENTREVISTA A CARLOS STELLA

“Estamos reenfocando la estrategia de los canales”

El manager regional de Alianzas y Canales de Oracle explicó que la compañía trabaja en desarrollar estrategias comerciales alrededor del interés particular de cada partner, potenciando a la vez la interrelación dentro del ecosistema. Además, señaló la oportunidad de negocio relacionada con proyectos de Nube.



Carlos Stella,
Manager de Alianzas & Canales de Oracle.

En una entrevista con este medio realizada algo más de un año atrás, Stella ya había dado cuenta de un cambio importante en la forma en que Oracle se relacionaba con sus partners, lo que consistía básicamente en un cambio de interlocutores puertas adentro de la compañía con el fin de maximizar la especialización de los canales con expertise concreto en determinados procesos de negocios.

Ahora, Oracle redobra la apuesta y profundiza este modelo: “Tenemos

una suite de soluciones y canales que trabajan con ella, pero no les podemos exigir que hagan todo porque pierden foco. Lo que estamos haciendo es reenfocar la estrategia; tenemos un set de canales que trabajan con foco en venta, otro en implementación, etc., entonces los estamos agrupando y armando estrategias comerciales con cada uno de ellos”, explicó el entrevistado.

A modo de ejemplo, el ejecutivo explicó: “Si tengo un partner al que le interesa ser el mejor implementando Hyperion en la nube lo tomamos como un facilitador de negocios, y al que tiene en su ADN la venta de licencias lo llevamos a desarrollar una estrategia comercial. Con esto tenemos los canales segmentados, con más negocios para cada uno de ellos, evitando a la vez la frustración”.

Negocios de nube

De acuerdo con la experiencia de Stella, en los últimos 6 u 8 meses los

canales están poniendo el pie en el acelerador para repensar proyectos y estrategias de entrenamiento de sus recursos humanos para profundizar un modelo orientado a proyectos Cloud, acompañando de esta manera una tendencia de mercado que la compañía ve con fuerte crecimiento. “Estamos notando un cambio muy grande en partners que históricamente estaban enfocados en proyectos on premise para ir ahora hacia la nube, por lo cual seguimos viendo mucha oportunidad de negocio ahí, tanto del mundo de aplicaciones como de tecnología”, dijo al respecto el ejecutivo.

Asimismo, destacó que existen soluciones que están impulsando especialmente, como el ERP en la nube: “Tenemos mucha expectativa de que nos va a traccionar muchos negocios nuevos”, comentó. “Creemos mucho en lo que es el ‘quality assurance’ de los proyectos en la nube para que el cliente renueve la suscripción, aseguró.

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

NUEVAS TECNOLOGÍAS

Furukawa promete revolucionar el mercado de fibra óptica

Nelson Saito, General Manager System Application Engineering de la compañía, anticipó a ENFASYS tres nuevos sistemas que darán a luz en la región en los próximos meses, los cuales tienen por objetivo atender las necesidades del mercado en la actualidad.

Durante la entrevista realizada en el marco del evento FTTH Latam, que este año se llevó a cabo en Buenos Aires, el especialista de Furukawa Brasil informó que la compañía está desarrollando micro cables de dimensiones reducidas que permitirán una mayor cantidad de fibras en su interior, los cuales estarán disponibles el próximo año.

De acuerdo con la explicación de Saito, se trata de un cable aéreo cubierto de acero cuya principal aplicación tiene que ver con despliegues en zonas donde la planificación urbana no es la ideal, ya que permite colocar una caja y sacar la fibra para un nuevo abonado de manera fácil, por lo que es totalmente versátil. El proyecto es iniciar la venta de este sistema antes de fin de 2017 en la región.

Finalmente, el especialista aseguró que Furukawa promete revolucionar el mercado de fibra con el lanzamiento de la tecnología OPDC, que permite el tendido de fibra óptica sobre una nueva red eléctrica, abaratando significativamente los costos. "La dificultad técnica es hacer las bajadas. Para ello, Furukawa desarrolló un dispositivo que permite sacar la fibra y permitir la continuidad de la red eléctrica sin poner en peligro al operador", aseguró Saito. Esta sistema, que se encuentra en fase final de testeo, se lanzará primero en Brasil y luego llegará a Argentina y Colombia, países donde la compañía tiene plantas de producción.

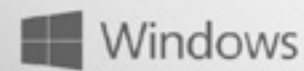
Adopción de FTTH

"Todos los países están haciendo despliegues de FTTH; en Argentina y Brasil es un fenómeno muy interesante", destacó. "Las empresas de telecomunicaciones están sufriendo una fuerte competencia de los ISPs, porque esta tecnología es muy costo-efectiva, y en vez de hacer una conexión por wireles, que va a tener una vida útil muy corta, hacen una inversión en una red de fibra y pueden utilizarla por los próximos 20 o 30 años", sostuvo. En ese sentido, Saito aseguró que si bien Furukawa es el principal proveedor de las grandes empresas de telecomunicaciones en la región, su segundo mercado es el de los ISPs: "Para eso hay que tener un sistema de logística como el que tenemos en Brasil, donde a través de una página web pueden hacer compras de una manera muy fácil, y les entregamos los pedidos en 2 o 3 días", señaló. "Queremos hacer lo mismo en Argentina; creo que al final de este año vamos a disponibilizar un ecommerce para estas empresas", adelantó.

Nelson Saito,
Manager General de System Application
Engineering de Furukawa.

La segunda tecnología en sistemas ópticos en la que trabaja Furukawa tiene que ver con un concepto desarrollado en Japón pero que está adaptando para su implementación en América Latina, denominado SSW.

ELEGÍ EL QUE QUIERAS, TODO TE GUSTA Y TE CONVIENE.



PCBOX RECOMIENDA WINDOWS



PCBOX
UNA DECISIÓN TECNO-LÓGICA

pcboxargentina.com.ar / 0810 333 7226



¡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.



TECNO CHIVILCOY

“Queremos ofrecer alternativas de productos”

Federico Richieri, fundador de la empresa, advierte que “la entrega de mercadería mediante comisionistas y la logística, por lo menos en el interior, todavía sigue teniendo algunas trabas”.

Los resellers del interior del país y de las afueras de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires suelen tener problemáticas y necesidades diferentes a los de las grandes ciudades. Tal es el caso de Tecno Chivilcoy. Su fundador, Federico Richieri, aseguró a ENFASYS que la experiencia y especialización hacen que sus clientes tengan en la ciudad de Chivilcoy, ubicada al Oeste de la provincia (a 160 Km de Capital Federal), un servicio de alta calidad y confiabilidad en el rubro.

“Tenemos dos sectores: servicio técnico con reparación y venta al público. En ambos casos se atiende al cliente y se le brinda asesoramiento personalizado”, escribió. “Por el lado de la venta, principalmente vamos al segmento hogar y pyme. Acá se venden y se instalan PCs de gama media, impresoras, monitores, algunos equipos gamers”, detalló.

En ese sentido, el entrevistado comentó que elige marcas de primera línea y que sabe que poseen baja tasa de fallas, debido a la complejidad y



Federico Richieri, de Tecno Chivilcoy.

costos a la hora de gestionar reclamo, garantía o RMA desde su ciudad. “Elijo marcas como Gigabyte, Asus, MSI, WD, entre otras”, dijo.

Actualmente, Tecno Chivilcoy se nutre de mercadería proveniente de Invid, PC Retail, Air Computers, Ceven y Stenfar. “Con Invid, por ejemplo, tenemos una muy buena relación”. Al ser consultado sobre qué espera de un mayorista, priorizó el hecho de tener más fluidez de mercadería en este 2017. “Queremos ver más variedad, para que nuestros cliente tengan alternativas de productos”.

Como apuesta para este año, Richieri comentó sus ganas de tomar una sub-distribución por las ciudades y pueblos que limitan con Chivilcoy.

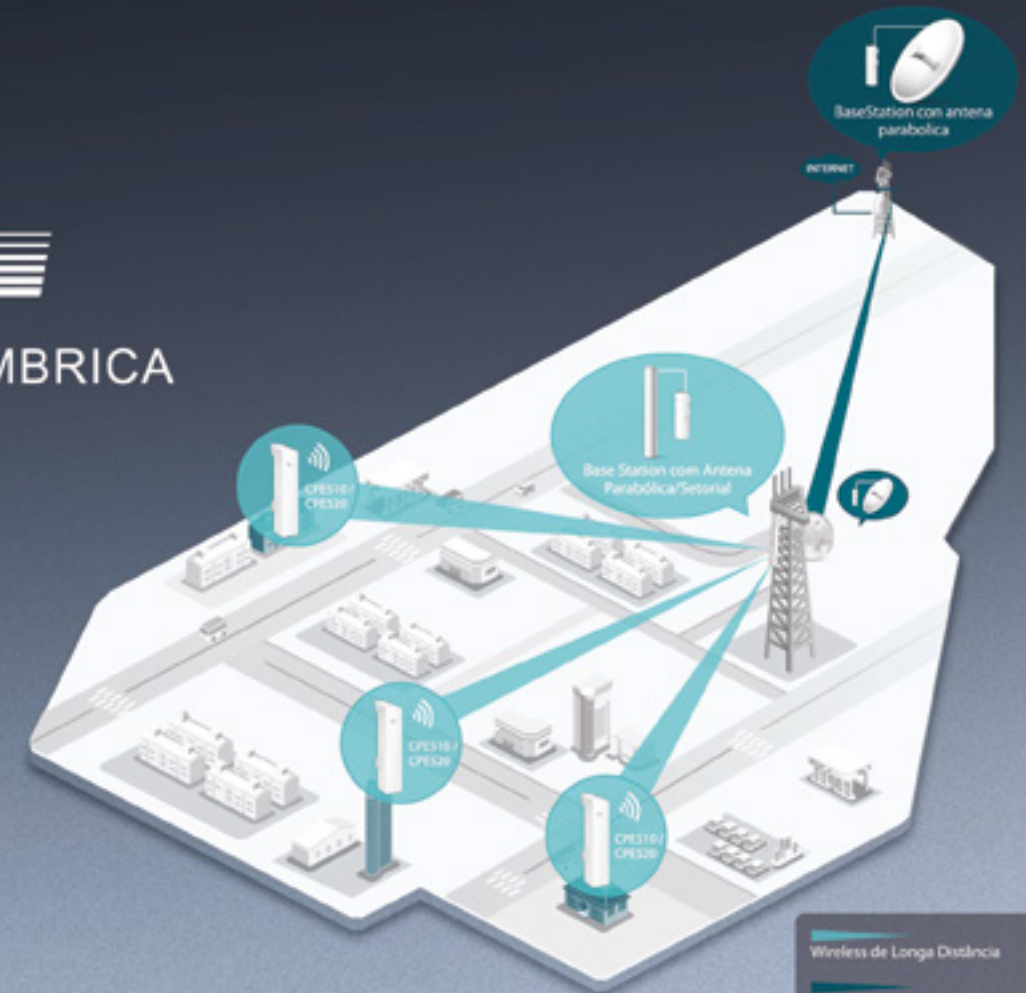


PHAROS

SOLUCION INALÁMBRICA PROFESIONAL DE EXTERIOR 5GHZ



BaseStation | CPE | Antenas



- Transmisión 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

Conecciones 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)	

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!

VISIONARIS

Business Intelligence para pymes

Dialogamos con Javier Núñez, gerente de Negocios de Visionaris, quien explica los beneficios que ofrece esta solución.

Estamos muy enfocados en las pymes, lo entendemos muy bien y es nuestro principal mercado". Estas fueron las primeras palabras del entrevistado al ser consultado sobre el expertise de la empresa en este importante segmento de la economía argentina.

En efecto, y a la hora de hablar de la experiencia en los años que llevan en el mercado, Núñez destacó especialmente la obtenida en verticales como retail servicios, manufactura, y también gastronomía, hotelería, comercio exterior, y en lo que a áreas respecta, comercialización, finanzas, recursos humanos y calidad son sus fuertes.

De acuerdo con Núñez, el primer feedback que reciben de sus clientes es la posibilidad de encontrar información mucho más rápido además de lograr una profundidad de análisis mucho mayor. "En una segunda instancia, se logra un control de las variables más críticas del negocio, y eso lleva a agilizar mucho la gestión del negocio, "a través de los tableros, etc," aseguró.



Javier Núñez,
gerente de Negocios de Visionaris.

Si bien aseguró que el uso de la herramienta es bien sencillo, destacó que la empresa cuenta con un área dedicada especialmente a apoyar ciertas implementaciones y encontrar la mejor manera de que cada empresa pueda usarla.

En lo que respecta al proceso de implementación, enfatizó: "Es una de las ventajas para las pymes, ya que está pensada como una solución integral y completa que le permite desplegarla rápidamente, en el término de 30 a 60 días".

Finalmente, invitó a las empresas interesadas en obtener más detalles de la propuesta de Visionaris a pedir una visita "sin costo y sin compromiso" para que puedan ver, con ejemplos prácticos reales cómo se interactúa con toda la solución.

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

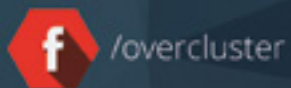


Queremos que elijas, sabiendo

TODAS LAS NOVEDADES DE

GAMING
HARDWARE
TECNOLOGÍA

EN UN SOLO LUGAR.



OVERCLUSTER

RESELLER GAMER by OVERCLUSTER

YA DISPONIBLE EN EL CANAL LOCAL

WD SSD BLUE 1TB: POTENCIA EN ALMACENAMIENTO

Revisamos el tope de gama actual de la línea de unidades de estado sólido SATA de Western Digital.



Western Digital es una marca reconocida en el mundo por sus discos mecánicos y soluciones de almacenamiento, tanto para el segmento consumo como para empresas. Hace algunos meses adquirió SanDisk, otra empresa del palo del storage, pero enfocada en flash y en memorias non volatile NAND. Esto le permitió sumarse a la ola y lanzar así sus primeros SSDs, ideales para los usuarios más exigentes.

En esta ocasión testeamos la unidad de estado sólido Blue de 1TB, que ofrece capacidades de 250GB y 500GB, además de SSDs en formato m.2 con las mismas capacidades (y velocidades teóricas). Esta unidad viene con un controlador Marvell,

DRAM Micron y packs NAND de SanDisk. La empresa también tiene otras familias, los Green, nivel de entrada, y Black, conocida por entregar mayor performance pero, obviamente, a un precio más elevado.

Packaging

A diferencia de otras marcas, la caja de los SSDs de WD es bastante básica. Con colores azul y blanco, enseña en la parte frontal la capacidad de la unidad y su garantía. En la parte trasera, tenemos algunas otras líneas



Cómo ofrecer este producto

“El reseller debería elegir este producto porque amplía los horizontes de su negocio al poder ofrecer a una solución de estado sólido con la marca WD. Además, posee un margen atractivo al canal, que se combina con las fortalezas del producto y la atracción de la marca. Son unidades con amplia compatibilidad, e incluyen el panel de control gratuito WD Dashboard, una herramienta para siempre poder chequear y monitorear el buen estado de la unidad”.

Pablo De Simone, Territory Manager de Western Digital para Argentina, Uruguay y Paraguay.

Distribuidores mayoristas
PC Arts, Grupo Núcleo, Elit y AIR Computers.



de producto además de muchos códigos de barra. Dentro de la caja encontramos el SSD de 2,5" en un blister plástico y una bolsa antiestática, sin accesorios extras como pueden ser adaptadores de bahías.

Pruebas sintéticas

Lo probamos con un mother ASRock Z170M Pro4S, un Core i7 6700k, 16 GB DDR4 Corsair Vengeance Led 4000mhz, una GTX 980; junto con tres aplicaciones –ideales también

para que el reseller lo pruebe– AS SSD, Crystal Disk Mark y Atto Disk.

En cuanto al primero, entregó los siguientes resultados: 521,57 MB/s de lectura secuencial y 482,31 MB/s de escritura. En 4K dio 37,96 MB/s y 104,81 MB/s de lectura y escritura, respectivamente. Su puntaje es de 1.114.

Crystal Disk Mark dio 556,2 MB/s y 522,0 MB/s en lectura y escritura secuencial, respectivamente, y 539,5 MB/s en lectura y 515,7 MB/s en escritura en un solo thread; y con ATTO vimos 555,62 MB/s de lectura y 529,58 MB/s de escritura.

Pruebas en uso real

De nada sirven tantos números y cifras si no se representan en el uso cotidiano que pueda tener el usuario –recomendamos que el vendedor cuente estos beneficios a la hora de ofrecerlo–. Con el WD SSD Blue instalamos Windows 10, desde una unidad 3.0, en tan solo 6 minutos 30 segundos, mientras que con un disco mecánico tradicional tardaríamos 15 o 20 minutos.

También, hicimos un test para comparar la velocidad, uno en un escenario de compresión y descompresión, y otro de copiado y pegado. En cuanto al primero, seleccionamos un archivo de 5GB, donde tomó 4 minutos y unos pocos segundos en completar la tarea. Muy por el contrario, a la hora de descomprimir, lo hizo en 18 segundos.

Conclusión

WD ha sorprendido para bien trayendo al mercado nuevas unidades de estado sólido, que complementan su oferta de discos mecánicos. Notamos que, tanto en pruebas sintéticas como reales, el tope de gama de la línea es muy performante, posicionado muy bien en velocidad de lectura y escritura entre los grandes players del mercado y con baja temperatura de operación. Es una solución muy tentadora para que el canal la sume en PCs de gama alta, ya sea para juegos como para render de video; o para una PC de hogar que quiera mejorar su rendimiento general.

PROS

- » Velocidad
- » Capacidad
- » Garantía de 3 años

VS

CONTRAS

- » Packaging mejorable



RGB
FAN COOLERS

GABINETES GAMING

NUEVA LINEA GAMER 2017

HURACAN / ZEPHYR / BLOCK PRO / SHARK / DARK TROOPER / ARVINA ELITE / WOLF ELITE / SHUKO / FURIOUS / THORIUS / TRIAC / BLADE / SHIELD / KRON / STEALTH

NUESTROS DISTRIBUIDORES



MEXX



Xletters

ne

4krc

NecXus

JFC ELECTRONICA
LOS MEJORES PRECIOS DEL MERCADO

info andina

FULL H4RD



PRECIO CALIDAD
Informatica



INTEGRADOS ARGENTINOS

Polytech SA

Pc Retail



new bytes

ARBITRO



LINEA GAMING

AURICULARES / TECLADOS / MOUSE / FUENTES / GABINETES GAMING

WWW.SENTEY.COM

FOCO EN GAMING

NZXT PROMUEVE EL MODDING DE SUS GABINETES S210

En el marco de un workshop de esta actividad, de la mano del reconocido modder Andrés Barés (Loki), la firma destacó que los gamers pueden tener una opción más de personalización para decorar un gabinete de gama de entrada. Además, anunció las próximas novedades de su portfolio para la Argentina.

Desde el Museo de Informática de la Ciudad De Buenos Aires, ubicado en el microcentro porteño, NZXT realizó un taller de modding de la mano del reconocido modder Andrés Barés (Loki), quien, ante un público de más de 40 personas, cortó un gabinete modelo Source S210, puso una ventana lateral de acrílico, la grabó con un diseño y colocó luces de LED. De esta manera, la marca aseguró que esta línea es una de las opciones disponibles en el mercado para soportar esta tarea de personalización.

En entrevista con Enfasys/OverCluster, Carlos Rey, Country Manager de la firma para Argentina, dijo: "Esta vez trajimos a los clientes de NZXT, que nos siguen en nuestra Fan Page, para que vean cómo se realiza esta tarea que, con los materiales correctos, se puede hacer sin problemas". En la práctica se usaron diferentes discos para cortar la chapa, materiales de grabado, pegamento, entre otras.



Carlos Rey, de NZXT.

Andrés Barés, modder argentino.

"Está bueno ver que a las marcas también les interesa vender gabinetes que no son tan caros; y enseñarle a la gente que se pueden modificar y obtener buenos resultados", apuntó Barés.

Por su parte, Rey dijo que la idea es llevar este tipo de talleres al interior, donde mucha gente lo pide. "Hoy nos sorprendió la onda de la gente y el interés. Por esto también lo haremos en provincias como Mendoza, Córdoba, Neuquén, Santa Fe". Para el canal, si bien el equipo queda sin garantía cuando se manipula, esta técnica sirve como una oportunidad más para la venta.

Novedades

Por otro lado, el entrevistado adelantó que están trayendo nuevos productos a la Argentina. "Eso incluye el gabinete NZXT Rog y S340 elite; iluminación Hue+ con RGB y tiras LED, gabinetes como s340 Elite, además de toda la línea de coolers y water coolers, como el Kraken X42, X52 y X62", explicó. "New Bytes es nuestro único distribuidor en Argentina", remarcó.

Para finalizar, el vocero contó que, durante este año, realizarán capacitaciones comerciales y de productos para canales.

AMD

UNA TECNOLOGÍA PARA CADA NECESIDAD



SERIE A

FX

RYZEN

- PROCESAMIENTO EXTREMO
- MÁXIMA PRODUCTIVIDAD
- CREACIÓN DE CONTENIDO

- OPTIMIZADOS PARA STREAMING
- MÁXIMA PERFORMANCE PARA GAMING
- TECNOLOGÍA DESBLOQUEADA

f amdamericadelsur



CON DISPONIBILIDAD DE EQUIPOS

FREE PONE FOCO EN EL SEGMENTO GAMER

La firma está trabajando muy fuerte junto a marcas como AMD, ADATA, ASRock, Cooler Master, EVGA, MSI, entre otras.

Durante un desayuno con canales, el mayorista contó a los presentes que unas de sus prioridades de negocios para este 2017 es el gaming. "Hay mercado para esto en Argentina. Es un nicho que está creciendo mucho y contamos con soluciones para eso", dijo Matías Iannicelli, Product Manager en Free.

Además de ayudar a los canales, en Free ofrecen motherboards de MSI y

ASRock, CPUs Intel Kaby Lake y AMD Ryzen, memorias y SSDs de ADATA, placas de video de EVGA y soluciones de Cooler Master y Bloody.

Well Shen Lin, gerente regional Cono Sur de EVGA, informó que tienen disponible en el mayorista la serie 10 de GeForce y espera incluir Water Cooling.

Hernán Chapitel, director de Ventas Latinoamérica de ASRock., dijo:

"En Free está gran parte de nuestro portfolio de mothers, tanto de Intel como AMD; y estamos trayendo gama alta para darle impulso a la línea gamer".

Marcela Gorini, Country Manager para Cono Sur de ADATA, explicó al canal que desde el año pasado están trabajando con Free, ofreciendo memorias; y SSDs, tanto SATA como M.2, además de pendrives.

APUESTA AL NICHU GAMER

HFX ANUNCIA NUEVOS MODELOS DE PRODUCTOS COUGAR

El mayorista, que tiene exclusividad de la marca, anticipa la llegada de nuevos gabinetes, mouse, teclados, butacas gamer, entre otros. Además, ofrece un mensaje al canal para desarrollar este creciente mercado.

HFX vuelve a aportar al mercado gamer con la incorporación de la nueva línea de la marca Cougar, de la cual tienen exclusividad en la Argentina, que incluye nuevos modelos de teclados, gabinetes, mouse, headsets y hasta sillas para jugadores.

"Vemos que el nicho gamer crece a pasos agigantados en Argentina, un fenómeno que marca tendencias de consumo diferentes a las habituales",

dijo Adrián Gómez, director Comercial de HFX. El entrevistado contó que el mayorista está lanzando en el país los gabinetes Panzer y Panzer Max, headsets Immersa y Megara, mouse Minos X3 y Revenger, teclados Ultimius y Vantar, y el combo de teclado y mouse Deathfire Ex.

También anticiparon la llegada del nuevo accesorio para cable de mouse Bunker, mouse pads y una interesante butaca Armor. "De esta forma, con Cougar

ofrecemos excelente diseño y calidad a precios competitivos", dijo Gómez.

Sub-distribuidores

"Como propuesta puntual para cada socio de negocio, queremos aclarar que estamos designando sub-distribuidores y resellers", informó Gómez. Y agregó: "También los acompañamos con capacitaciones sobre productos y, ante cada necesidad, el PM de cada marca está a su lado".

MIRÁ TODO LO NUEVO DE



EN HFX

NUEVA LÍNEA DE GABINETES, BUTACA, PERIFÉRICOS Y ACCESORIOS

TECLADOS



HEADSET



IMMERSA PRO

MOUSE Y ACCESORIOS



IMMERSA

GABINETES



BUTACA GAMER

REAL GEAR FOR REAL GAMERS



PANZER MAX



PANZER



MEGARA

HFX |
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

TU FUTURO DEPENDE DEL RENDIMIENTO DE HOY

Lenovo™



ThinkPad E450

- Procesador Intel® Core™ de 5ta generación
- Sistema Operativo Windows 8.1
- Conectividad y alimentación con un solo cable, opcional teclado galardonado y Trackpad con tres botones.



ThinkStation P310

- Procesador Intel® Xeon®
- Sistema Operativo Windows 10 Pro
- Disco duro: 1 TB
- Mouse óptico USB
- Teclado USB



Para más información visita www.lenovo.com/Ar

Procesador
Intel® Xeon®



Si tiene Intel Inside®, tienes una productividad poderosa.

Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, logotipo Intel, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Logotipo Intel Inside, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi y Xeon Inside son marcas o marcas registradas de Intel Corporation en Estados Unidos y en otros países.