



Innovaciones tecnológicas y rediseño de Redes Empresariales

INFORME
ESPECIAL

INFORME
ESPECIAL



LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA EDUCACIÓN

Coberturas Especiales



Presentación oficial
AMD Ryzen Pro (Nueva York)



HP Reinvent World
Partner Forum (Chicago)



Dell EMC Latin America
Partner Summit (Boca Ratón)



Furukawa Summit
2017 (Foz de Iguazú)

Entrevista



Pablo Roust, Country
Manager de Epson
Argentina, Paraguay
y Uruguay.



Solution Box: "Hoy ya somos un One Stop Shop"

Nexsys se mete en el negocio de la impresión // Tech Data completa su plataforma StreamOne
Air Computers viajó con 15 resellers a Tailandia // Licencias OnLine incorpora Sophos a su portfolio
Radware, Cisco y Dacas realizaron el Hackers Challenge Argentina // HDC capacitó clientes en Córdoba
Ingram Micro: VIII Foro Regional de Líderes de Gobierno // Big Dipper organizó el Security Day 201

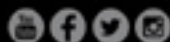
BANGHO



NUEVA BANGHÓ GAMER PASÁ AL SIGUIENTE NIVEL

PASÁ DE GAMER A GAME MASTER

Conseguila en www.bangho.com.ar



Notebook Banghó Gamer GM-X
con procesador
Intel Core i7
Intel Inside, para un
extraordinario desempeño.



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. ORIGEN EQUIPOS BANGHÓ: CHINA. BANGHÓ ES PROPIEDAD DE PC ARTS ARGENTINA S. A., CUIT: 30-70860230-9, VIAMONTE 2449, CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES. INCLUYE 1 AÑO DE GARANTÍA. ATENCIÓN AL USUARIO 0810-888-2264. WWW.BANGHO.COM.AR

Digitalizadores Epson

ESAS FILAS Y FILAS DE DOCUMENTOS
QUEDARON EN LA MEMORIA

Soluciones eficientes para el manejo de documentos



Epson WorkForce® DS-1630

Digitalización con calidad profesional



ADF



Digitalización directa a servicios de administración de datos*

ecotank®
Sistema Original Tanque de Tinta Epson

#1 EN IMPRESIÓN
SIN CARTUCHOS*

Garantía

2
AÑOS

Un año más que otras marcas*



— IMPRIMI HASTA —
7.500 PÁGINAS A COLOR¹
O 4.500 PÁGINAS EN NEGRO¹
CON CALIDAD PROFESIONAL

Multifuncional EcoTank® L395
Inalámbrica • Imprime • Copia • Escanea

15 MILLONES NOS PREFIEREN*

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 más información consulta la caja o el catálogo del producto. 3- La garantía estándar es de 0 a 3 meses sin límite de páginas y de 4 a 12 meses o 15.000 páginas (lo primero que ocurra). Para obtener 12 meses adicionales (total de 24 meses de garantía) o hasta 30.000 páginas (lo primero que ocurra), registra el producto y utiliza botellas de tinta originales Epson.

AIR

CORCISA

air

ETERTIN

GRUPONUEVO

invid

ENTERTIMPACTO

ITVW

EL 99

st

SOLUTION BOX

Tel.: (0441) 436-7758

Tel.: 4943-8230

Tel.: (0342) 450-1183

Tel.: 4857-4300

Tel.: (0222) 662-9000

Tel.: 4958-9800

Tel.: 5261-0700

Tel.: 4185-4108

Tel.: 4300-8200

Tel.: 0810-122-70303

Tel.: (011) 4091-1200

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

NAKAN®

EVOLUCIONANDO LA FORMA DE MIRAR TV



SOPORTE FIJO



modelo
SPL-684f

**SOPORTE CON
INCLINACION**



modelo
SPL-695i

**SOPORTE EXTENSIBLE
GIRATORIO Y CON INCLINACION**



modelo
SPL-780e

NAKAN®

Gavilán 2158, CABA, Argentina
Atención al cliente 0800 888 3262
54 11 5263 9375
www.soportesnakan.com.ar





General Electric
LED Iluminación de por vida



Cargador para auto.



Accesorios de Audio y Video



Conexión Cables HDMI



Leds Iluminación de por vida.



Controles Remotos Universales



Timbres Inalámbricos a pila.



Sumario

OCTUBRE 2017 10



16

Eventos

10// Dell EMC: oportunidades para canales a un año de la integración.

16// HP exhorta a sus canales a reinventarse.

22// Nueva edición de la BIEL Light Building Buenos Aires.

24// Novedades desde el Furukawa Summit 2017.

28// El paso de InfoSecurity por Argentina.

30// AMD lanzó oficialmente los CPUs Ryzen Pro.

Entrevista

32// Epson: impulsa nuevos negocios para los canales.

Informes especiales

36// La transformación digital de la educación.

48// Innovaciones tecnológicas y rediseño de redes empresariales.

Canales

64// Nexsys se mete en el negocio de la impresión.

66// Tech Data completa su plataforma StreamOne.

68// Solution Box: "Hoy ya somos un One Stop Shop".

70// Air Computers viajó con 15 resellers a Tailandia

72// HDC capacitó clientes en Córdoba.



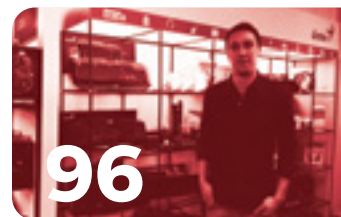
72



80



88



96



24

74// Licencias OnLine incorpora Sophos a su portfolio.

76// Radware, Cisco y Dacas realizaron el Hackers Challenge Argentina.

78// Ingram Micro realizó el VIII Foro Regional de Líderes de Gobierno.

80// Big Dipper organizó el Security Day 2017.

84// LatinCloud presenta su programa de canales.

86// Perception Group: "Nuestro foco es generar valor en las organizaciones con productos innovadores.

88// Polaris presenta su nueva línea de cables UTP.

90// Eaton reunió al canal en el PD Distribution Day.

92// Vertiv certificó a canales en Buenos Aires.

94// Schneider Electric certificó a Elite Partners.

Reseller Gamer

96// Llegan novedades de GX Gaming.

98// Llegaron labs laptops Lenovo Legion serie Y.

98// LG trae nuevos monitores a la Argentina.



32



36



48

NOVO

CONCEPTO



Novo viene del verbo novar que significa **renovar, cambiar, reemplazar, trocar.**

Ofrecemos un nuevo **CONCEPTO** en tecnología focalizada en mejorar la vida de las personas y la relación con el medio ambiente.



portador y Distribuidor único y exclusivo de Verbatim en Argentina.



Desarrolla y comercializa productos con marca propia



Enfocados en Mejorar la Calidad de vida.

La oportunidad de la Transformación

La dinámica del negocio ha cambiado y ha impulsado un cambio rotundo en el diseño de redes empresariales, que deben acompañar esta transformación de manera tal de ofrecer a las organizaciones servicios siempre disponibles y acceso seguro.

En este aspecto entran a jugar diferentes cuestiones que tienen que ver con, por ejemplo, desarrollar una nueva estrategia de seguridad para adoptar la movilidad como tendencia tangible, el acceso a aplicaciones de negocios en la nube y la Internet de las Cosas (IoT), entre otras..




Cada uno de los vendedores del sector ofrecen sus respectivas propuestas tecnológicas para dar respuesta a estas problemáticas, de la mano de mayor flexibilidad, disponibilidad y automatización, pero en todos los casos requieren de la capacidad del partner no solo para realizar una implementación exitosa, sino también para brindar una asesoría que permita optimizar la inversión del clientes en cuestión para atender sus necesidades particulares.

La oportunidad de negocios que conlleva la Transformación Digital de las empresas requiere también de la transformación del canal.

Manténgase informado diariamente en www.enfasys.net

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

Sigamos en las redes sociales:

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



Oscar Suárez
Director Ejecutivo
osuarez@mediaware.org



Leonardo Barbieri
Editor
lbarbieri@mediaware.org



Matías Perazzo
Director
mperazzo@mediaware.org

Para publicar en este medio:

ventas@enfasys.net
www.enfasys.net/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:

 mediaware

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

POSITIVO BGH
BUSINESS

Serie **B1000.** Da placer verla trabajar.

Velocidad, capacidad y performance pensadas para tu negocio.



Procesador Intel® Core™
de 6ta Generación.



4 GB
RAM.



Almacenamiento
500 GB / 1 TB.



Free
DOS.

Conocé más en positivobgh.com/business.



Si tiene Intel Inside®,
tenés un extraordinario desempeño.

INTEL, EL LOGOTIPO INTEL, INTEL INSIDE, INTEL CORE Y CORE INSIDE
SON MARCAS COMERCIALES DE INTEL CORPORATION EN
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y OTROS PAISES.



John Byrne, presidente global de Canales de Dell EMC.

SINERGIA

Dell EMC: oportunidades para canales a un año de la integración

ENFASYS fue invitado a cubrir el Dell EMC Latin America Partner Summit, que se llevó a cabo del 29 al 31 de agosto en Boca Raton, Florida, para conocer de primera mano el balance de un año de operación como compañía integrada e indagar sobre el feedback de los canales de la región.

En Cumbre de Socios de América Latina 2017 los asistentes pudieron conocer sobre la cartera de soluciones y herramientas de Dell EMC, además de tomar contacto con los ejecutivos de la compañía – incluyendo relacionarte el equipo de canal de Latinoamérica– y oradores invitados especiales.

El evento tuvo como condimento especial el hecho de haberse

cumplido el primer año de operación como compañía integrada, y el primer semestre de la puesta en marcha del programa de canales unificado.

La compañía aseguró que la integración creó un canal de US\$ 35.000 millones y agregó 10.000 clientes de nuevos negocios en el primer año. Asimismo, informó que, según una encuesta de IDC, el 91% de los clientes cree que Dell y

EMC cumplieron las promesas que les hicieron antes de la fusión. Por otra parte, aseguró que logró casi duplicar la tasa de crecimiento de los ingresos en las cuentas con bajo nivel de penetración durante el primer semestre de 2017, gracias al impulso de la venta cruzada de soluciones de infraestructura convergente, Client, almacenamiento y servidores. Además, pagó aproximadamente US\$ 9.500 millones de deuda, al tiempo que continuó invirtiendo US\$ 4.500 millones en I+D de manera anual, y US\$ 100 millones adicionales en empresas nuevas centradas en áreas tecnológicas del futuro, como la AI, el aprendizaje automático, la IoT, la genómica y otras por medio de Dell Technologies Capital.

Oportunidades para canales

En el marco del evento, ENFASYS tuvo la oportunidad de entrevistar a Diego Majdalani, VP & General Manager para Latinoamérica de la compañía, quien ofreció un balance de la operación integrada y sobre todo de la recepción de los canales.

De entrada, Majdalani no solo aseguró que en este primer período de operación conjunta la compañía ha ganado participación de mercado, sino que estimó que el futuro es aún más prometedor. “Los clientes ven el valor de la fusión, los empelados también. Si tuvimos un primer



Diego Majdalani, VP & General Manager para Latinoamérica de Dell EMC.

semestre espectacular, imaginen lo que puede ser en la segunda parte del año”, expresó.

De acuerdo con Majdalani, el crecimiento incluso va a ser más rápido de ahora en más: “Cuando una industria se consolida hay dos momentos, primero el crecimiento viene a costa de los más débiles –eso empezó hace un año–, y después viene la segunda parte, que tiene que ver con el ciclo de innovación: para tener un impacto esencial en cómo se hacen los negocios, tener la propuesta de valor más interesante, se requiere de una inversión enorme, y hoy en el mercado Dell EMC invierte más que la competencia”, aseveró.

Asimismo, dijo que a esta posición de Dell EMC se suma un disparador de gran magnitud, como lo es la Transformación Digital de los clientes: “Hay que pensar en la cantidad de aparatos conectados a la red, más la Realidad Virtual y la Realidad

Aumentada; hay una explosión de datos brutal, donde el músculo que necesito para transformar esos datos en información de valor es enorme”, sostuvo.

En ese mismo sentido, afirmó que hoy en día un cliente que quiere entrar en una etapa de Transformación Digital real, no la va a poder llevar a cabo si no tiene primero toda una plataforma una infraestructura del Siglo 21. “Hay una inversión por el hecho de actualizarse para estar preparado para lo que viene y ahí es donde entran en juego los canales. Si detrás de una nueva plataforma logro innovar, ir al mundo digital, convertir mi negocio, que es donde los partners entran a jugar, tengo una oportunidad de negocios enorme”, sostuvo.

“El partner hoy tiene muchas opciones dónde jugar”

Por su parte, Álvaro Camarena, director del Programa de Canales de la compañía para la región, aseguró que el primer semestre del año fiscal, que cerró en julio, los resultados de ventas estuvieron por encima de las metas, y destacó que “a los partners les fue mucho mejor en rebates porque se cambió todo el programa, entonces pagamos 95% más en dinero en esta primera mitad contra la pasada, considerando las

dos empresas, y en términos de participación de mercado son 17 o 18 trimestres ya en Client ganando share.”.

De acuerdo con Camarena, los buenos resultados también están acompañando a la compañía en servidores, mientras en storage continúa como #1. En lo que respecta a ventas indirectas, comentó: “Cuando empezamos este Summit hablábamos de que un 20% del total era por canales; ahora les puedo decir que en el negocio de Diego Majdalani (Commercial) es cerca del 70%, y en el de Octavio Osorio (Enterprise) alrededor del 30%, pero es natural porque ahí había mucho manejo directo de las dos compañías, pero la puerta está abierta, y los canales pueden participar en todo el universo de cuentas”.

En lo que respecta específicamente al programa de canales, Camarena recordó que en septiembre del año pasado se juntó el equipo global por primera vez, y en los meses subsiguientes ya estaba definido. “John Byrne (director global de



John Byrne y Álvaro Camarena.

Extraordinary Together

Press

Álvaro Camarena, director del Programa de Canales de Dell EMC para Latinoamérica.

partners de Dell Technologies) viajó por todos lados, estuvo en Canals Riviera Maya, tuvimos varias reuniones con los partners y globalmente se definió el programa. Entonces había muchas dudas por parte de nuestros socios de negocios y de los legacy de EMC, pero afortunadamente se creó y vamos muy bien. Lo vamos a seguir revisando, porque siempre salen cosas que uno no previó, pero aquí lo importante es que todos estamos muy en contacto: como dice John, si hay algo que no está funcionando, tenemos que estar ahí y dar la cara, y a la larga eso nos ayuda”.

Por otra parte, al referirse a la nueva estructura de canales mayoristas, Camarena explicó que, cuando se creó el programa, se tomaron dos caminos, uno que es el típico stock and sell, y otro que es más de valor; en ambos casos se seleccionaron

cuáles iban a ser de volumen y cuáles de valor, y algunos manejan ambos mundos. “Tratamos de hacer un ecosistema que no esté saturado, para no estar sobre-distribuidos. Si hubiéramos estado hace dos años en este evento, yo les habría dicho ‘tenemos cerca de 650 partners que compran directo a Dell, que podríamos llamarle los metálicos, porque son de categoría Oro Platino y Titanio. Hoy les puedo decir que tenemos un poco más de 300, porque hemos querido ser selectivos. Este es un proceso gradual”, comentó.

Si bien el entrevistado reconoció que en este proceso no todos quedaron contentos porque muchos querían distribuir el portafolio, comentó: “Fue un proceso también muy transparente. Arrancamos con un grupo y sentimos que vamos bien”.

En todo este camino, desde que Michael Dell decidió que el go-to-market de la compañía estaría al lado de los partners, para Camarena la clave del éxito se resume a una palabra: “confianza”. “Creo que en este negocio si no hay confianza no hay nada; entonces el tema es cómo hacer para que nos creyeran que íbamos en serio con partners, y que, al mismo tiempo, seguíamos teniendo una fuerza de venta directa, porque no se podía apagar el switch. Lo fuimos construyendo, trayendo partners muy selectos, fue una relación muy personal, no fue algo masivo, empezamos con un grupo directo muy enfocado a Enterprise y se fue construyendo así”, recordó. “Estos partners se sentaban en mesas y votaban los distintos aspectos del programa, entonces se sintieron parte del mismo”, agregó.



LÍDER EN DISTRIBUCIÓN DE VALOR AGREGADO

PORQUE TE OFRECEMOS LAS MEJORES SOLUCIONES PARA TUS PROYECTOS Y NEGOCIOS

NUESTRO PORTAFOLIO

vmware

veeam

intel

FORTINET

NUTANIX

cisco

KASPERSKY Lab

Quest

IMPERVA

PURESTORAGE

f5

VERITAS

ARBOR NETWORKS

zimbra

turbonomic

riverbed

THALES

tufin

Progress

ADISTEC ARGENTINA | AV. ING. HUERGO 953/969, PISO 5
www.adistec.com | +54 (11) 48943000 | infoargentina@adistec.com

LA MIRADA DEL PARTNER

Durante el Dell EMC Latin America Partner Summit entrevistamos también a Mariano Denaro, presidente de Telexstorage, uno de los principales canales de la compañía en Argentina, quien aseguró que en el mercado local “el negocio creo que se está reactivando a partir de mucha inversión que está haciendo el Estado en general, tanto el nacional como los provinciales”. En lo que respecta al sector privado, comentó: “Creo y confío que al terminar el proceso de elecciones va a permitir que la actividad privada se ponga más

proactiva para invertir, es una necesidad, lo reconocen, pero a veces se quedan un poco demorados”. Sin embargo, Denaro afirmó que en lo que va de 2017, Telexstorage ya ha logrado alcanzar la misma facturación que en el total del año pasado. “Si bien los negocios están más lentos de lo que pensaban que podían estar, la verdad es que están funcionando. Estamos trabajando con muchos clientes nuevos, nuevas oportunidades, nuestra gente está poniendo mucho esfuerzo y las cosas están saliendo muy bien”, resaltó.



Mariano Denaro

En lo que respecta la relación con Dell EMC, el entrevistado destacó: “Luego de la fusión, quedamos posicionados entre los mejores canales”. Asimismo, aseguró que están trabajando muy de cerca con la compañía integrada: “Hay muy buena proyección para lo que queda del año y mucho mejor para el 2018”, afirmó.

Transformación Digital

Al ser consultado sobre cómo impacta la Transformación Digital en las organizaciones y, particularmente, en el canal de distribución, Camarena sostuvo: “Yo creo que en los últimos 20 años no ha habido una mejor época para ser partner en la industria, porque ahora hay oportunidades. En primer lugar, la Transformación Digital comienza con la modernización de la infraestructura, desde refrescar desktops, laptops, Windows 10, hasta servidores, almacenamiento,

networking, y ahí nuestros partners pueden jugar en todo el espectro, tenemos todo el portafolio en un solo fabricante. Después siguen cosas como virtualización, la orquestación de todo esto, y allí entran productos como VMWare, luego sigue las aplicaciones de la Nube”. En ese sentido, destacó que dentro Dell Technologies hay empresas pero a la vez plataformas para desarrollar: “Vamos a trabajar muy fuerte para traer VirtuStream, que es una nube de misión crítica y luego arriba de esto vienen todas las aplicaciones, y con Pivotal, tienen una

plataforma que va a ayudar, y luego arriba de todo esto hay que ponerle seguridad”, dijo al respecto.

De esta manera, para el entrevistado, el partner hoy tiene muchas opciones donde jugar: “Algunos clientes saben que se tienen que transformar, pero no saben cómo. Entonces, yo les digo a los partners que, primero, son ellos los que tienen que hacerlo, tiene que tener lo último, tienen que virtualizar, sacar algo a la nube, sacar provecho de Big Data y Analytics, para poder platicar la historia habiéndola vivido”, concluyó.

nueva! KL8350

KELYX
www.kelyxargentina.com.ar



Pantalla: 14.1" LCD iluminada por LED

Resolución: 1366 x 768 píxels

Microprocesador Intel Cherry Trail 8350 QUAD-CORE hasta 1,92 GHz

Memoria Ram: 4 GB DDR3L

Capacidad de almacenaje: 32 GB EMMC

Sistema Operativo: Microsoft Windows 10 Home Original

KELYX RECOMIENDA WINDOWS.



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

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTATE CON NUESTROS VENEDORES



Dion Weisler, CEO de HP.

INNOVACIÓN

HP exhorta a sus canales a reinventarse

En el marco del HP Reinvent World Partner Forum, la compañía anunció una nueva oferta de DaaS, herramientas para proteger la impresión en el lugar de trabajo y brindar servicios, soluciones de seguridad y la flamante HP University. Cobertura especial desde Chicago.

Del 11 al 13 de septiembre, en Chicago, HP fue anfitriona de su mayor conferencia de socios de la historia: el HP Reinvent World Partner Forum, donde mostró cómo la transformación digital impacta en sus portfolio de productos, soluciones y servicios. ENFASYS fue uno de los medios de la región invitados para poder contar de primera mano a nuestros lectores la estrategia de la compañía y todas las novedades para sus canales globales.

El propio Dion Weisler, CEO de HP, fue el primero en subir al escenario en la sesión general realizada el martes 12 en el Hilton Hotel de Chicago, quien luego de 4 años llevando las riendas de la compañía, destacó el trabajo realizado en un mercado que, en aquel momento, tal como él mismo reconoció, estaba en franco declive. "Somos muy diferentes a lo que éramos en ese entonces. Lo más destacado que hemos logrado fue reinventarnos en cada área de negocio", sostuvo.

A la hora de hablar de la actualidad de HP en sistemas personales, Weisler afirmó que es #1 en share, y destacó los dos trimestres consecutivos de crecimiento de ventas para PCs e impresoras logrados, lo cual justificó en el enfoque puesto en innovación. Más en detalle, dijo que en el último trimestre logró un incremento de 12% en la venta de PCs y que volvió a mostrar números positivos en lo que respecta a hardware e insumos de impresión (6%). En ese sentido, resaltó el incremento logrado en el valor de la brand, lo cual "impulsa el crecimiento de la demanda para ustedes", aseguró a los partners presentes.

Weisler también introdujo el concepto de sharing economy como respuesta a la rápida urbanización como consecuencia del crecimiento demográfico en el mundo, y mencionó ejemplos como Uber, Airbnb postmates, RelayRides, LendingClub, etc. En ese sentido, destacó la "impresionante transformación" de India en diferentes verticales como salud.

Para el CEO de HP Inc. el "everything as a service (impresoras y dispositivos)" brinda la oportunidad de optimizar las inversiones, y exhortó a los partners a cambiar la fuerza de trabajo: "Todos son bienvenidos" sostuvo.

Weisler invitó al escenario a Christian Slater, protagonista de una serie web creada por HP donde

el actor de Hollywood representa a un hacker que derriba compañías obteniendo acceso a la información más sensible a través de redes no seguras. De esta manera, la compañía quiso dejar bien en claro que tanto una impresora como una PC no seguras pueden ser la puerta de entrada a la red corporativa, haciendo foco en su propuesta HP Secure.



Enrique Lores, presidente de Imaging Printing & Solutions en HP.

HP también propone reinventar la impresión

Enrique Lores, presidente de Imaging Printing & Solutions en HP, centró su exposición en la propuesta de la compañía para cambiar este negocio a través de la impresión en cualquier lugar y nuevas capacidades de seguridad. “Muchas compañías dirán que el futuro de la impresión es incierto, inseguro o no predecible. Pero nosotros creemos que es lo que queremos que sea, y lo que queremos es un negocio en crecimiento”,

enfaticó. “Este es nuestro mensaje clave para el canal”, completó. En ese mismo sentido, destacó que HP ha alcanzado su segundo trimestre de crecimiento en sistemas de impresión, lo que arrancó un aplauso cerrado de los asistentes.

Luego de dar la bienvenida a este Forum por primera vez al team ingresado a la compañía luego de la adquisición de este negocio a Samsung, Lores presentó equipos móviles de impresión, como el HP Sprocket, para lo cual hizo referencia a la cantidad de fotos que se toman con los smartphones y permanecen en formato digital; y también nuevos de formato A3.

Según comunicó la compañía, las nuevas impresoras A3 y MFP ofrece colores asequibles a través de la tecnología de impresión HP PageWide y el máximo tiempo de actividad del dispositivo a través de SDS 2.0. La cartera también cuenta con características de seguridad mejoradas, como HP Connection Inspector, también anunciadas en Chicago, así como HP Sure Start, detección de intrusos en tiempo de ejecución y listas blancas.

Además, anunció el lanzamiento de nuevos escáneres de flujo de trabajo, incluyendo Digital Sender Flow y ScanJet Enterprise Flow; y actualizaciones de su línea de impresoras de micro y pequeñas empresas, con la introducción de



Juan Manuel Campos, de HP Argentina; Alejandro Boggio, de Microglobal; Federico Freitag, de Solution Box; y Valeria Tacco, de Tacco Calpini.

las serie 100 y 200 y MFPs para el portafolio de Color LaserJet. Lores también hizo hincapié en el negocio de impresión personalizada a través de HP Indigo, para lo cual recordó el acuerdo alcanzado en agosto pasado con Shutterfly, el minorista en línea fabricante de productos y servicios personalizados, que nombró a HP como su proveedor de prensa digital preferido para su negocio principal.

Por otra parte, dio cuenta del crecimiento de la impresión bajo demanda, y recordó el reciente acuerdo con Lightning Source, una de las principales compañías de impresión a pedido y parte de Ingram Content Group, enfocada en editoriales de libros, a través del cual HP entregará 24 nuevas prensas digitales PageWide T240 HD a cinco sitios en tres continentes.

Impresión segura

Finalmente Lores introdujo dos novedades de herramientas en el

HP UNIVERSITY

El nuevo programa de formación ofrecerá entrenamiento de habilidades de ventas, educación de productos y comercialización de soluciones y certificaciones para 18.000 partners de 170 países y en 11 idiomas.

HP University – la compañía aclaró que continuará ofreciendo HP Partner First– combina la educación sobre las habilidades de ventas, capacitación de productos y certificaciones para permitir que el ecosistema de socios de HP migre a modelos de

negocio en evolución, tales como ventas contractuales y de suscripción.

Desde HP destacaron que, mediante la adopción de un modelo basado en suscripción, las empresas pueden adaptar sus entornos informáticos para dar forma a las experiencias que desean para los clientes, así como su fuerza de trabajo. “Este cambio requiere un enfoque consultivo para la venta; HP University tiene la intención de hacer frente a este cambio”, sostienen.



Stephanie Dismore, VP & General Manager de HP para Américas.

portfolio de impresión de HP, HP Roam y HP Connection Inspector, que monitorea el tráfico, para lo cual invitó al escenario al actor Jonathan Banks, “The Fixer”, quien en la ficción de la compañía entra en acción después de que

The Wolf derriba un hospital, para mostrarles cómo pueden recuperarse con la ayuda de HP Managed Print Services.

HP Connection Inspector es una nueva función de

seguridad integrada que otorga a las impresoras avanzadas capacidades de auto-sanación. La tecnología puede inspeccionar las conexiones de red salientes, determinar lo que es normal y, a continuación, detener la actividad sospechosa. Si existe algún tipo de compromiso de seguridad, activará automáticamente un reinicio para iniciar los procedimientos de autoreparación de HP Sure Start, sin intervención de la TI.

En cuanto a la herramienta HP Roam, permite a los profesionales móviles imprimir en cualquier momento desde cualquier ubicación y cualquier dispositivo y recuperar sus impresiones de forma segura desde un creciente conjunto de ubicaciones de impresión en la oficina, en casa o en sitios públicos. Asimismo, los trabajos de impresión se pueden enviar a la nube cuando el contenido se está consumiendo o se crea y se recolecta en la ubicación elegida.

“Los revendedores pueden expandir y diferenciar sus servicios de impresión administrados para aprovechar la nube, utilizando un despliegue sencillo que minimiza la capacitación del personal y los costos de los servicios”, destacó la compañía. Estará disponible en el segundo Q de 2018.

La compañía también anunció el lanzamiento de HP Solutions Hub, una plataforma de optimización



hp | **ceven**[®]
Acompañandote en los Mejores **Momentos**



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

NUEVA OFERTA DAAS

El anuncio busca simplificar la forma en que las empresas equipan a sus empleados con el hardware, los accesorios, los servicios de ciclo de vida entregados por HP y por sus partners.

De esta manera, la compañía responde a las necesidades de las empresas, que tienen que gestionar entornos de dispositivos mixtos, plataformas de sistemas operativos y diferentes proveedores.

Ofrece ahora tres planes que reúnen los servicios esenciales de HP y sus socios para garantizar que la flota de un cliente se ejecute más eficientemente y se puede obtener a través de su red de partners.

Entre las mejoras se destacan planes más sencillos y opciones de plazos para adaptarse a las cargas de trabajo y optimizar sus presupuestos de TI. HP DaaS incorpora la elección del hardware del cliente y también la supervisión y gestión proactiva de los dispositivos en un solo contrato.

Los clientes pueden adaptar su acuerdo para incluir servicios de ciclo de vida adicionales, desde la instalación y configuración hasta los servicios en el lugar de trabajo y eliminación segura y reciclaje. HP pone a disposición una cartera de dispositivo, incluidos desktops, portátiles, tablets 2-en-1, estaciones de trabajo, sistemas de punto de venta y dispositivos adicionales que ejecutan diferentes sistemas operativos.

de flujo de trabajo para que los socios diferencien sus servicios con flujos personalizados para sectores verticales intensivos en papel, como servicios médicos, legales y financieros.

Para Lores, herramientas como HP Connection Inspector, que detecta si el tráfico no es el normal y automáticamente apaga la impresora eliminando el riesgo de robo de información a través del equipo, abren la puerta a más oportunidades de servicios de impresión gestionados para los socios de negocios.

Sistemas personales

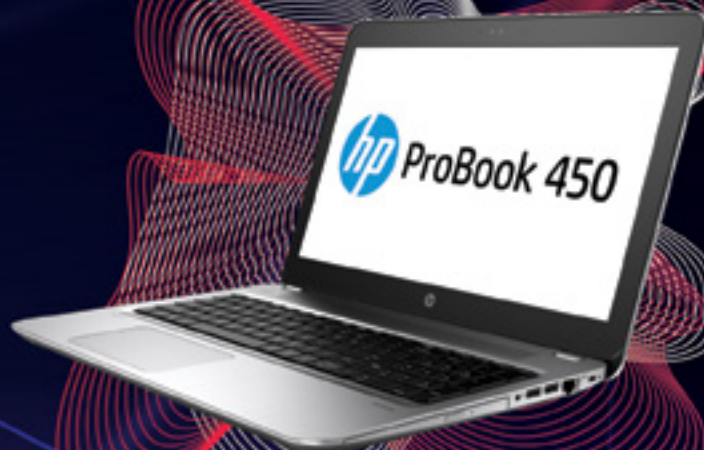
Ron Coughlin, presidente de Personal Systems en HP, destacó el crecimiento logrado de 11% en el último trimestre en esta unidad de negocio. En ese sentido, afirmó que en el segmento Premium la compañía ha logrado cerrar la brecha con Apple, gracias a haber

creado “una experiencia igual” en sus nuevos productos.

De esta manera, el ejecutivo explicó cuál fue la clave del éxito: “Se trata de entender las necesidades de nuestros clientes”. Y resaltó: “Creamos experiencias increíbles basadas en las necesidades y deseos de nuestros clientes.”



Elegí las mejores **Probooks HP** que tiene **Corcisa para vos**



HP NB PROBOOK 440 G4 CI3 (Y4B33LT)

14" HD, Core i3-7100U, 4GB 2133 DDR4
HDD 1TB 5400RPM SATA, sin óptico
Windows® 10 Professional 64

HP NB PROBOOK 440 G4 CI5 (Y4B39LT)

14" HD, Core i5-7200U, 8GB 2133 DDR4
HDD 1TB 5400RPM, sin optico
Windows® 10 Professional 64

HP NB PROBOOK 450 G4 CI5 (Y4B36LT)

15.6" HD, Core i5-7200U, 4GB 2133 DDR4
HDD 1TB 5400RPM, DVDRW
Windows® 10 Professional 64

HP NB PROBOOK 450 G4 CI7 (Y4B37LT)

15.6" HD, Core i7-7500U, 4GB 2133 DDR4
HDD 1TB 5400RPM, DVDRW
Windows® 10 Professional 64



Servicio



Logística



Experiencia

CORCISA
Distribuidor Mayorista de Informática

Av. Brasil 2669 - Ciudad de Buenos Aires - Argentina

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

NUEVOS NEGOCIOS

Nueva edición de la BIEL Light Building Buenos Aires

Si bien el evento tuvo como protagonistas principales a los jugadores del gremio eléctrico, varias marcas y mayoristas del rubro IT estuvieron presentes en busca de nuevos negocios y canales de venta.

Durante el evento realizado el 12 de septiembre en Buenos Aires, BGH presentó su línea de luminarias LED de alta eficiencia y bajo consumo para alumbrado público, industrial, comercial y residencial. Sebastián Moure, director de BGH Eco Smart, explicó que si bien trabajan en forma directa, están desarrollando un canal profesional para la comercialización de productos que no son de venta masiva, los cuales “están capacitados para agregar valor y diseñar el proyecto de iluminación”, dijo.

Novo Concepto expuso toda la línea LED de Verbatim y aprovechó la feria para presentar su propia marca para este nicho. “Seguimos sembrando nuevos productos, buscando como siempre ser un referente en el mercado”, dijo Leandro Brizuela, PM del distribuidor. Y agregó:

“Desde el año pasado tenemos muy buena repercusión en el canal reseller, principalmente en el de informática, y con ellos impulsaremos las ventas”.

Oscar Jeremías, gerente Comercial de Nakan, dijo que la BIEL les permitió abrir un canal nuevo de venta. “Venimos del mundo del hogar y todo lo que es electrónica, pero descubrimos que en el gremio de la electricidad en particular se vende mucha conectividad y se puede complementar con nuestras soluciones de soporte”. Asimismo, aseguró que hubo varios canales interesados en el lineal de luces LED a pila inalámbricas de General Electric que comercializa la empresa. Por el lado de Grupo Núcleo, Fernando Vitale, Business Development de Nuevos Proyectos, dijo que, con el objetivo de comenzar a diversificar los negocios, la empresa se metió en el mundo de la iluminación



LED, semáforos, soluciones de monitoreo, así como también luminaria para calles y autopistas. “Tenemos un área de proyectos para atender estas necesidades y la exhibimos acá en la BIEL”, comentó.

EXO Energy mostró sus nuevas soluciones de Energía Solar, Maximiliano Miodowski dijo que la intención de contactar con canales técnicos interesados en comercializar e instalar la solución completa: “Hay que tener un conocimiento mínimo para armar las estructuras y entender cómo es el funcionamiento”, aclaró



Para más información,
escanee el código.

Hacemos que lo que importa, funcione.*

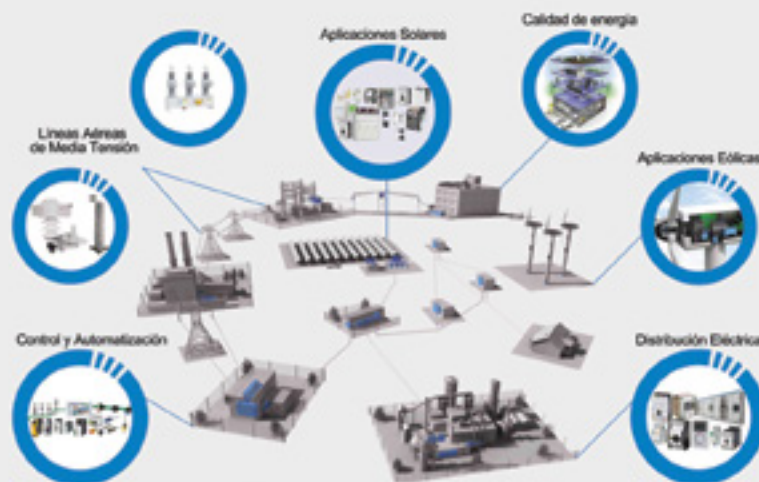
Soluciones del sector eléctrico

Soluciones y servicios eléctricos

- ▶ Celdas de media tensión libres de SF6.
- ▶ Equipos de conexión para baja tensión.
- ▶ Centros de control de motores.
- ▶ Servicios.

Control y automatización

- ▶ Conmutación, protección y regulación de motores.
- ▶ Control Industrial.
- ▶ Automatización, control y visualización.



Calidad de energía

- ▶ Energía de respaldo.
- ▶ Distribución de energía.
- ▶ Gestión del flujo de aire.
- ▶ Gestión energética.

Distribución de electricidad

- ▶ Componentes para la protección.
- ▶ Gestión de la energía.
- ▶ Envolveres.

En Eaton creemos que la energía es una parte fundamental de casi todo lo que la gente hace.

Eaton ayuda a sus clientes a encontrar nuevas maneras de manejar la energía eléctrica, hidráulica y mecánica de manera más eficiente, segura y sostenible.

Vivimos y trabajamos para mejorar la vida de las personas, las comunidades y el planeta, porque eso es lo que importa y estamos aquí para asegurarnos que funcione.



Distribución eléctrica, control y automatización

MELETRIC 	PIROY / LUMINOTECNA 	ELECTRO INTERIOR
---------------------	--------------------------------	-----------------------------

▶ Ensambladores de tableros de baja tensión:
RISTAL - TIPEM

▶ Ensambladores de tableros de media tensión:
EMEDEC ELECTRIC

Calidad de energía

Distribuidores oficiales

DACAS - MASNET - MATCOM FREE - RYDSA - VG POWER 	DACAS PARAGUAY PS LINE 	DACAS URUGUAY
--	---	--------------------------

Resellers de Valor Agregado Premium

ALTA DISPONIBILIDAD - EMELEC MEGARED - SIECO 	INFOCENTER 	ESALOR 	AMPER
---	-----------------------	-------------------	------------------

▶ **Proyectos Corporativos y Servicios**

Por consultas adicionales contactarse a marketing@eaton.com



Pierre Marty, vicepresidente Comercial de OFS, subsidiaria del Grupo Furukawa Electric.

CON FOCO EN CANALES DE VALOR AGREGADO

Novedades desde el Furukawa Summit 2017

Durante el evento, que reunió a más de 400 personas, en Foz de Iguazú, Brasil, la compañía mostró a clientes y partners nuevas tecnologías y soluciones, casos de éxito y nuevas tendencias, además de ofrecer capacitaciones técnicas y de negocios. "El foco del encuentro es Furukawa One Connection", destacó Diego Martín, gerente Comercial de la compañía para la región.

El principal anuncio del evento fue que el grupo Furukawa Electric aprobó una inversión de US\$ 150 millones en dos años, que serán destinados a la expansión de la producción de fibras y cables ópticos, principalmente en los Estados Unidos y Europa, por intermedio de las operaciones de su subsidiaria OFS.

En su presentación en Furukawa Summit 2017, Pierre Marty,

vicepresidente Comercial de OFS, subsidiaria del Grupo Furukawa Electric, comentó sobre Redes Ópticas del Futuro y las nuevas tecnologías que se están desarrollando para enfrentar la demanda explosiva del mercado por banda, determinada principalmente por la expansión del uso de servicios en nube, redes sociales, transmisión de vídeos de altísima resolución, aplicaciones de Internet de las Cosas y de las futuras redes

5G. "El camino del 4G a 5G es pavimentado con fibra óptica", dijo.

"Con este anuncio, Furukawa se prepara para atender el aumento, cada vez mayor, de la demanda global de fibra óptica que llegará en los próximos años", afirmó Foad Shaikhzadeh, presidente de Furukawa Electric Latam y vicepresidente Corporativo Senior del Grupo Furukawa Electric. A su vez, añadió que durante este año en Brasil se ha realizado una inversión que permitió expandir el 25% la capacidad de producción de fibra óptica, actualmente de 2,3 millones de kilómetros de fibra/año. "También hicimos importantes inversiones en las fábricas de Argentina y Colombia, donde actualmente producimos cables ópticos", concluyó.

El negocio en la región



Diego Martín, gerente Comercial de Furukawa para Cono Sur.

En el marco del evento, ENFASYS entrevistó a Diego Martín,



gerente Comercial para Cono Sur de Furukawa, quien informó que el foco de este Summit es Furukawa One Connection: “La idea es conversar de todo lo que es la infraestructura de telecomunicaciones como una única infraestructura de comunicaciones. Estamos hablando de Internet de las Cosas, de Ciudades Inteligentes, del Data Center del futuro, de Smart Grid, una visión totalmente convergente de lo que es la tecnología”, explicó. En ese sentido, destacó la presencia de empresas integradoras, Service Providers, telcos, representantes de verticales como sector financiero, salud, educación, además de los partners distribuidores de toda la región.

Al ser consultado sobre el balance del mercado en lo que va del año, Martin aseguró que han notado un crecimiento en la aplicación de soluciones de cableado en Latinoamérica: “Creo que la primera parte es la migración para más altas velocidades, con cableados

más complejos, y la transferencia de metálico a óptico”, explicó. “La solución Laser Way ha sido muy bien recibida por el mercado, que ha reconocido que la inversión inicial es totalmente compensada con la operación futura”, detalló.

Durante el Furukawa Summit 2017, invitados de 21 países de América Latina, Central y América del Norte, Europa, Asia y África, tuvieron la oportunidad de ver las principales innovaciones y tendencias de la tecnología en los segmentos donde la empresa opera.

El entrevistado mencionó que el fabricante ya cuenta en Argentina con varios distribuidores que están siendo integradores, dedicándose de forma exclusiva a dicha solución, y que están atendiendo desde proyectos de pequeño porte hasta muy grandes. “Tenemos una visión muy optimista del futuro”, dijo al respecto.

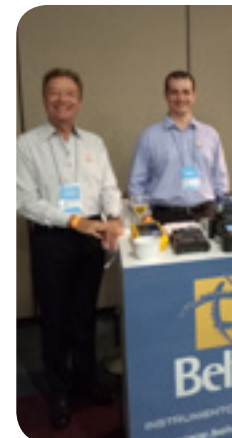
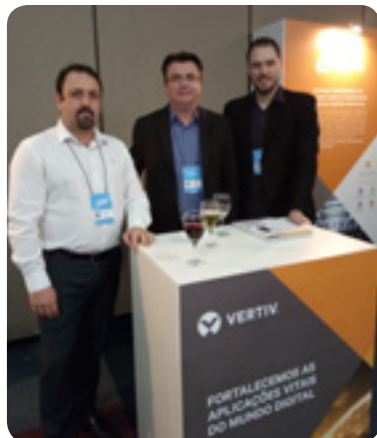
Martin informó que los proyectos que impulsaron este crecimiento del mercado tienen que ver con áreas de

salud, universidades y de sitios específicos, como por ejemplo aplicaciones para aeropuertos, sistemas de transporte, y algunos en áreas críticas donde el espacio es fundamental. “La industria se está automatizando para el futuro y el cableado de fibra óptica es la solución más confiable y de mejor seguridad”, señaló. “Antes la industria tenía inversión en sus oficinas y centros de datos; ahora está yendo a la planta, y en ese sentido Furukawa ha invertido tanto en nuevos productos ópticos como en resistentes a la humedad, corrosión química y demás”, completó.

En cuanto a las novedades específicas dadas a conocer durante este evento, el ejecutivo mencionó que algunos equipos no estaban preparados para aplicaciones de baja demanda para



Foad Shaikhzadeh, presidente de Furukawa Electric Latam.



operaciones más sencillas, por lo cual la compañía ha invertido en tal sentido: “En dos o tres años va a venir una nueva generación, con equipamientos diseñados con software”, adelantó.

Por su parte, Cristian Ramírez, Key Account Manager para Canales de Furukawa, detalló las novedades que la compañía presentó en el evento de Foz de Iguazú. “Tenemos paneles de Data Center, soluciones para equipamientos de fibra óptica para transmisión de servicios de datos de video, de telefonía, en conjunto con una solución de planta externa para red de acceso y distribución. Para lograr llegar con fibra al hogar, tenemos una solución de fiber mesh y de Smart City para Smart Grid, todo lo que tiene que ver con comunicaciones en redes de energía y, finalmente, una terminación de red óptica para edificios con nuevo equipamiento terminal”.

CANALES PREMIADOS

Algunos de los partners premiados fueron Masnet, Tecnoled Arquinec Argentina, ICTECSRL, Ryjartech, Netlogic, ISBEL Dac-Controls, entre otros.



Federico Lombardi, de Masnet.

Finalmente, destacó que Furukawa está muy enfocada en su plataforma de servicio de valor agregado, es decir, software para interactuar con sus soluciones, administración de red, de plantel, gestión de cliente, y conocer las tendencias de sus clientes, además del panel de servicios en lo que respecta a soporte 24x7, implementación, puesta en marcha, ingeniería, reingeniería y desarrollo de proyectos.

A modo de cierre, Martín dejó un mensaje final para los socios de negocio de la región. “Para nosotros los canales son fundamentales para el crecimiento con valor agregado, tienen que agregar valor con la capacidad de entender las soluciones de Furukawa y adaptarlas a sus necesidades locales. La compañía necesita que eleven su capacidad de ingeniería, y ese va a ser su gran diferencial con la competencia”.



¿Qué es Meraki?

Cisco Meraki opera el mayor servicio de red a través de la nube de la industria.

Nuestros servicios hacen funcionar miles de redes por todo el mundo. Además, Cisco Meraki cuenta con la mayor experiencia en la nube, ya que nuestros servicios de producción llevan siete años funcionando ininterrumpidamente.

Miles de profesionales de la informática, desde empresas a hospitales, bancos y comercios minoristas, confían en la plataforma de red a través de la nube de Cisco Meraki.

Meraki, Redes empresariales

100% administrables en la nube

Gestioná y Controlá tus dispositivos desde tu computadora en la web

Si tenés alguna consulta comunicate con nuestro equipo a cisco@distecna.com

CIBERSEGURIDAD

El paso de InfoSecurity por Argentina

ISEC mostró una vez más las nuevas tendencias y capacitó a los presentes sobre seguridad informática.

Con una asistencia de más de 300 personas, en las instalaciones del Sheraton Libertador Buenos Aires, la nueva edición de InfoSecurity, organizada por ISEC, mostró una vez más las nuevas tendencias y capacitó a los presentes sobre seguridad informática.

Roberto Minoletti, fundador y CEO de Gurucube, aprovechó el evento para presentar la solución Firma Remota, desarrollo propio de la empresa; junto con DocuSign. "Con ambas soluciones se pueden hacer certificados autorizados locales. La primera de ellas está más pensada para pymes y la otra para el segmento corporativo", comentó. "Estamos en plena búsqueda de canales para impulsar la comercialización", completó.

Por el lado de la digitalización de documentos, Kodak Alaris junto a ArtisDoc Technology, su distribuidor autorizado, mostraron tres soluciones para empresas: los

modelos I3500, I1190WN y el I940. "En este evento estamos llegando a la gente de sistemas. Cada modelo exhibido, desde el más chico hasta el más grande, está pensado para atender las necesidades de las empresas según lo requieran", comentó Nicolás Dez, director del Distribuidor. "Destacamos el I1190WN, uno de los más nuevos que, además de funcionar con red cableada, también deja digitalizar con un smartphone".

Por su parte, Mariano Hernán Civit, Channel Manager Argentina de Kodak Alaris, comentó que en este segmento de digitalización, tanto de la parte privada como del estado, lo que se extraen son datos. "Esto lo hacen las empresas y los organismos para tomar decisiones o respaldar documentación que está en papel, que también debe protegerse. Por eso también ofrecemos sistemas que permiten firmar digitalmente dentro o fuera de la aplicación, sin que se altere la documentación digitalizada", comentó.



Martín Vila,
director de ISEC.

También dialogamos con Viditec, distribuidor de Fluke Networks: "Mostramos las nuevas soluciones para medición de cableado en cobre y fibra óptica, desde herramientas para conectar hasta los certificadores de cableado", dijo Gustavo Ramón, ventas de instrumentos y medición profesional en el distribuidor. Con respecto a la oferta de NetScout, informó que ofrecen soluciones de monitoreo de tráfico, "desde wireless, tiempo de respuesta a aplicaciones, y captura y aplicación de paquete por hardware".

Softron, representante de GlobalScape, también estuvo presente en el tradicional evento "Mostramos las soluciones de Managed File Transfer, la cual ayuda a las empresas transferir archivos

con seguridad, sea internamente como desde casa central o desde otros servidores. Permite automatizar operaciones y cumple con todas la normas ISO de compliance obligatorias en el mercado”, comentó Alejandro Rapoport.

También estuvo presente IBM Security para mostrar su propuesta de protección cognitiva, de la mano de su mayorista Tech Data; y WatchGuard. “Participamos en InfoSecurity desde hace muchos años. Queremos remarcar que, además de mostrar nuestras soluciones, la idea es llevar el conocimiento de la seguridad a las personas y las empresas”, dijo Andrés Buendía, Sales Engineer Latam & Caribbean de la compañía especializada en protección de redes, que en Argentina trabaja con un esquema de 100% canales, a través de Solution Box y CLA

Direct. Y dejó un mensaje para empresas y canales: “Deben saber que el principal problema de ahora es el ransomware, pero se vienen cosas peores y deben estar preparados para protegerse”.

Martín Vilas, director de ISEC, dijo a ENFASYS: “Estamos sorprendido por la asistencia que tuvimos este año y por las marcas nuevas que nos acompañaron, tales como Ricoh y Kodak, que le dan un enfoque distinto al evento; y sirve para ver qué opinan otras empresas y otros profesionales”.

El entrevistado explicó que “este evento tiene un enfoque de educación en seguridad, ya que vemos que la gran parte de la gente no sabe de seguridad y se interesa por aprender. La tecnología nos puede superar a todos y la seguridad es necesaria. Vemos cosas como, por ejemplo, asegurar una red desde un celular y eso es una tendencia”.



**Alojamiento
Web**



**Servidores
Virtuales**



**Servidores
Dedicados**





Kevin Lensing, VP de la unidad de negocios de AMD

EN TRES VERSIONES

AMD lanzó oficialmente los CPUs Ryzen Pro

La compañía mostró las tres versiones para profesionales del sector comercial. La flamante innovación incorpora una nueva arquitectura diseñada y optimizada para brindar confiabilidad a largo plazo, seguridad integrada tanto en software como en hardware y alto rendimiento Cobertura especial desde Nueva York.

■ ■ Nuestro objetivo es ser disruptivos en todas las líneas de producto.

Redefinimos el concepto de poder a buen precio y así creamos un nuevo ciclo de innovación”, aseguró Kevin Lensing, VP de la unidad de negocios de AMD.

En cuanto a sus aspectos técnicos, estos procesadores son los primeros en tener 16 threads y 8 núcleos en el marco de una PC apuntada a los negocios. “Nuestros clientes necesitan mucho poder porque tienen ser productivos al mismo tiempo que se hacen otras cosas pesadas como procesar video o

compilar bibliotecas de datos”, agregó Raymond Dumbeck, director de Marketing global de AMD.

Estos CPUs llegarán en sus tres versiones (Ryzen Pro 3, 5 y 7), todos con sistema de seguridad integrado y de encriptación GuardMI, el software de inteligencia de aprendizaje SenseMI y herramienta de management DASH. Según señalaron desde la firma, “todos estos les ganan en potencia a los competidores (Intel), por un precio menor o similar, lo cual es muy disruptivo y nos ubica en un lugar que no teníamos hace tiempo”.

Más en detalle, la tecnología AMD GuardMI permite seguridad de nivel de silicio de última generación y power-on to power-off, que ayuda a proteger contra un número creciente de amenazas. Asimismo, el SenseMI y los hasta 8 núcleos de procesamiento prometen capacidad de respuesta innovadora para los flujos intensivos de trabajo multitasking y aplicaciones empresariales más exigentes.

Desde la empresa contaron que para esta serie de CPUs aplicaron lo aprendido en la industria del gaming con los Ryzen Threadripper y sus predecesores, llevándolo a

la industria profesional de carga intensiva, inclusive preparando equipos para trabajar con realidad virtual y modelo 3D. "De esta forma construimos la próxima generación de ambientes profesionales con productos de AMD, lo que expande las posibilidades para las empresas, industrias, pequeños emprendimientos e instituciones gubernamentales", aseveró el director de Marketing.

Dell, HP y Lenovo son los primeros partners en integrar los Ryzen Pro a nuevos PCs de escritorio. Dell lanzará la Optiplex 5055, HP la EliteDesk 705 y Lenovo la ThinkCentre, sumado a las notebooks ThinkPad A475 y A275, que se esperan para el Q4 de este año. Asimismo, AMD anunció que los Ryzen Pro para dispositivos móviles ya tienen fecha estimativa para la primera mitad de 2018.

"Las empresas que compran PCs están evaluando constantemente las últimas características y rendimiento para poder administrar y proteger fácilmente su activo más importante: sus datos," dijo Tom Tobul,

vicepresidente, Dell Commercial Client Solutions. "Por eso estamos orgullosos de presentarles el OptiPlex 5055 PC con CPU Ryzen PRO y sus funciones de seguridad mejoradas. El OptiPlex 5055 es una adición digna a lo que ya es el más seguro y manejable porfolio de PC de escritorio en el mundo".

Por su parte, Lorena Kubera, vicepresidente de Product Management, Commercial PCs, en HP Inc., comentó: "Nuestros clientes ejecutan muchas aplicaciones exigentes, incluyendo VR comercial, y esperamos que nuestras plataformas aprovechen al máximo los procesadores AMD Ryzen PRO y eleven el alto rendimiento proporcionado por Ryzen 7 PRO 1700X". Y agregó: "La capacidad para ejecutar nativamente las aplicaciones de seguridad dentro del procesador nos permite proporcionar funciones de seguridad robustas que trabajan mano a mano con el software de seguridad de HP. Saber que podemos proporcionar un fuerte frente contra amenazas



de seguridad permite que nuestros clientes puedan tener confianza y es parte de los muchos aspectos que pueden esperar de HP. "

En la misma línea, Jerry Paradise, director ejecutivo de Lenovo Commercial Porfolio y Product Management, sostuvo: "La experiencia del cliente es fundamental para Lenovo y sus socios. Juntos nos esforzamos por desarrollar y ofrecer los productos más confiables, administrables y seguros en el mercado. Y hoy, con AMD, estamos muy contentos de dar la bienvenida a la próxima serie de ThinkPad A potenciada por los procesadores de la 7 Gen AMD PRO a nuestro portafolio comercial de clase corporativa"

Según consultó ENFASYS, el desembarco de los Ryzen Pro, en sus tres versiones, será en forma global a mediados de septiembre, incluyendo Latinoamérica y Argentina, respetando la cadena de distribución autorizada.



TENDENCIAS

Epson impulsa nuevos negocios para los canales

Pablo Roust, Country Manager de Epson Argentina, Paraguay y Uruguay.

Dialogamos con Pablo Roust, Country Manager de Epson Argentina, Paraguay y Uruguay, quien detalló la situación de la firma y sus planes en nuevos nichos, como educación.

En entrevista con ENFASYS, Pablo Roust, destacó que el fabricante japonés se está volcando a productos no tradicionales, tales como el de la impresión de etiquetas, digitalización de documentos, videoproyectores y POS, además del mapping como nuevo foco.

–¿Cómo se encuentra la situación de Epson en Argentina?

–Estamos en un cambio bastante importante, ya que la industria de la computación también está cambiando. Ya la gente no se vuelca a la impresión en el hogar, sino que la misma se está llevando a la oficina y a las grandes corporaciones. Se escucha que en el mercado se va a imprimir menos: en realidad no es así, pero el mercado va hacia otro lado. Se está digitalizando toda la información que está en papel. Esto es un “boom” mundial, y hay muchos países que están llevando esta adopción más rápido. Por esta razón, Epson a nivel mundial decide cambiar y renovar

sus líneas de productos.

–¿Cuáles son las soluciones para abastecer esta demanda?

Sin dejar de lado nuestro caballo de batalla que es el sistema EcoTank, con el cual somos líderes en la región, Epson se vuelca a la oferta de scanners de documento para digitalizar no solo lo nuevo sino también lo viejo.

Para ello tenemos 8 líneas de scanners, para digitalizar desde un cheque hasta un pasaporte, por lo que un reseller puede buscar negocios en esos ámbitos. También hay scanners de cama plana para digitalizar libros o revistas. Sobre estos productos, no solo hay que aprovechar las bondades del hardware, sino también del software, tanto los desarrollados por nosotros como los de terceros. Además, nuestro software ofrece un sistema de encriptación para los documentos. A todo esto le ponemos foco de acá a futuro.



Diseñado para su red.



Rendimiento en tiempo real.

Soluciones Micro Data Center Para IT tradicional y convergente

Resuelve rápidamente los problemas de latencia, ancho de banda y capacidad.

Nuestras soluciones de Data Centers únicas y cerradas son sencillas de instalar y administrar, ofreciendo el entorno informático que necesita para sus aplicaciones.



schneider-electric.com/microdc

Life Is On

Schneider
Electric

—¿En qué otros productos hacen foco?

—Las impresoras de etiquetas también están siendo un boom en la industria. Tenemos dos modelos, en color, de súper alta velocidad, muy usados para ambientes de laboratorio, medicina, fábricas de vino, cervecerías artesanales, etc. Son ideales para todos estos productos llamados 'boutique'. El canal debe saber que el gran problema que se genera en este tipo de productos, hablando de las etiquetas, es el pegamento. Por eso la tecnología de impresión a calor de nuestra competencia no sirve. En cambio, nuestras impresoras imprimen en frío y no calientan el pegamento, ya que utilizan la tecnología micro-piezo. Además, permiten imprimir en superficies como cartón.

—¿Y cómo están posicionados en el mercado de videoproyectores?

Si bien somos muy reconocidos en estas soluciones para hogar, también posicionamos los videoproyectores para empresas. Tenemos 25 modelos, que van desde 3000, hasta 25 mil lúmenes, tanto en tiro largo como tiro corto. Los de tiro corto, modelos BrightLink, están siendo muy requeridos por el mercado de la educación, ya que se pueden poner a 15 cm de la pared y proyectar sobre ella, tanto de arriba como de abajo.

EPSON EN LA ALFOMBRA ROJA

El fabricante realizó el mapping de los 20 años del canal E!, jornada que se realizó en el Faena Art Center de Buenos Aires. Durante dicha noche se vieron varias proyecciones realizadas con equipos de la marca, "Estamos poniendo mucho foco al área de entretenimiento y es un placer participar de este evento", dijo Roust en aquella oportunidad. Además, dentro de su interés por la moda y el entretenimiento, en la noche de E!, varias celebrities, entre ellas la cantante y actriz Candela Vetrano, vistieron prendas sublimadas con impresoras Epson.

Muchos de nuestros proyectos, que apuntan a este mercado, salen con la licencia de Santillana. Gracias a esto podemos entregar a los colegios también la posibilidad de comprar licencias adicionales con todos sus contenidos educativos. Todo esto se hace de la mano de los distribuidores y mayoristas. Por eso también buscamos distribuidores que se metan en este mercado. Necesitamos más de ellos, ya que en Argentina, si bien se está adoptando el aula digital, todavía falta desarrollo.

¿En qué otra línea de equipos pueden encontrar oportunidades los distribuidores?

Otro de los negocios que queremos mover es de las impresoras OmniLink. Esta línea lleva dentro una computadora con procesador y memoria, con sistema Android o Microsoft; admite monitor, teclado, mouse y otros periféricos, como lector de código de barras o balanza, además de conectarse a la red, siendo un POS no fiscal ideal para varios segmentos.

La función específica, por ejemplo en Argentina, como todavía no se puede usar como impresora fiscal, es la de asignar turnos o cobros personalizados no fiscales. Son ideales para instalar en lugares donde se necesita reducir el espacio que ocupa una PC. Nuestra área de desarrollo ya está trabajando para tener un modelo de OmniLink fiscal.

—¿Cuál sería el mensaje final para el canal local?

Estamos buscando distribuidores que tengan en cuenta estas líneas y vean posibles negocios, por fuera de lo que es el mercado tradicional de hogar, donde también estamos presentes. Ellos deben contactarse con nuestros mayoristas y van a ver que estarán acompañados y especializados. Como siempre decimos, todo el canal deben capacitarse, esto es muy importante y es nuestra prioridad.

SERVIDORES

BUILD TO ORDER

+200 MODELOS EN STOCK



STORAGE & SERVER SOLUTIONS

SSG-2028R-DE2CR24L



24 x 2.5" HDD
Dual Node HA
Dual 10GB LAN
Private 100MB Between Nodes

SYS-6028U-TNR4T+



12 x 3.5" HDD
4 x NVMe Hybrid
4 x 10GBase-T LAN
1000W Redundant PS

SSG-5018A-AR12L



12 x 3.5" HDD en 1U
Cold Storage
Dual 1GB LAN
400W Redundant PS



Intel Inside®. Powerful Productivity Outside

Comercializa y distribuye Multitech
(+5411) 5552.8530 - Estomba 645 | CABA
info@multitech.com.ar
www.multitech.com.ar

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA EDUCACIÓN

Las TICs están planteando nuevos desafíos a las instituciones educativas, que deben estar al tanto de las últimas tendencias para brindar a sus alumnos y docentes innovadoras herramientas para una mejor experiencia en el aula y fuera de ella. En esta nota, las oportunidades de negocios para el canal en este interesante vertical.

Como era de esperarse, muchas de las tendencias tecnológicas recientes han encontrado también su espacio de aplicación en el ámbito educativo, como es el caso del aprendizaje en línea, la Realidad Virtual y Aumentada, la Nube, la gamificación, el Design Thinking, el IoT, los MOOC (Cursos masivos en línea y gratuitos), etc.

Asimismo, en Gartner sostienen que los líderes de instituciones de este tipo han pasado de centrarse en reducir costos y ser más eficientes a utilizar la tecnología para mejorar la competitividad y soportar nuevos modelos de negocio.

No solo tiene que ver específicamente con el aula, la tecnología se ha conver-

tido en una plataforma de apoyo para impulsar el acceso a la educación en todos los niveles, de forma sencilla y a bajo costo. Existen miles de ejemplos de ello, desde la propuesta de Fundación Leer, que con su iniciativa "Leer 20-20. El Desafío", basada en una plataforma digital, que tiene como meta que los niños lean 20 libros en el año, hasta Viaedu, el primer test vocacional de Argentina 100% digital, que está adaptado a los formatos y plataformas que acostumbran a usar las nuevas generaciones, con el objetivo de reducir el abandono de las carreras y ayudar a que lo jóvenes encuentren su verdadera vocación.

Este proceso en el que la tecnología va tomando mayor importancia en las jornadas educativas no solo incluye el hardware.

Por ejemplo, la Nube permite facilitar el uso compartido de datos entre pares, estudiantes y profesores, al tiempo que las herramientas en línea también ofrecen análisis y otras métricas para medir el éxito y el progreso de los estudiantes.

Quizás uno de los puntos más importantes en la aplicación de la tecnología en la educación es la democratización del acceso a este derecho, ya que el aprendizaje en línea permite la realización de cursos abiertos masivos gratuitos (MOOC) de diferentes universidades, también con variedad de oportunidades para maestros y profesores.

Si bien su costo puede resultar prohibitivo por el momento, la impresión 3D es otra de las grandes tendencias

tecnológicas que seguramente pronto impactará en este vertical, por ejemplo, en disciplinas como ciencias de la computación y las matemáticas.

Gartner afirma que la gamificación se está convirtiendo también en una tendencia, y señala una serie de puntos a tener en cuenta a la hora de incorporar las mecánicas de juego.

Panorama local

Es común encontrar determinada brecha en la implementación de nuevas tecnologías en diferentes verticales entre los países desarrollados y los emergentes. Si bien dicho gap, afortunadamente, se ha reducido drásticamente en casos puntuales, este medio quiso conocer cómo impactando las inversiones de este tipo en las aulas argentinas.

Según la experiencia de Martín Moreno, VP de Ventas en Latinoamérica de Blackboard, la plataforma de eLearning utilizada por más de 100 millones de usuarios en 100 países, que distribuye en Argentina PRETECO, en el país las instituciones educativas y organismos gubernamentales están comenzando lentamente a virar hacia el empleo de nuevas tecnologías.

“Existe un consenso en la comunidad educativa de que no basta con proveer acceso a la educación para

los estudiantes, también es necesario construir ambientes de apoyo que los ayuden a tener éxito cuando ya estén inscriptos y que aseguren que se gradúen y se preparen para enfrentar un entorno profesional demandante”, sostiene. “En esto, la tecnología juega un rol fundamental; gracias a los avances tecnológicos ahora es posible convertirse en una institución centrada en el estudiante, brindar una experiencia de aprendizaje más personali-

zada, incrementar la participación de los estudiantes y ayudarles a alcanzar el éxito. En Blackboard tenemos claridad de la importancia de invertir en el desarrollo de herramientas tecnológicas que cubran estas crecientes necesidades”, asegura.

Ricardo Lenti, gerente general de ViewSonic Latin America, asegura que el último trimestre en EE.UU. los despachos en dólares de displays a sistemas educativos fueron equivalentes a los de proyección.

“En Latinoamérica estamos lejos de eso, quizás dos años, los cuales podemos usar para nave-



Blackboard

“Estamos comprometidos a ser el mejor aliado en el cambio y ayudar a las instituciones y organizaciones a cumplir con sus objetivos específicos por medio del alcance y profundidad de nuestro portafolio holístico, nuestra habilidad de desarrollar conocimientos únicos a partir de nuestros incomparables conjuntos de datos, nuestra inigualable capacidad de innovación y de entregar los beneficios de tales innovaciones a manos de estudiantes, educadores y administradores.”

Martín Moreno



gar esta transición sabiendo ya hacia dónde vamos”, enfatiza. De acuerdo con el ejecutivo, “los sistemas educativos no solo están buscando digitalizar el contenido que está impreso, sino entregar toda una solución educativa que esté al ritmo que el mundo tecnológico de hoy está pidiendo.”

Para Marcelo Theyler, titular de La Clase Digital, las instituciones educativas buscan cómo hacer más interactivas, participativas y motivadoras sus clases, como generar espacios donde los alumnos puedan desplegar sus talentos en línea con el momento histórico que estamos viviendo, formando para el futuro y no para el pasado”. En ese sentido, sostiene que “sin duda esto nos plantea el escenario y la forma mediante la cual debemos generar los saberes de nuestros estudiantes, Nosotros trabajamos sobre tres pilares fundamentales que guían este proceso, la Tecnología (hardware), la apropiación (humanware) y los recursos digitales (software).

El especialista de Blackboard afirma que si bien cada institución tiene sus propios requerimientos y la decisión de invertir en un programa virtual puede ser originada por diferentes razones, la necesidad de impactar los resultados de los estudiantes e impulsar su éxito son objetivos compartidos por todos sus clientes. “Esto no sólo se presenta en Argentina. Hay tres factores importantes en común en muchos países: el compromiso por brindar acceso a educación de calidad, el reconocimiento de la gran importancia que tiene la educación y la formación profesional, y un creciente enfoque en la preparación profesional como beneficio del proceso de aprendizaje.

Para Pablo López, Product Manager VP en Epson Argentina, en 2017 la inversión de parte de colegios e insti-

tuciones relacionadas con la educación ha sido más que importante. “Las principales consultas provienen del ámbito privado o religioso, en donde el equipamiento de las aulas juega un rol fundamental, tanto para el aprendizaje de los alumnos como para el nivel que adquiere esa institución”, comentó.

Theyler opina que el primer paso en cualquier institución educativa, es la pizarra digital, la cual debe ser acompañada de una plataforma que brinde los recursos digitales necesarios y que incluya la formación del docente. “En este sentido, la Pizarra Digital TOMI



EXO Roberto Barles

V6 es una opción bastante interesante, por ser una propuesta de valor muy accesible, con una plataforma que incluye una

ViewSonic®



Conéctese y Colabore

Soluciones para el Sector Educativo de ViewSonic



- Soluciones de colaboración
- Tecnologías interactivas
- Tecnología de proyección
- Compatible con varias plataformas

NEW TREE
COMPUTERS

Av. Corrientes 4175 PB (C1195AAA) - CABA
Paul Bloj - paul@newtree.com.ar
54 11 5171-4022 / (+54 9 11) 5580 4870

Academia para el docente, más de 3.000 recursos digitales, un planeador curricular y

CISCO Gabriel Sakata

un espacio de comunicación entre docentes, padres y alumnos, llamado Mi.Aula, que es una app.”

Por su parte, Roberto Barles, responsable Proyectos Educativos en EXO, asegura que “hubo un periodo en que los colegios privados estuvieron muy



resultados, incorporan nuevas Aulas Digitales EXO – una solución que incluye herramienta de consulta, colaboración e integración de los contenidos–. Ninguna escuela toma la decisión de

digitalizar todo de una vez. Se da de a poco y en base a los resultados. Son conscientes de que la digitalización tiene que llegar, pero dependen de los resultados para invertir más.”

virtual o experimentar con impresoras 3D. “Estamos yendo a un mundo que aceleradamente se dirige hacia lo digital. Los niños y adolescentes son nativos digitales, juegan y se socializan digitalmente, y es lógico que incorporen estos métodos para educarse. Luego habrá que discutir cómo mejoramos la calidad de la educación que es necesaria para que estas herramientas potencien su resultado”, advierte.

“Hay instituciones que están trabajando en LMS (Learning Management Systems), en donde administran contenido, las notas,



Epson Argentina

“Nuestra propuesta es ofrecer un proyecto educativo innovador que proporcione una nueva forma de acceder al conocimiento. Un equipamiento confiable y fácil de utilizar para todas las edades, además de una red de contenidos proporcionada por nuestra alianza con la Santillana, motivará a docentes y alumnos a explorar conceptos a través de sus relaciones y a ejercitar el aprendizaje autónomo y por descubrimiento.”

Pablo López

incentivados para incorporar tecnología en las aulas: “Fue un boom y ahora se mantiene más estable”, aseguró. De acuerdo con el entrevistado, la puerta de entrada de estas organizaciones a la hora de invertir en este sentido generalmente tiene que ver con un aula digital móvil y capacitación. “El aula móvil la rotan por las distintas aulas físicas de la escuela y la utilizan como piloto. En base a los

Gabriel Sakata, gerente general de Cisco Argentina, Paraguay y Uruguay, coincide en que cada vez más las entidades educativas, en los tres niveles, entienden la necesidad del uso de la tecnología en el aprendizaje, desde el acceso a contenidos digitales por medio de Internet como a herramientas más sofisticadas, como el uso de videoconferencia para educación a distancia, realidad

la parte social entre estudiantes y profesores, la asistencia, una serie de elementos que permiten dar una clase distinta. Hay un avance muy fuerte en ese sentido y en ViewSonic estamos trabajando en plataformas de hardware que permitan que estos ambientes puedan existir”, comenta Lenti.

Desde Citrix aseguran que, dentro

del abanico de posibilidades que abre la adopción de tecnología en el ámbito educativo, ya se pueden observar implementaciones asociadas a clases totalmente virtuales y a distancia, así como plataformas de campus virtuales, a las que los alumnos pueden acceder directamente para conseguir toda la información que precisan. Para Christian Acosta, gerente de Ventas de la compañía para el Cono Sur, la puerta de entrada para la digitalización de aulas suele estar asociado a la virtualización de datos. “El primer paso suele ser poner a disposición de los alumnos una plataforma a través de la cual pueden acceder a los materiales que son necesarios para las clases presenciales, como paso previo a que sean totalmente virtuales. En ocasiones, también es común que esta misma plataforma les permita a los alumnos saber las calificaciones de exámenes y trabajos prácticos, así como poder descargar consignas de trabajos prácticos y realizarles consultas a los docentes”, detalla.

La educación que viene

A la hora de opinar acerca de las expectativas que tienen para este vertical en el futuro próximo, los entrevistados se mostraron optimistas y hasta hablaron de una tendencia irreversible en lo que respecta a incorporación de tecnología como catalizadora del aprendizaje en Argentina.

“Desde Epson Argentina, creemos que este mercado crecerá aceleradamente los próximos años, debido a la renovación tecnológica que se está experimentando los últimos años”, dice el Product Manager VP de la compañía. En ese sentido, sostiene que, teniendo en cuenta que la tecnología está presente desde edad temprana en niños y adolescentes y el mercado educativo exige acompañar esta

evolución, “las entidades educativas necesitarán herramientas innovadoras para explotar de la mejor manera los recursos que hoy tenemos presentes, como internet, la interactividad y la colaboración en clase.”

Para Theyler, las expectativas también son de crecimiento ya que “la tendencia puede perder fuerza pero



Citrix
Christian Acosta

nunca va a dejar de avanzar, no hay otro camino para la educación más que la Transformación Digital y ahí La Clase Digital se convierte en el lugar obligado de consulta, porque como decíamos al principio, no solo cuenta con una amplia variedad de opciones desde lo tecnológico y desde la oferta de plataformas, sino que hace mucho foco en la apropiación, en que el do-

ViewSonic

“El sector educacional es el gran motor que tenemos en este momento como vertical más importante de absorción de soluciones de presentación de la marca, que incluyen proyección y displays; y estamos viendo como cada vez más se están buscando soluciones interactivas, para transformar una sala de clases en una sala de clases del futuro.”

Ricardo Lenti



Blackboard

Desafíos de la Educación

ARGENTINA 17

Asista al evento de tecnología educativa más importante del año. 9 de Noviembre 2017. Universidad del Salvador. Informes: marketing@preteco.com

Somos el socio de la educación en el cambio.

Nuestra mirada está puesta en el futuro.

Blackboard

Inspirando a Aprender



Preteco SA | Partner Gold de Blackboard
Alicia Moreau de Justo 1780 2° "D" | T: (54 11) 5235. 8600
info@preteco.com | www.preteco.com



PREPARANDO AL CANAL

Como solemos hacer hincapié en este medio, cuando una tendencia comienza con sus primeros early adopters, aunque implica algunos riesgos, es el mejor momento para invertir y ganar posicionamiento. La Transformación Digital de la educación bien puede aplicar a esta premisa.

“Desde Epson, estamos capacitando y demostrando la importancia que tiene el mundo de la tecnología en el ámbito educativo”, comenta al respecto López. “Cada uno de nuestros canales cuenta con nuestro apoyo directo para participar de eventos, ferias y congresos relacionados con la educación e incluso, demostraciones activas haciendo participar directamente a docentes y directivos para que puedan explorar y comprobar las herramientas y posibilidades que ofrecen nuestros proyectores Interactivos. Así mismo, a través de sus canales, la compañía ofrece capacitaciones post venta al usuario final, para que alumnos y docentes pueda explotar al máximo el uso de estos potentes proyectores”, completa.

“Trabajamos intensamente generando canales que se capaciten y comprendan la problemática educativa en toda la cadena del proceso, estos productos son de venta consultiva, requieren el acompañamiento antes y después, por eso que tratamos de tener representantes a lo largo y ancho del país para que pueda ser una atención personalizada, dedicada”, dice por su

parte Marcelo Theyler, titular de La Clase Digital. “Además, para el canal representa una alternativa con mucho valor agregado, que sin duda requiere esfuerzo, pero hoy que estamos en un mercado tan convulsionado ante el cambio de las reglas de juego, estas soluciones se convierten en atractivas para su especialización.”

Al ser consultado sobre el apoyo que la marca está dando al canal para poder impulsar la venta de estas soluciones, Ricardo Lenti, de ViewSonic, afirma: “Les damos mucho entrenamiento; tenemos toda una serie de sesiones en webinar para todo ellos, en donde estamos continuamente entregando las últimas novedades de las aplicaciones en los productos. Estamos trabajando directamente con los mayoristas de cada país para entregar y buscar los partners que son especializados en los segmentos de mercado que queremos cubrir”, añade.

Sakata asegura: “Hemos co-liderado con muchos de nuestros canales distintos tipos de proyectos de educación en el sector privado y público. Divulgamos los casos y usamos nuestra propia tecnología para educar a nuestros clientes y partners de negocios.” Adicionalmente, el ejecutivo hace hincapié en que, desde hace muchos años, Cisco lleva adelante un programa de responsabilidad social llamado Networking Academy a través del cual pone a disposición de las entidades educativas una plata-

forma de estudios con contenidos esenciales de tecnología de información, de redes de comunicaciones, ciberseguridad, Internet de las Cosas entre otros. “Recientemente hemos firmado un convenio con el INET, para que el programa pueda estar sin costo al alcance de más de 2000 escuelas técnicas en todo el país y nuestro objetivo es acompañar los esfuerzos de los Estados nacional y provinciales a desarrollar estas capacidades digitales a toda la comunidad”, informa.

Por el lado de Citrix, según comenta Acosta, el esfuerzo se centra en acompañar a los canales con capacitaciones sobre las características y usos de sus soluciones para cada mercado. El objetivo: “Que puedan convertirse en referentes y optimizar al máximo los beneficios que la tecnología tiene para ofrecer para cada segmento”, destaca.

En el caso de EXO; también menciona como eje fundamental de su estrategia de canales apoyarlos con entrenamiento para que, a su vez, ellos tengan las herramientas para capacitar en el Aula Digital de la empresa argentina. “Hicimos capacitaciones masivas a todos los resellers del territorio. No solo la parte técnica, sino también pedagógica y los acompañamos en la primera implementación para que tengan el apoyo de EXO. Siempre estamos brindando soporte a la demanda respondiendo todas las dudas, actualizaciones y cambios en la plataforma”, asegura Barles.



EL MAYOR DISTRIBUIDOR DE
FACTORY REFURBISHED"

Desde 1999

NOTEBOOKS
Y TABLETS NUEVAS & REFURBISHED

MAS DE
40.000
NOTEBOOKS
EN STOCK

AUMENTE LA RENTABILIDAD DE SU NEGOCIO

Contacto: Lombert Lopez

lambert@laptopplaza.com

Cel . WhastApp: 786 897 0800

www.laptopplaza.com

La Clase Digital

“Recientemente se presentó en la Argentina la TOMI V7, la computadora del docente, que incluye una pizarra digital, un escáner, una cámara y un dispositivo que habilita Internet, sin que haya Internet en el aula. Esta sumatoria de productos dan como resultado el asistente ideal para el maestro que ha venido a revolucionar la educación en el país.”

Marcelo Theyler



cente sienta a la pizarra digital como parte de su sistema nervioso, que se apropie de esta herramienta, como de los demás recursos, para motivar, emocionar, generar participación, para la construcción de saberes.

En tal sentido, Theyler opina que “no son ni las políticas públicas, ni el hardware, ni el software los que verdaderamente van a producir este cambio, son los maestros que inspiran, por eso siempre nuestro primer paso, en todo proyecto educativo, es trabajar sobre el humanware, el docente.”

En Citrix coinciden con esta mirada positiva del futuro de la tecnología en las aulas: “Creemos que la educación será una vertical que crecerá mucho en los próximos años, de hecho, están comenzando a aparecer en la región implementaciones que permiten a los alumnos y docentes acceder al campus de manera virtual, pudiendo trabajar desde cualquier dispositivo y lugar manteniendo la misma experiencia

de usuario que si estuvieran sentados en el aula de manera presencial”, dice el gerente de Ventas de la compañía para el Cono Sur.

“Es claro que el sector educativo se está enfrentando a grandes desafíos y las universidades alrededor del mundo se están enfocando cada vez más en la educación digital como manera de expandir el acceso a la educación y mejorar la calidad ofrecida”, fue la respuesta de Martín Moreno. “En Blackboard estamos emocionados por formar parte de esta revolución digital, diseñando y brindando herramientas innovadoras y servicios que pueden mejorar el acceso y éxito, tanto institucional, como estudiantil”, agrega.

En este camino, en EXO creen que la programación de robótica en educación inicial es lo que viene. “El desafío es incorporarla sin perder la motricidad fina. Por ejemplo, con los Kits que permiten armar bloques y que los robots lo escaneen para

después trabajarlo en la computadora no es tanto el trabajo en la computadora sino en programación gráfica con los bloques. Esto es algo complementaria al aula digital”, explica Roberto Barles.

Según Gabriel Sakata, “la educación es clave para que el país esté preparado para esta Transformación Digital. No solo para aquellos que están aún en el sistema educativo, sino también para los trabajadores activos que necesitan reconvertirse. La educación para Cisco no solo es una oportunidad de negocios: es el vehículo para que la transformación digital sea un elemento para reducir la brecha social de los países”.

De acuerdo con los testimonios recogidos, queda claro no solo la importancia que pueden representar estas soluciones para mejorar el acceso a la educación en los países de la región, sino que es una oportunidad de especialización que promete negocios tangibles.



la Clase
Digital

TODO PARA LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA

**PIZARRAS
DIGITALES**

TH Screen Pantalla
y Mesa Interactiva

THSCREEN



Esqueletos
RCP - Simuladores



DESCRIBO
PIZARRA DIGITAL INTERACTIVA



TOMI V6

Soporte Técnico
online

Curso Virtual
El Maestro Digital

Sistema de Calificación

Asesor Pedagógico
en línea

Capacitación gratuita
en línea

Recambio Automático
de producto ante falla



**Laboratorios
Digitales**



Proyectores | Pantallas
Pizarrones | Soportes



Videoconferencias



BUSCAMOS DISTRIBUIDORES



la Clase **Digital**

0810 333 4878

www.laclasedigital.com.ar

Innovaciones tecnológicas y rediseño de redes empresariales

Tendencias como la Transformación Digital, la IoT, la movilidad, las aplicaciones en la Nube, NFV, SDN, entre otras, impulsan a las organizaciones a actualizar sus redes. Especialistas de la industria dan cuenta de este impacto en el mercado local.

Para IDC, las principales problemáticas que buscan resolver las empresas a la hora de rediseñar sus redes son Seguridad (74%), Disponibilidad (68%), Ancho de Banda (55%), Calidad de Servicio (54%), Latencia baja (46%), y Costos y Eficiencia (44%).

En ese sentido, y a la hora de analizar las tendencias relacionadas con redes empresariales que están impactando en los proyectos del mercado regional este año, desde la consultora mencionaron en primer lugar la Transformación Digital (DX), ya que generalmente aumenta las cargas de trabajo de la

red y eleva la importancia de extremo a extremo de la red para las operaciones comerciales. “Será un importante vector de crecimiento del mercado a medida que las organizaciones actualizan sus redes desde el centro de datos hasta el borde para adaptarse a las mayores demandas de la red”, dice al respecto Evelyn Pineda, Telecommunications Manager de la consultora para Latinoamérica.

IDC también hace referencia al aumento de la demanda y disponibilidad de puertos de conmutación Ethernet L2 / L3 de alta velocidad. “Las empresas han comenzado a pasar de 1GbE en el núcleo de la red y saltar

a 10GbE, y hay potencial para que esto funcione en el borde debido a un mayor número de aplicaciones, movilidad y entornos híbridos de nube en el cual están incursionando”, explica al respecto la analista.

En lo que respecta a la adopción de puntos finales de Internet de Cosas (IoT), la entrevistada opina que este tipo de dispositivos aprovecharán muchos tipos de conectividad, como WLAN y LAN, lo que conduce a mayores demandas en el borde y núcleo de la red: “Será un factor importante en el gasto de infraestructura de red”, estima.

Finalmente, hace referencia a un dato irrefutable: el



Schneider Electric / APC

“Durante este año hemos realizado y participado de varios eventos, como la certificación de canales mayoristas, premier y elite; certificación de elite/ especialistas en hardware y software de monitoreo ambiental, Netbotz, DCIM, que se suma al apoyo constante al canal Elite, Premier y Select con soporte comercial y técnico.”

Carlos Di Muccio



tráfico empresarial se mueve de cable a inalámbrico. De todas maneras aclara que, teniendo en cuenta a WLAN como el método de acceso predominante, “obviamente, Ethernet cableada es poco probable que se enfrente a la obsolescencia”, ya que “los puntos de acceso WLAN siempre tendrá que conectar a los puertos de switch Ethernet”. Asimismo, destaca que las infraestructuras de conmutación y WLAN están diseñadas y pueden reducir el número de puertos de switch

que se necesitan en futuras implementaciones.

En lo que respecta a este último punto, quizás sea uno de los de mayor incidencia en los últimos años a la hora de analizar los cambios a los que se enfrentan las organizaciones en el proceso de actualización de sus redes, ya que, seguramente, cuando las diseñaron hace un lustro o más, la mayoría de los empleados conectaban sus dispositivos a la red cableada, lo cual era más fácil de administrar.

Esto ha cambiado radicalmente en los últimos años, de acuerdo con la tendencia denominada BYOD, donde no solo esos devices se conectan mayormente en forma inalámbrica, sino que, lo más probable, es que ni siquiera pertenezcan a la flota de la empresa, lo que tiene un importante impacto en la estrategia de seguridad.

“Este es un aspecto de actualidad y de mucha preocupación, sobre todo para los responsables de la Seguridad de la Información.



POLARIS

“Como muchos ya nos conocen por la parte de energía, saben que Polaris es una marca que está siempre presente y en crecimiento con una gran relación precio-calidad. En esta oportunidad no será menos y buscará crecer y mejorar a lo largo del tiempo escuchando a los actores del mercado.”

Daniel Vilaredebó

LASERWAY Red 100% Óptica

FURUKAWA - VELOCIDAD, ECONOMÍA Y FLEXIBILIDAD PARA SU NEGOCIO.

Prepare a su empresa para enfrentar los desafíos actuales y futuros. La Solución Laserway es la evolución del cableado estructurado, además de otras ventajas, ofrece infraestructura simplificada, economía de energía, menor OPEX y CAPEX.



MULTINACIONAL JAPONESA PRESENTE EN TODO EL MUNDO

OFICINA NACIONAL DE VENTAS:

• Maipú 255 - Piso 11 B - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel.: (54 11) 4326-4440

DISTRIBUIDORES:

• MASNET: C.A.B.A. - Tel.: (54 11) 4553-0900 | Córdoba - Tel.: (54 351) 473-0804
• MICROCOM: C.A.B.A. - Tel.: (54 11) 6091-8585 | Santa Fe - Tel.: (54 341) 437-5777
• NUEVO SUR: Chubut - Tel.: (54 297) 4064-0750 | Santa Cruz - Tel.: (54 2960) 43-8278
• RELET: C.A.B.A. - Tel.: (54 11) 4779-0999
• SOLUTION BOX: C.A.B.A. - Tel.: (54 11) 6091-1216
• TRIELEC: Mendoza - Tel.: (54 261) 424-8092 | San Juan - Tel.: (54 264) 421-3695



**FURUKAWA
ELECTRIC**

www.furukawalatam.com / 0800 800 9701

Dada la usanza de BYOD, se está instituyendo el "BYOC (Bring your own Cipher), es decir, que cada dueño de dispositivo lo asegure, además de las herramientas tradicionales, como antivirus y personal firewall, con un algoritmo matemático que cifre los datos que transmite y/o recibe, además de lo almacenado en el dispositivo mismo", apunta Oscar Gordillo,

video conferencias". Y afirma que, por tal motivo, están utilizando cada vez más enlaces de Fibra Óptica en sus Data Centers y en algunos casos están llegando hasta el puesto de trabajo.

"La demanda de contenidos cada vez más 'pesados' hace de la planificación de una red de datos el aspecto más importante a la hora

adopción de Internet de las Cosas: según estimaciones de Cisco, para 2020 se van a estar conectando a la red 1 millón de dispositivos por hora en el mundo, la mayoría de los cuales sin una persona detrás. Por otra parte, según la mencionada consultora, este año el 47% de las empresas de más de 100 empleados implementará IoT en sus organizaciones.



FURUKAWA

"Continuamos desarrollando nuestro programa de canales cada vez con más beneficios y diferenciales. Adicionalmente, proporcionamos todo el acompañamiento y know how necesario para llevar adelante los proyectos con el mayor de los estándares internacionales."

Diego Martin

gerente regional de Ventas para América Latina y el Caribe de Nexxt Solutions.

De hecho, Pablo González, gerente Comercial del distribuidor especializado en conectividad GW, afirma que, en la actualidad las empresas priorizan la alta disponibilidad, la velocidad de sus redes y sistemas que permitan aumentar el ancho de banda "debido a la gran cantidad de dispositivos móviles y al tráfico de grandes cantidades de Información, como puede ser el video streaming o las

de la implementación: ponderan la velocidad, la seguridad y la escalabilidad", sostiene, al respecto, Federico Lombardi, gerente Comercial del distribuidor Masnet. "El vertiginoso crecimiento de Internet y el uso de datos hace que se implementen redes que quizás hoy parezcan demasiado grandes para el uso que se les va a dar, por lo que se busca que en unos años estén a la altura de los anchos de banda que se necesitarán."

Más dispositivos conectados

A esto se suma el crecimiento de

"Por una lado tengo la presión del negocio, que le tengo que dar conectividad a toda esa gente, porque necesito que estén interactuando, y por el otro, tengo la problemática de seguridad, que cada vez es mayor. Lo mismo pasa con IoT, donde cada vez hay más dispositivos conectados generando tráfico y con la misma problemática, necesito que estén porque me generan información, y mi desafío como empresa es llevarla hasta el lugar donde se procesa y sea útil para el negocio", dice al respecto Fabián Domínguez, Business



La mejor forma de comprar

servicios

tecnología

productos

¡Canal de distribución Furukawa con mayor volumen de ventas en Latinoamérica!



www.masnet.com.ar

Buenos Aires: (011) 4553-5900

Córdoba: (0351) 4251-410

Development Manager para Enterprise Networking en Cisco.

CISCO

Fabián Domínguez

“IoT demanda que las redes se diseñen pensando en ser multipropósito, ya que es primordial que cuenten con la capacidad de dar respuesta a las distintas exigencias de las empresas”, postula Leonardo Castro Ovalle, especialista de Producto Regional de IFX Networks. “Dado que el éxito de esta tendencia consiste en obtener los datos al momento que se generan, para IoT la red debe ser capaz de soportar el



Diego Martín, Sales Manager en Furukawa, destaca que, teniendo en cuenta que el desarrollo del IoT está ligado al ancho de banda y más aún a la seguridad de la comunicación,

“las empresas de infraestructura de redes juegan un papel muy importante en su evolución. Por eso el rol de Furukawa termina siendo importante. Tener conectividad suficiente y segura es indispensable, y este es justamente el servicio que nuestras soluciones brindan. Somos fabricantes y proveedores de la infraestructura física necesaria, tanto para dispositivos

diseño y fabricación de soluciones integrales, capaces de soportar las nuevas y futuras necesidades de ancho de banda y conexiones a múltiples dispositivos.”

“Somos conscientes que para el año 2020 tendremos más de 20 mil millones de dispositivos conectados a las redes y es por eso que estamos trabajando para dar soporte a este gran fenómeno mundial. En Argentina la adopción de IoT es importante en algunos sectores verticales puntuales como el del agro, la industria y sistemas urbanos. Hay mucho por crecer y las empresas y organismos del estado están muy enfocados en poder resolver problemáticas con este tipo de tecnología. Estoy convencido que el 2018 será un año donde empezaremos a ver una expansión

Gabitel

“Las novedades que ofrecimos al canal este año son variadas. Por ejemplo, incrementamos la posibilidad de hacer modificaciones tanto en los racks estándar, así como también en productos a medida que requieren de un desarrollo fuera de lo normal.”

Gastón Laiz



tráfico constante que generan los dispositivos o sensores de tal forma que no existan lapsos de pérdida de información.”

conectados de forma cableada como inalámbricos”. Y agrega: “Para que Internet de las Cosas sea posible nuestro foco continuará siendo el

exponencial de dispositivos conectados a las redes”, aporta Darío Peñín, Networking Sales Engineer, SoCo de Dell EMC.



MICROCOM

MAYORISTA DE CONECTIVIDAD Y SEGURIDAD



WIRELESS



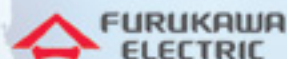
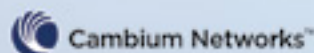
CONECTIVIDAD



SEGURIDAD



INFRAESTRUCTURA



cn PILOT



ANVIZ



ePMP

MikroTik



Date de alta como cliente, visitá nuestra web, consultá precios y disponibilidad, cargá tus pedidos online

UN DISTRIBUIDOR, TODAS LAS SOLUCIONES

www.microcom.com.ar



ROSARIO:
Ricchieri 65 bis.
CP. 2000LOA
Tel. (0341) 434 4900
rosario@microcom.com.ar

BUENOS AIRES:
California 2082 D114/115, Barracas
CP. 1289AAP
Tel. (011) 2152 3410
buenosaires@microcom.com.ar

MIAMI:
7950 N.W. 77th STREET /
UNIT#1, Dock # 38 & 39
Miami - FL 33166
Tel: +1 305 433 3683



GW

“Estamos dando charlas en nuestras oficinas en conjunto con las marcas a cuentas corporativas para generar demanda y luego poder trasladar ese negocio a alguno de nuestros socios de negocios.”

Pablo González

Para el ejecutivo de Cisco, otra mega tendencia que está impactando en el diseño de redes empresariales son las aplicaciones en la Nube: “Antes la gente se conectaba de forma cableada o wireless, y trabajaba con aplicaciones que estaban dentro de la compañía. Hoy ya no sabemos cuáles utilizan, muchas están en Cloud, por lo que hay otra puerta que se abre de cómo permito esa comunicación de forma flexible.”

Un tema de seguridad

La analista de IDC afirma que el interés en invertir en modelos de seguridad en redes es alto: “Es el segmento de inversión con más prioridad en la región con el 50% de las empresas invirtiendo en estos mercados”. Más en detalle, informa que el 61% del gasto se dirige principalmente al mercado de servicios administrados de seguridad, ya que, dada la cada vez mayor la complejidad, se apoya de terceros para su administración.

Peñin, de Dell EMC, asegura que desde hace tiempo la seguridad se volvió prioridad para las empresas, sabiendo que una falla en tal sentido en la red y una posible intrusión podría afectarlas económicamente. “Lamentablemente se debió pasar por algunos casos públicos conocidos para que este nivel de preocupación de las empresas”, sostiene. “Deben entender que no es cuestión de un firewall o un antivirus, es algo más grande que eso, e involucra a cada persona interna o externa que interactúe con la red, involucra procesos u acciones que los usuarios pueden o no realizar y obviamente involucra tecnología debidamente implementada para proteger algo tan sensible y valioso como los datos de una organización”, opina.

En ese mismo sentido se expresa Domínguez, de Cisco: “En los últimos ataques de Ransomware, las empresas se dieron cuenta que las políticas de seguridad que habían puesto hasta ese momento no aplicaban. Si la seguridad no está embebida en la red ya no es efectiva. Hoy ya no sabemos por dónde se va a meter una amenaza, y la mayor problemática es que la propagación se hace de manera encriptada. Los ciberdelincuentes



DELL EMC
Darío Peñin

están aprovechando esas funcionalidades para encriptar también los ataques, entonces los dispositivos que antes reconocían un ataque por firmas ya no pueden ver qué se está propagando dentro de un tráfico que está encriptado.”



Incorpore seguridad y flexibilidad a sus redes

Diseñados para facilitar las frecuentes actualizaciones y ampliaciones, los Cables Polaris ofrecen la fiabilidad y flexibilidad que sus redes necesitan.

Asegure la energía continua con un cable de alto desempeño que garantice la performance de su red.



CABLE UTP CAT 5E EXTERIOR DOBLE VAINA COLOR NEGRO

Cable diseñado para aplicaciones horizontales en redes de cableado estructurado para conectar al usuario con el panel de administración o con los paneles de interconexión de la gestión. Ideal para instalaciones ISP y cámaras.

CABLE UTP CAT 5E INTERIOR COLOR GRIS

Cable aislado con polietileno sólido. Trenzado en pares formando el núcleo en cuatro pares. Núcleo envuelto con tiras de poliéster y pliéster-aluminio. Encima del núcleo se extruye una cubierta de PVC ignífugo.

CABLE FTP CAT 5E EXTERIOR DOBLE VAINA COLOR NEGRO

El cable horizontal blindado está proyectado especialmente para las aplicaciones que necesitan una protección adicional. Es ideal para instalaciones que pueden estar sujetas a interferencias electromagnéticas externas por encima de los niveles permitidos.

CABLE UTP EXTERIOR CAT 6 100% COBRE

Cables elaborados con materias primas de alta calidad y procesos de producción de última generación para garantizar el mejor rendimiento. Cumple con TIA / EIA - 568B e ISO / IEC 1801. Ideal para instalaciones ISP y cámaras.

Comprometidos con la calidad

Delta Solutions S.A.
Av. Garay 2399 - C.A.B.A. - Argentina
(011) 4308-1235 - (011) 4600-8803
ventas@deltasolutions.com.ar - www.deltasolutions.com.ar

 **DELTA**
SOLUTIONS
MASTER DISTRIBUTOR

CANALES ENTRENADOS

Vilardebó, de Polaris, empresa que recientemente anunció la disponibilidad en el mercado local de su línea de cableado, dice que “la idea en primer lugar es comunicar que estamos, luego se darán una serie de actividades vinculadas a los interesados que pronto comunicaremos, donde habrá charlas sorteos y mucho más”, promete.

“Por el lado de los canales, creemos que estar bien capacitados y preparados para ayudar al cliente final a decidir sobre la mejor implementación es un factor clave. Por eso asumimos nuestra responsabilidad de hacerles llegar las últimas tecnologías mediante cursos de capacitación y tradeshows a lo largo de todo el país, como hemos venido haciendo”, dice Lombardi, de Masnet. “Las marcas, por su parte, han hecho un trabajo fundamental, brindándonos todo su apoyo en la organización de estas capacitaciones y eventos”, sostiene.

En GW están realizando workshops generalmente con dos marcas que sean compatibles entre sí, por ejemplo, una llevada a cabo recientemente de Zyxel (activos de red) y Fibrefab/Optronics (cableado estructurado). “Además, estamos dando charlas en nuestras oficinas en conjunto con las marcas a cuentas corporativas para generar demanda y luego poder trasladar ese

negocio a alguno de nuestros socios de negocios”, detalla González.


Martin, de Furukawa, considera que, para que Internet de las Cosas y las otras tendencias tecnológicas sean posibles, “la capacitación es un factor determinante, porque permite que nuestros partners sepan identificar las nuevas oportunidades de negocio y puedan implementarlas integrándolas con los sistemas y tecnologías existentes y previendo próximas necesidades”. Asimismo, asegura que la compañía hoy cuenta con toda una red de socios de negocios “que ya entienden que IoT dejó de ser el futuro para convertirse en el presente, y este ya es un paso muy importante.” Por otro lado, informa: “Continuamos desarrollando su programa de canales cada vez con más beneficios y diferenciales. Adicionalmente, proporcionamos todo el acompañamiento y know how necesario para llevar adelante los proyectos con el mayor de los estándares internacionales.”

Por su parte, Peñin, de Dell EMC, dice: “Buscamos que la tecnología que se brinda sea la correcta, que las Best Practices sean puestas en práctica y realizamos un seguimiento de que los proyectos implementados con tecnología de Networking sea el correcto. Para esto brindamos a nuestros canales cursos y

certificaciones de las diferentes soluciones de redes que pueden ofrecer, para que puedan afrontar cada uno de los retos y brindar a los clientes una solución robusta.”

Escars, de Microcom, detalla que todos los meses ofrecen capacitaciones sobre dichas soluciones, en formato de webinar y workshops en sus sucursales, en donde los integradores pueden interactuar con los equipos y dejar la solución funcionando al 100%. “Este tipo de actividades les permite perder algunos miedos y poder sumar esa solución a su portfolio. Sumamos a esto el soporte de nuestros PMs y marcas en la ingeniería de preventa y condiciones financieras que hacen que esas soluciones se conviertan en un importante driver de negocio”, afirma.

Domínguez, de Cisco, afirma que hay mucho interés en los clientes en probar las nuevas soluciones de la compañía relacionadas con el concepto anunciado en junio pasado por la compañía de Red Intuitiva, que busca optimizar el acceso a las redes con una modalidad de definida por software, con foco en las mega tendencias ya mencionadas. “Estamos trabajando muy en conjunto con los partners, que son fundamentales para hacer las migraciones de equipos de red antiguos, algo que está pasando en este momento, es justo el momento del cambio”, sostiene.



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

- 
- PRIMEROS EN SOCIAL MEDIA
 - SERVICIOS DE MARKETING E INTEGRACIÓN CON LOS MEDIOS

- VIDEO ENTREVISTAS EXCLUSIVAS
- NEWSLETTER SEMANAL Y REVISTA MENSUAL

- 
- PORTAL DE NOTICIAS CON ACTUALIZACIONES LOS 365 DÍAS DEL AÑO

www.enfasyS.net



Primeros en posicionamiento web de información según



Demanda creciente

Más allá de que las mega tendencias mencionadas impulsen la necesidad de las organizaciones de actualizar sus redes para poder dar respuesta a la demanda de los usuarios conectados, los entrevistados por ENFASYS dan cuenta de cómo ha sido la inversión en este aspecto en lo que va de 2017.

armados de nuevos Data Centers y rediseño de otros. “Así mismo, hubo muchas migraciones de instalaciones Cat 5e a 6 o 6ª en edificios corporativos para atender la demanda de ancho de banda que requieren las nuevas aplicaciones”, detalla el entrevistado.

Enrique Escars, gerente de Marketing de Microcom, apunta:

cableado otros servicios, como la Telefonía IP y la video seguridad IP, y en especial la conectividad inalámbrica. El integrador que ofrezca más servicios conectados va a tener más posibilidades de ganar proyectos al agregar mucho valor a la propuesta.”

El vocero de Microcom destaca que la conectividad y el networking es el fuerte del distribuidor desde

Masnet

“Hace ya más de 9 años que somos distribuidores de manera exclusiva de Furukawa. Podemos complementar la solución con Gabeltel, Eaton, Vertiv, Ubiquiti, Mikrotik, Ligowave, Panasonic, Yealink, Yeastar, Allied Telesis y recientemente incorporamos Trendnet y Dahua.”

Federico Lombardi



González, de GW, afirma que el mercado está creciendo en lo que respecta a tecnologías que hagan más rentable sus negocios, aumento la demanda de aplicaciones de e-commerce: “Es por ello que muchas empresas se vieron obligadas a renovar sus plataformas de red tanto en equipamiento como en infraestructura”. En concreto, desde el mayorista mencionan que hubo varios proyectos del Estado que involucraron grandes cantidades de elementos de conectividad, y proyectos en el ámbito privado relacionados con

“Creemos en que el diferencial del integrador está en poder ofrecer una solución de conectividad completa, y la convergencia ha hecho que hoy la demanda de conectividad sea cada vez más compleja y completa. Hoy estamos viendo que los proyectos de cualquier escala incluyen en el

hace más de 10 años: “Hemos desarrollado ya varias marcas, como Furukawa en cableado y fibra, Allied Telesis en switching, y en las soluciones inalámbricas



NEXXT SOLUTIONS
Oscar Gordillo

trabajamos con Cambium Networks, con una solución cnPilot que consiste en Wi-Fi de alto rendimiento con administración centralizada en la nube, especial

A person is seen from the side, looking out of a window. The view outside shows a city at sunset or sunrise, with a body of water in the foreground. The scene is bathed in warm, golden light. The background of the advertisement is a dark grey triangle on the right and a bright orange triangle at the bottom right.

EMERSON NETWORK POWER **AHORA ES VERTIV**

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

ASCO®

Chloride®

Liebert®

NetSure™

Trellis™



SU VISIÓN, NUESTRA PASIÓN

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

CRECE EL MERCADO DE GABINETES Y RACKS

En este informe, también proponemos conocer cómo se ha desarrollado este mercado en los primeros meses del año, de acuerdo con los testimonios de dos importantes players, como lo son Schneider Electric / APC y Gabitel.

Carlos Alberto Di Muccio, System Engineer Data Center Solutions de Schneider Electric, afirma que en 2017 “el mercado se fue reactivando lentamente llegando a niveles de ventas del 2015. Tenemos un muy buen pipeline de proyectos de nuevas salas de datos / Data Centers”.

Más en detalle, Di Muccio informa que, con la reactivación del mercado en la parte de gobierno, la compañía ha participado y ganado varios proyectos. “Además, estamos trabajando en varias obras de expansión y proyectos nuevos del mercado privado (desde 5 a 50 racks) pequeñas, y medianas salas de datos / Data Centers.”

“El balance es muy positivo, ya desde el Q4 del año pasado hemos tenido un crecimiento sostenido en el tiempo hasta la actualidad”, sostiene, por su parte, Gaston Laiz, gerente de Ventas de Gabitel. “Además, la proyección del mercado es muy positiva, hay muchos proyectos nuevos que se han generado en los primeros meses del

año, y viejos con la decisión firme de cierre. También percibimos que las ventas del día a día han incrementado notoriamente”, asegura.

En lo que respecta los tipos de proyectos que se dieron en estos primeros meses, el ejecutivo de Gabitel informa que en una primera etapa, que comienza en el último Q de 2016, la obra pública fue la principal protagonista, mientras que a partir de marzo de este año el crecimiento del día a día, es más agresivo, a lo que se suma la generación y cierre de proyectos del sector privado. La proyección en cuanto a generación / cierre de oportunidad es sostenido en el tiempo, con lo cual augura no solo un final de año muy bueno, sino también un 2018 con las expectativas bien altas en cuanto a ventas.”

Novedades

En el caso de Gabitel, mencionan entre las principales novedades que ofrecieron al canal este año el hecho de haber incrementado la posibilidad de hacer modificación tanto en los racks estándar como en productos a medida que requieren de un desarrollo fuera de lo normal. “Hemos incorporado un mural de dos cuerpos, basado en la línea de los compactos, dando de esta forma una nueva solución para ambientes que no

son agresivos”, destaca Gaston Laiz, gerente de Ventas del fabricante.

Además, en Gabitel realizaron un desarrollo de racks para co-location, logrando cuatro soluciones en esta línea para Data Centers, en altura de 40U y 45U, con locaciones de 2 y 3 secciones. “A esto cabe agregar que pueden colocar las puertas que necesiten, ofreciendo de esta manera todas las posibilidad que nuestros usuarios necesiten. Por último, se realizaron pequeños cambios en algunos accesorios, para lograr un mejor rendimiento”.

En Schneider Electric este año han complementado la oferta de racks tradicionales, nuevos colores clásicos blanco y gris, además nuevos a pedido del cliente (azul, rojo, verde, etc), customizados con logos, etc. “Racks pequeños, murales y toda la línea de distribución de energía, PDUs, impulsando fuertemente los equipos inteligentes y monitoreables”, detalla Di Muccio. “En la línea de monitoreo ambiental (Netbotz), contamos con nuevos sensores de temperatura y humedad Wireless, que permite el monitoreo de la sala de datos/ data center, de manera práctica y precisa, para aquellos lugares de difícil acceso del cableado”, concluye.



MICROCOM

“Todos los meses tenemos capacitaciones sobre estas soluciones, en formato de webinar y workshops en nuestras sucursales, en donde los integradores pueden interactuar con los equipos y dejar la solución funcionando al 100%.”

Enrique Escars

para grandes cantidades de clientes concurrentes. También contamos con Ubiquiti, en donde estamos trabajando en la migración a las tecnología 802.11ac, tanto en la solución para ISPs como en Unifi, una línea de productos de

IFX NETWORKS

Leonardo Castro Ovalle

conectividad inalámbrica dirigidos a las pymes.”

“El mercado de cables es muy amplio y siempre está en crecimiento. Cada nueva oficina o cada nueva empresa que nace necesita del mismo para conformar su conexión a la red. Es por eso que es vital estar acompañado cada nuevo proyecto con una marca que de respaldo y calidad”, afirma Daniel Vilardebó, director de Venta de Polaris.

De acuerdo con el entrevistado, el cable UTP Polaris “viene a competir con las marcas ya posicionadas en el mercado con respaldo y calidad pero a la vez con un excelente

precio. Como muchos

ya nos conocen

por la parte

de energía,

saben que

Polaris es

una marca

que está

siempre

presente y

en crecimiento

con una gran

relación precio-calidad. En esta oportunidad no será menos y buscara crecer y mejorar a lo largo del tiempo escuchando a los actores del mercado”, promete.

“Hemos notado un crecimiento en las inversiones, en muchos casos debido a que se han visto obligados a tener que reformar

su infraestructura IT, y otros por la llegada de nuevas empresas.

La llegada de nuevas tecnología empujo a muchos a invertir para estar a la altura de las necesidades de un empresa”, coincide Lombardi, de Masnet. “Hace ya más de 9 años que somos distribuidores de manera exclusiva de Furukawa. Tener una alianza fuerte con ellos nos permitió ofrecerles a nuestros clientes todo tipo de soluciones que van instaladas sobre una red de datos”, informa.

Con todo, queda claro que a la hora de rediseñar su ingeniería de red, las organizaciones deben enfocarse en tres pilares disponibilidad, flexibilidad y automatización. En cada uno de ellos, el canal tiene un rol fundamental que solo podrá ejercer si se mantienen especializados y atentos a las grandes tendencias mencionadas.

DE LA MANO DE XEROX

Nexsys se mete en el negocio de la impresión



Daniel Delsol,
Xerox Brand
Manager en Nexsys

“Sus canales dan con el perfil que buscamos en la marca para ampliar la cobertura en el país”, contó a ENFASYS Federico Otzet, gerente Comercial de Xerox Argentina.

agregó que el mayorista tiene los canales que ellos buscan para impulsar la marca.

En línea a esto, Daniel Delsol, Xerox Brand Manager en Nexsys, comentó: “Ofrecemos la línea de impresoras de valor, para el desarrollo del su canal; además de la nueva línea de scanners de documentos, en la que estamos presentando más de 15 productos para todo tipo de negocios”. Y aseguró: “Somos el único mayorista en tener la línea de Toner XNX, insumos originales Xerox para impresoras de otra marca”.

Delsol afirmó que se trata de “una alianza clave para la capacitación y desarrollo de nuevos socios de negocios. Podremos mostrar y educar con las nuevas tendencias de Xerox, para poder implementar nuevas líneas de productos para dar una solución de valor a los usuarios”.

Por el lado del fabricante, Otzet destacó la combinación de la amplia oferta de productos y la experiencia de Nexsys como mayorista de valor agregado, junto a sus canales, “Son el combo perfecto para tener buenos resultados en lo que resta del año y en los próximos años. Se trata de un canal muy especializado, con mucha capacitación y foco en cuentas corporativas. Además, cuenta con gran experiencia en software, integración e implementación de negocios, características que están alineadas con la idea que tiene Xerox hacia adelante”.

“La incorporación de Nexsys va con nuestra propuesta de abrir el canal de Xerox, para trabajar con canales de valor que acompañen nuestros recientes lanzamientos”, concluyó Ernesto Gugliemi, Master Distributor en Xerox.

Nexsys anunció su alianza de distribución de soluciones de impresión Xerox en Argentina. Otzet, destacó que “esta alianza posibilitará alcanzar al segmento de alto valor del mercado y fortalecer la oferta de soluciones de oficina a través de la trayectoria y servicio reconocido con que cuenta Nexsys Argentina”. Y

PAGA UNA VEZ Y **OBTENÉ 2 AÑOS DE** PRODUCTIVIDAD Y SEGURIDAD

BUNDLE 1

Microsoft
Office 365 Business
+ Symantec Endpoint
Protection SBE.

USD 189

Precio canal por usuario,
pago único por los dos años.

BUNDLE 2

Microsoft Office 365
Business Premium
+ Symantec Endpoint
Protection SBE.

USD 278

Precio canal por usuario,
pago único por los dos años.

Base y condiciones: IVA no incluido, el monto especificado se paga por única vez y el servicio se extiende por dos años. Precios válidos desde 1 hasta 75 usuarios, precio canal por usuario. Válido para República Argentina. Validez de la oferta: 1 de octubre hasta el 31 de diciembre. Precios expresados en dólares.

Para mas información escribinos a Microsoft.ar@nexsysla.com

NEXSYS

Descarga nuestra App y síguenos en nuestros canales de comunicación

CLOUD

Tech Data completa su plataforma StreamOne

El mayorista de valor agregado ya tiene disponible los servicios de los principales proveedores de Nube a nivel mundial, como Amazon Web Services, IBM, Oracle y Microsoft, entre otros. Planea una expansión de la oferta.

Semanas atrás, Tech Data presentó de forma oficial su plataforma StreamOne, la cual permite al canal gestionar proveedores Cloud, con el objetivo de facilitar la facturación, cobro y analíticas en tiempo real. De esta manera habilita al reseller a crear su propia tienda online, donde podrá revender los productos del mayorista y sumar sus soluciones.

En entrevista con ENFASYS, Pablo Rodríguez, Director, Strategic Business Units Latin America en Tech Data, dijo: "Confirmamos al mercado la completa disponibilidad de Stream One Enterprise Solutions como la mejor plataforma Cloud para el socio en Latinoamérica, la disponibilidad fue anunciada en seis países: México, Brasil, Colombia,

Ecuador, Chile y Argentina".

El vocero remarcó que, en la actualidad, tienen corriendo varias soluciones de los principales proveedores de Nube a nivel mundial, tales como Amazon Web Services, IBM, Oracle y Microsoft, entre otros. "Así mismo se encuentran disponibles soluciones tanto de Infraestructura como Servicio, Plataforma como Servicio y Software como Servicio; y un interesante roadmap de expansión, especialmente en la oferta de SaaS, donde también hay soluciones pre configuradas, como Mobile Forms con IBM Bluemix y Mobile First", detalló el entrevistado.

De acuerdo con el ejecutivo, Tech Data ya cuenta con más de 40 socios de negocio que trabajan en



Pablo Rodríguez, Director, Strategic Business Units Latin America en Tech Data.

la plataforma, la cual ha llevado más de 1.500 horas de desarrollo y una inversión de más de US\$ 60 mil, con más de 25 documentos traducidos al español y con unas 2.500 horas de entrenamiento online para el socio. "Esto ha sido parte de la inversión de más de US\$ 500 mil que hemos realizado en la unidad de especialización de Cloud para Latinoamérica", apuntó.

"Planeamos una expansión de la oferta, no sólo en cuanto a llevar nuevos fabricantes a más países, sino también a fortalecer la propuesta de soluciones pre-configuradas, tales como Disaster Recovery as a Service o Backup as a Service, entre otros", adelantó Rodríguez a este medio. Y agregó: "Los socios de negocio tienen mucho interés en poder acercarse a la plataforma y comenzar a utilizar los beneficios que ésta ofrece en términos de oferta, gestión y aprovisionamiento automático", aseveró.



¡Conviértete en un asesor Cloud!

Deja que Tech Data y StreamOne Enterprise Solutions lleven la nube a nuevas alturas.

STREAMONE
Enterprise Solutions



Accede



Potencia



Domina

StreamOne Enterprise Solutions es nuestra oferta de mercado para servicios de nube basados en el consumo y la suscripción. Ofrecé el portfolio a través de nuestros Cloud Stores.

Accede a www.gestionatunube.com y empieza ahora!

 @techdataarg

TechData

NUEVAS MARCAS, NUEVOS NEGOCIOS

Solution Box: “Hoy ya somos un One Stop Shop”

En entrevista con este medio, Pablo Guatelli, gerente comercial de la empresa, dijo que se han convertido en un mayorista donde el canal siempre encontrará lo que necesita. En ese sentido, se refirió a las nuevas marcas que incorporaron.



Pablo Guatelli, gerente comercial de Solution Box.

Solution Box está viviendo un momento de crecimiento –con un nivel de facturación superior al de 2016– y liderazgo. “Hay un incremento en la sustitución de máquinas nacionales por internacionales y nosotros tenemos casi todas las marcas. Vendemos un 60% más de PCs y notebooks que el año pasado”, afirmó Guatelli.

En tal sentido, comentó: “Nos posicionábamos como un distribuidor de valor agregado, pero hoy ya somos un ‘One Stop Shop’, un lugar donde el canal puede encontrar todo lo que necesita para una solución corporativa, de

punta a punta”, Y agregó “Tenemos cuatro marcas de laptops, cuatro de servidores, somos número uno en HP, uno y dos en Cisco, Dell y APC, y estamos cada vez mejor con marcas como por ejemplo Lenovo”, detalló.

Guatelli informó que, en lo que va del año, el mayorista tuvo un crecimiento a nivel producto de un 10% con respecto a 2016. “El gran secreto fue la política que tuvimos en el momento en que se restringió el ingreso de productos, con un plan real de exportaciones. Hoy el secreto es tener crédito y stock”, destacó.

En particular, señaló que en 2017 se están dando varios proyectos en el vertical de gobierno, principalmente en lo que respecta a sustitución de tecnologías. “Están invirtiendo y hay muchas licitaciones. Acá también hay oportunidades para los canales, principalmente para los del interior del país”, afirmó.

Modelo Cloud

Guatelli remarcó que, cada vez más, el canal de resellers tradicional se

está convirtiendo en uno de valor agregado. “Muchos son empresarios que nacieron en esta era moderna, hablando de la nube, se apoyan en la marca y en el mayorista, entienden el negocio y están preparados para lo que requiera el cliente”, agregó.

En línea con esto, el mayorista también apuesta a la reconversión. “Estamos empezando a tener en cuenta la oferta de nube mensualizada. El negocio está migrando a que el cliente pague por lo que usa, y que se le ofrezca, por ejemplo, tanto la licencia como el monitor de cartelería y la cámara IP. Todo por una cuota mensual”, opinó el entrevistado.

Para finalizar, Guatelli destacó que Solution Box está incursionando en nuevos nichos: “Recientemente sumamos la marca Itokii, una solución completa de IoT. También estamos muy fuerte en el negocio de Wireless as a Service, a través de Aruba, Meraki y Cambium Networks; y cerramos un acuerdo con Kingston y Acer. Además de la incorporación de Fujitsu (scanners) y más productos para el pasivo, como Rittal (racks), Nexans (cabling), y Fiberhome (fibra óptica)”.

ULTIMATE
EARS.

BRING MUSIC TO LIFE



Dale vida a la música donde quiera que vayas, con los parlantes inalámbricos Bluetooth **Ultimate Ears**. Resistentes al agua, prácticamente indestructibles y con 360 grados de sonido increíble.

ULTIMATEEARS.COM

NUEVA AVENTURA

Air Computers viajó con 15 resellers a Tailandia



El mayorista realizó un nuevo viaje de relacionamiento, en este caso con canales que se destacaron por sus compras de productos CX, Microsoft, Intel, Samsung, HP, Cisco, Nvidia, Western Digital, Seagate y EVGA.

Los invitados contaron con una guía de habla hispana, quien los acompañó en la visita al Palacio Real y al mercado flotante de Damnoen Saduak. La experiencia también incluyó un paseo en elefante y la asistencia a un evento de la elite del boxeo thai, sentados a tan sólo metros del ring, entre otras actividades destacadas. En el tiempo libre disfrutaron del hotel, situado en el centro de Bangkok, el cual cuenta con una piscina con vista a la ciudad y un restaurante en el piso 37º.

transportados en lancha de velocidad. Allí pudieron nadar en aguas color esmeralda, caminar por los lugares donde se filmó la película "La Playa", hacer snorkel y relajarse.

"Todo fue excelente. Fui yo solo, de los 20 integrantes no conocía a nadie, pero gracias a que el grupo humano resultó muy bueno, nos pudimos integrar rápidamente y disfrutar el viaje. Los aportes de Sergio y Aloy para lograrlo fueron fundamentales", apuntó uno de los viajeros.

Luego de visitar Dubái con un grupo de 14 canales, Air Computers sumó una nueva aventura, esta vez en Tailandia como nuevo destino paradisíaco. El contingente de 15 resellers –un total de 20 personas– pudo disfrutar de un viaje todo pago que incluyó un recorrido por la moderna Bangkok y las playas de Phuket, acompañados por Sergio Airoidi, CEO, y Marcelo Aloy, gerente de la sucursal Buenos Aires; del mayorista.

Según contaron a ENFASYS desde el mayorista, la segunda parte del viaje fue lo más esperado para los canales, ya que pudieron disfrutar de Phuket a pleno sol, visitando sus famosas islas, con playas increíbles como Phi Phi Island, donde fueron

Desde el mayorista aseguraron que este no será el último viaje. "En este momento estamos preparando una nueva aventura que llevará a nuestros clientes a alguna otra parte exótica del globo", adelantó Airoidi.



CX | Slim

CX

VELOCIDAD A OTRO NIVEL



Beneficios de la PC CX Slim con Intel® Optane™:



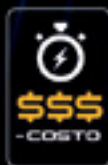
Incrementa la
velocidad de
respuesta



Inicia juegos
mucho más
rápido



Abre archivos
multimedia pesados,
en menos tiempo



Velocidad de SSD sin
perder capacidad
y a menor costo





¡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.



(11) 6001-7771 | josemaria@tecnica.red

www.technica.red | /tecnicaread /tecnicaread1

GIRA POR EL INTERIOR

HDC capacitó clientes en Córdoba

El mayorista montó un showroom con sus marcas y productos, además de realizar reuniones personalizadas con los distintos canales comerciales.

HDC realizó un evento con canales en Córdoba e invitados de otras provincias, en el marco de su gira de capacitaciones comerciales por el interior. De acuerdo con Ricardo Castro, gerente Comercial del distribuidor mayorista, el foco es apoyar a los clientes para que conozcan el lineal completo de todas las marcas que ofrecen.

“El fin del evento es lograr la cercanía con nuestros clientes para que entiendan cuáles son los planes de trabajo y desarrollo de HDC, cuáles son los productos que trabaja la compañía y ver en qué podemos colaborar para el desarrollo de nuestras líneas en sus negocios”, dijo Castro. “Deben ver que HDC puede colaborar desde el punto de vista de abastecimiento y en desarrollo de determinadas líneas o marcas”.

Para este encuentro, que también se realizó en Tucumán, el mayorista montó un showroom con todos los productos, para luego organizar reuniones personalizadas con los distintos canales comerciales.



Ricardo Castro, gerente
Comercial de HDC

“Sucedió que muchos no sabían que distribuíamos determinadas líneas, porque pertenecían a canales diferentes. Hoy, con el espíritu de buscar más y nuevos negocios, más de un cliente se entusiasma con el desarrollo de un lineal de producto que no estaba trabajando, como es el caso de un nuevo producto de audio hogar”, explicó el entrevistado.

Castro habló del nuevo vínculo comercial con la marca Vaio y Positivo BGH. Además, presentó Moonki, su marca propia de parlantes Bluetooth. “Hoy HDC está preparada para atender y abastecer a clientes de todo el país, desde el punto de vista de asesoramiento de productos y distintos perfiles de clientes”, concluyó.



Distribuidor Oficial




acer

Experiencia en Innovación
y tecnología

— Más de 10 años junto a Acer —

CASA CENTRAL: Salta 3246. S2002JLN | Rosario. Santa Fe. Tel: (0341) 409.4300

SUCURSAL BS. AS.: Fragata Sarmiento 2474. C1416CCB CABA. Buenos Aires. Tel: (011) 4583.3888 | 4583.3555

www.hdcsa.com.ar | ventas@hdcsa.com.ar |  HDC International S.A.

SEGURIDAD

Licencias OnLine incorpora Sophos a su portfolio

Se trata de un acuerdo de distribución para toda Latinoamérica, para comercializar la propuesta de valor de la marca, incluyendo su solución de anti-ransomware, Sophos Intercept X.

A través de un acuerdo de distribución a nivel Latinoamérica, la compañía tendrá un mayor alcance en el mercado regional, en el que ofrecerá su gama completa de productos de seguridad de próxima generación, incluida su solución de anti-ransomware, Sophos Intercept X.

Según indican desde la firma, el acuerdo también optimizará la estrategia de Seguridad Sincronizada de Sophos, que proporciona un intercambio de información en tiempo real entre los endpoints y los productos de firewall XG para una protección coordinada y automatizada contra las amenazas cibernéticas.

María Ardila, directora de Canales de Sophos para Latinoamérica, dijo: "Gracias a esta nueva asociación con Licencias OnLine, traeremos nuestras innovadoras soluciones de nueva generación a aquellos clientes que busquen tener una completa línea de productos de seguridad a su disposición desde una plataforma

basada en la nube, que es nuestra consola de administración de Sophos Central".

Licencias OnLine también podrá aprovechar el creciente programa MSP Connect de Sophos, que ofrece modelos de facturación flexibles a los canales que desean atender y cobrar los clientes mensualmente. "En conjunto, esto agrega mayor valor a los resellers de Licencias OnLine para ayudarles a continuar construyendo su negocio", agregó la ejecutiva.

Por su parte, Sebastián Losada, gerente regional de Marketing y Alianzas Estratégicas de Licencias OnLine, expresó: "Sophos es un proveedor que ha demostrado un crecimiento sostenible en América Latina. Nosotros estamos muy enfocados en la tecnología de seguridad y, además de ser uno de nuestros pilares estratégicos, esta alianza nos permitirá enriquecer nuestro portfolio con proveedores de primera clase y, a su vez, ofrecer canales de valor diferenciado a sus clientes".



Losada aseguró que "Sophos tiene soluciones de segmento de mercado que son distintas de otras tecnologías, lo que nos permite ofrecer diferentes capas de propuestas de valor que son apropiadas tanto para el canal como para los clientes. A su vez, esto ofrece grandes beneficios y excelentes márgenes al canal y posiciona a la marca como un socio estratégico".

Para finalizar, dijo que esta alianza permite enriquecer el ecosistema de canales con tecnología de seguridad que está creciendo y demostrando al mercado que es exitoso y sostenible en el tiempo. "Para este semestre, tendremos el ecosistema de Sophos integrado con Licencias OnLine y los programas de desarrollo de socios y de desarrollo de contenidos estarán activos en el mercado para generar demanda", concluyó Losada.

CALIDAD
PRODUCTIVIDAD
Y ECONOMÍA
EN LA OFICINA

EPSON®
EXCEED YOUR VISION



50% MENOR COSTO DE IMPRESIÓN • 80% AHORRO DE ENERGÍA VS. LÁSER • MENOR COSTO DE MANTENIMIENTO

Ponete en contacto con nosotros.

Ventas Area Sur

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

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

Ventas Area Norte

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

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

Sti/
Haciendo
negocios.

HACKERS EN VIVO

Radware, Cisco y Dacas realizaron el Hackers Challenge Argentina

Junto a la marca y su mayorista de valor agregado, la firma realizó una competencia de hackers. En entrevista con este medio, informó, además, que buscan nuevos canales para su expansión nacional.

Se trata de una competencia de hackers en vivo, donde los presentes pudieron ver cómo actúan los posibles ataques de los cibercriminales y las formas de protección disponibles para el mercado. Se premió a los tres mejores. “Es un evento que también lo realizamos en Chile, Panamá, Costa Rica, Perú y Colombia. Nos enfocamos en hacer ciberdefensa en todo el continente”, dijo a ENFASYS Arie (Arik) Simchis, Regional Director CALA de Radware.

En el evento, participaron hackers que realizaron varios ataques a un Data Center montado para la ocasión, el cual estuvo protegido con el sistema DefensePro de la firma. Los presentes pudieron ver en vivo cómo funciona el mitigador de DDoS, el tráfico en la red y un mapa con información detallada de los intentos de intrusión.

“Acá pudieron ver en vivo cómo actúan tanto los hackers como los especialistas de seguridad, en una misma sala, donde se ven cara a cara. También pueden ver y saber para qué sirven los distintos

niveles de seguridad que tenemos”, explicó Simchis.

Novedades en Radware

“Tenemos nuevas soluciones de hardware y software para el segmento corporativo; y soluciones de nube de protección completa, pensado para el segmento pyme. Dentro de ella está todo lo de ciberdefensa, para prevenir ataques DDoS, ataques aplicativos, fraude y ransomware”, informó el entrevistado.

Por su parte, Daniel García, consultor de Seguridad en Cisco Argentina, comentó: “Tenemos una alianza con Radware en sistemas DDoS. Una de las estrategias de Cisco es ofrecer soluciones integrales a las empresas. Por esta razón, sus productos pueden integrarse con los nuestros, para reducir el costo de implementación”, explicó. Tal es el caso de la solución Firepower 4100/9300.

Sobre la estrategia de comercialización, Simchis destacó que la relación con el mayorista de valor agregado Dacas data de varios años. “Tienen un laboratorio completo



de nuestros productos, para que el canal o el cliente que quiera probar la tecnología pueda hacerlo”, detalló.

Además, dijo que, junto a Dacas realizan capacitaciones de una semana una vez al mes. “Es importante mencionar que queremos expandirnos en Argentina. Estamos en la búsqueda de nuevos canales, una estrategia que también la realizamos junto a Cisco y Checkpoint”, finalizó ejecutivo de Radware.

Canadores

1er Premio: Alberto Pardo (entregado por Marcelo Caporalini, gerente de ventas Dacas.)
 2° premio Mariano Torres (entregado por Nadia Errico, responsable de Marketing del mayorista.)
 3° premio: Gustavo Rodríguez (entregado por Gonzalo Díaz, PM de Radware.)



ASUS®

IN SEARCH OF INCREDIBLE

SONIDO ENVOLVENTE TECNOLOGÍA ADICTIVA



ASUS X541 con SonicMaster



El sistema de audio ASUS SonicMaster, que incorpora la tecnología ICEpower®, permite a los portátiles de la serie X de ASUS ofrecer un sonido cristalino. Estos modelos integran un altavoz de 3W con una cámara de sonido de 24 cc y un diseño especial de la línea de transmisión para ofrecer graves potentes y voces nítidas.

CONSEGUILA EN



ENTREVISTA A GABRIELA GAYARRE, GERENTE GENERAL ARGENTINA Y URUGUAY DEL MAYORISTA

Ingram Micro realizó el VIII Foro Regional de Líderes de Gobierno

Durante la jornada, que contó con la participación de funcionarios del Gobierno nacional, se debatió sobre tecnologías que ayudan a la sociedad en diferentes verticales. Por su parte, el mayorista describió su propuesta de valor a los canales.



Gabriela Gayarre, de Ingram Micro Argentina y Uruguay.

De la mano de Usuaría, el distribuidor realizó una nueva edición del tradicional evento.

“Nuestra idea, como siempre, es mostrar cómo las tecnologías ayudan a la sociedad a través del Gobierno”, dijo a ENFASYS Gabriela Gayarre, gerente general Argentina y Uruguay de Ingram Micro. Y agregó: “Hay tendencias que se están mostrando, como la inteligencia cognitiva, la tecnología en la banca, el uso de las apps en ella; o el cloud, que pueden ayudar a la sociedad y a las pymes”.

La apertura estuvo a cargo de Jorge Aguado, secretario de Planeamiento y Políticas en Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, quien hizo hincapié en

la implementación de nuevas tecnologías para mejorar las distintas áreas de gobierno. Por su parte, el presidente de Aerolíneas Argentinas, Mario Dell’Acqua, explicó cómo la línea aérea utiliza la tecnología para administrar la capacidad de cada uno de sus vuelos. El agro también fue un tema de interés en el evento. En la sesión “Agricultura en precisión”, María de los Ángeles Fischer, del Observatorio Permanente de los Agroecosistemas del Instituto del Clima y Agua –dependiente del INTA–, dio detalles de SEPA (Seguimiento de Producción Agropecuaria), un sistema que analiza datos en tiempo real para mejorar la productividad y la eficiencia de la producción.

Entre los paneles se destacó el compuesto por Aranzazu Echezarreta, directora nacional de Innovación Pública, del Ministerio de Modernización de la Nación; Mateo Piccolo, del Banco Central de la República Argentina; y Horacio Cuervo, IBM Digital Ecosystem Business Developer, donde se aseguró que los bancos se están

transformando y están innovando en su modelo de negocio.

La actualidad de Ingram Micro

Gayarre recordó que el distribuidor comercializa marcas de primera línea, como IBM, Oracle, Dell-EMC, HP, Lenovo, Sophos, Cisco, entre otras, y comentó que trabajan para fortalecer su propuesta en seguridad. “Es una pata que nos falta trabajar mucho, no solo en lo que es sistemas para el resguardo de los datos, sino también en la parte de seguridad física”, dijo al respecto.

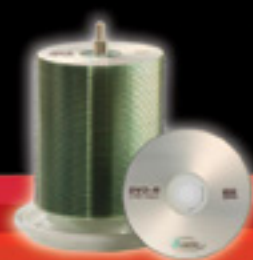
Asimismo la ejecutiva destacó que Ingram Micro ofrece fuertes planes de capacitación a nivel regional a su ecosistema de canales: “Seguimos posicionándonos como mayorista de valor agregado en todo el mundo, facturando más 45 billones de dólares al año, con presencia en gran parte de Latinoamérica”. En línea a esto, comentó que la empresa está haciendo una fuerte inversión en busca de sumar recursos para mejorar la propuesta de valor agregado.

Una solución integral
en insumos y accesorios...



Cartuchos y Periféricos

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



SEGURIDAD ELECTRONICA

Big Dipper organizó el Security Day 2017

Reunió a más de 20 fabricantes que desarrollan sistemas de videovigilancia, control de acceso y sistemas de detección de incendios; además de mayoristas del sector.

Más de 1.200 personas pasaron por el Security Day 2017, un evento que reunió a más de 20 fabricantes del sector de seguridad electrónica y que presentó muy interesantes oportunidades de negocios para los integradores del canal IT.

“Tuvimos buena convocatoria, no solo de público en general, sino también de marcas que participaron con su stand”, dijo Gabriel Pennella, presidente de Big Dipper, quien aprovechó el evento para presentar la línea de soluciones Cygnus del mayorista.

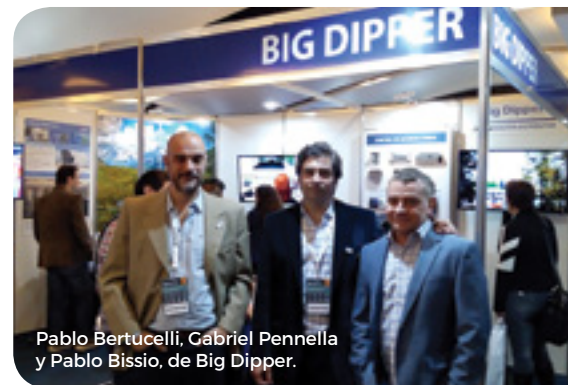
“Hay muchas cosas que el canal debe conocer. Las cámaras de seguridad hoy son mucho más inteligentes, conectadas a software

de IT, redes IP e integradas con control de acceso y otras soluciones. Toda esta convergencia se da por la necesidad de protección en el mercado”, sostuvo Pennella. En ese sentido, dijo que la prioridad del mayorista es la capacitación, la cual ofrece a sus canales a través de webinars semanales.



Leonardo Piccioni, de Fiesa.

En el evento, Pablo Bertucelli, Project Manager, junto a Nicolás Fontana, Product Manager, mostraron cómo las líneas de productos de Dahua y Cygnus permiten cumplir con los requisitos fundamentales de todo centro de monitoreo: escalabilidad, compatibilidad y



Pablo Bertucelli, Gabriel Pennella y Pablo Bissio, de Big Dipper.

alta disponibilidad. “Lanzamos equipos para completar el portfolio en Argentina”, señaló al respecto Mariano Bisarello, Project Sales Engineer. Asimismo, Maximiliano Sanmarco, Product Engineer; destacó que los drones Dahua “son un complemento ideal para las soluciones de videovigilancia, sobre todo para utilizarlos en emergencias, como incendios o catástrofes naturales”.

Soluciones para todos

Fiesa participó del evento junto a Hikvision de la cual son distribuidores en Argentina; y con Paradox, marca canadiense de seguridad y alarmas que representan de forma exclusiva: “Hoy mostramos equipos de GPRs e IP para el monitoreo de nueva generación, con apps de celulares para comandar los dispositivos. Incluso, esta línea permite manejar persianas y luces inteligentes, apuntado así al crecimiento del IoT en el hogar o la oficina”, dijo Leonardo Piccioni, socio gerente de la firma.



Paula Herrero, Marketing Manager en ZKT Eco.



Enzo A. Martoccia, junto al equipo de Dialer.

En diálogo con ENFASYS, Rogério Martos, director Comercial de Seg, detalló la propuesta de la empresa: “Fabricamos automatizadores para todo tipo de portones, desde corredizos a levadizos, barreras automáticas para control de acceso vehicular y puertas automáticas para control peatonal. En este evento, presentamos la nueva tecnología TSi Speed, con motores trifásicos, que le dan más velocidad a la automatización y es más fácil de instalar”, comentó.

Hurin participó junto a marcas como Dahua, ZKT Eco, Secutron, entre otras. “Trabajamos con las cuatro áreas de la seguridad: control de accesos, alarmas, CCTV y prevención de incendio. Para este último, tomamos hace poco la marca Secutron, con la cual esperamos mejores expectativas”, dijo Gastón Castillo, del área comercial de la empresa. “Si bien nuestro principal segmento es el gremio de la



Bruno Di Pietro, vicepresidente de Radio Oeste

seguridad electrónica, estamos intentando hacer un cambio e ir al área de construcción y el canal tradicional de IT. Creemos que los que instalan redes, por ejemplo, van a crecer para llevar estas soluciones”, agregó.

EXPOSITORES

Participaron del evento Control 24, Dahua, Dialer, Econexio SR, Fiesa, Hikvision, Hurin, Intellektron, Kit Experto, Netcamara, Netio, Play Seguridad, PPA, Radio Oeste, SEG, Starx, Trinergia DXControl, Trinergia Softguard, WD y ZKTeco.

En lo que respecta a control de accesos, ZKTeco, mostró sus nuevas soluciones. “Somos una empresa china líder en biometría; es decir, todo aquello que sea tecnología de huellas digitales, rostro y ahora incorporamos reconocimiento de venas y de proximidad. Todo esto se



Gastón Castillo de Hurin

usa para la gestión de empleados y de acceso para instalaciones”, comentó Paula Herrero, Marketing Manager de la empresa.

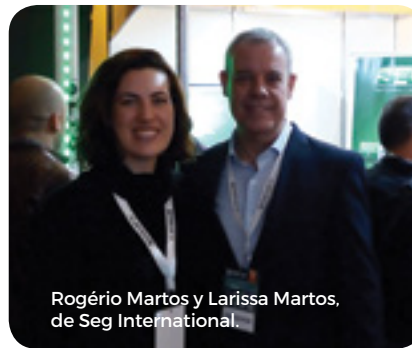
Por su parte, Bruno Di Pietro, vicepresidente de Radio Oeste, informó: “Somos distribuidores multimarca de seguridad, vinculada también con conectividad para una mejor integración”. También se refirió al área de desarrollo de la empresa, a través de la cual ayudan a integradores a que puedan realizar una mejor implementación de los productos en sus clientes. “Los apoyamos, tanto en el asesoramiento como en la parte de pre-venta, implementación y post-venta. Por ejemplo, les ofrecemos un sistema inalámbrico de enlaces de cámaras mediante puntos de accesos Ubiquiti, con una app que



David Walfisch, junto a Marcelo Colanero, de Intellektron.



Ezequiel Saracino, junto a Alejandro Rudi, de Alonso Alarmas.



Rogério Martos y Larissa Martos, de Seg International.



Carolina Laplace, responsable de marketing de Play.

muestra la transferencia de datos y evita el congestionamiento”, dijo. Por el lado de Dialer, distribuidor mayorista de soluciones de alarmas, cámaras de video IP y analógicas, control de accesos y detección de incendios, Enzo Martoccia, relaciones comerciales en la empresa presentó un nuevo sistema de intrusión con video verificación, detectores de movimiento a través de una cámara incorporada, la cual muestra una alarma y reporta una imagen.

Durante su conferencia sobre video seguridad, Marcelo Martínez, del área de Desarrollo de Negocios de Netcamara, presentó un software de video sinopsis. “Permite filtrar y distinguir todo el movimiento que queremos buscar en una sola reproducción”, destacó.

Por su parte, David Walfisch, gerente general de Intelektron, informó que la empresa se dedica a desarrollar soluciones para el

área de control de acceso, visitas, asistencias y molinetes, además de software. “En esta feria ponemos el foco en nuestro propios lectores de proximidad que reemplazan a soluciones de alto costo”, resaltó

Carolina Laplace, responsable de marketing de Play Seguridad, informó que la empresa es master dealer de Siera en Argentina para todas sus líneas de productos de seguridad electrónica, y que también representan a Nancomm y Mircom, entre otras empresas.

Alonso Alarmas, una empresa con más de 27 años en el mercado de la seguridad electrónica, también estuvo presente. “En Argentina tenemos más de 40 distribuidores y estamos abriendo nuevos en toda Latinoamérica y Centroamérica Apuntamos a los servicios de intrusión y tenemos una gran red armada para dar soporte al instalador, al cual capacitamos semana a semana y certificamos”, dijo Por su parte,

Ezequiel Saracino, soporte Pre-venta, agregó: “También damos mucho apoyo de marketing para nuestros canales; estamos muy fuertes en el tema de domótica y lanzamos un sistema de detección de exterior”.

WD también dijo presente en Security Day 2017. Donde mostró su nueva línea de discos rígidos pensados para almacenar video de cámaras. Pablo De Simone, Territory Manager de la marca, presentó los HDD WD Purple, disponibles en varias capacidades, que dan soporte a las soluciones DVR y NVR. Estos equipos funcionan 24/7 y, gracias a la tecnología AllFrame 4K, ofrecen una mejor reproducción y rendimiento de los sistemas.

A través de la exhibición de productos, demostraciones en vivo y charlas informativas, Security Day 2017 cumplió con su objetivo de aumentar las posibilidades de negocio de del gremio de seguridad electrónica argentino.

- CONECTIVIDAD
- INFRAESTRUCTURA
- ENERGIA

free 
Tecnología en movimiento

 **VERTIV.**

EAT•N
Powering Business Worldwide

GENROD

alhua
TECHNOLOGY

D-Link
Building Networks for People

AMERICANRACKS

SMART FIBER

DATACENTERS & INFRAESTRUCTURA IT

Con más de 25 años de trayectoria seguimos sumando soluciones para acompañarte en el desarrollo de tus proyectos. Cableado estructurado, fibra óptica, UPS, PDUS, aires acondicionados de precisión, racks, aditivos de conectividad y accesorios hacen posible que encuentres todo lo que necesitás en un solo lugar.

► WWW.FREE-ONLINE.COM.AR

 /freearg  /freeargentina

BUENOS AIRES
Pichincha 1615
Tel: (011) 4011.3730

ROSARIO
Ovidio Lagos 975
Tel: (0341) 4494440

CAPILARIDAD EN TODO EL PAÍS

LatinCloud presenta su programa de canales

En entrevista con ENFASYS, Federico Young, director Comercial de LatinCloud, aseguró: “Hay una necesidad de las pymes en ser atendidas por canales que le ofrecen servicios y atención”.



El flamante plan de canales de la empresa busca capilaridad en todo el país a cambio de un sistema de comisiones automático, atención técnica especializada, asesores comerciales dedicados y un programa de capacitaciones, que brindan valor agregado.

“Las pymes tienen necesidad de que los integradores les entreguen soluciones como las que tenemos, como algo extra a su servicio de atención y soporte, expresó Young. LatinCloud apunta con este programa especialmente a partners

IT, consultores tecnológicos, ISPs, cooperativas de comunicaciones y vendedores de hardware y

LatinCloud cuenta con alianzas con empresas como, Microsoft, Cloudflare, Patchman, RankingCoach, Supermicro, Gigared, iFXNetworks y Telecom.

software. De esta forma, a través de estos socios de negocios, la empresa pone a disposición del mercado una cartera de productos

y soluciones afianzadas, como cloudhosting, e-mail marketing, servidores virtuales y dedicados, registro de dominios y constructor de sitios. Además de su propuesta tecnológica, la empresa destaca su servicio de soporte técnico y su atención al cliente, que esperan trasladar al canal.

“La base es la conectividad, por eso apoyamos el trabajo de Arsat, con su plan “Refefo” (Red Federal de Fibra Óptica), que está conectando en estos momentos más de 1200 localidades del interior del país. Luego vienen las soluciones que corren en la nube: ahí entramos nosotros para realmente ganar en productividad,” señaló Young.

“Queremos dar acceso a nuestras soluciones a través de quien atiende y es local en cada localidad. Gracias a un sistema automatizado de seguimiento y a un servicio exclusivo tanto comercial como técnico, nuestro partner contará con importantes ventajas,” concluyó el vocero.

emBlue[®]
marketing • cloud

Crea experiencias únicas
en tiempo real



www.embluemail.com

Buenos Aires: +54 11 4136 3500

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

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



embluemail



@embluemail



CONSTRUCTOR DE SITIOS

Crea fácil y rápidamente un Sitio Web Profesional

01



ELEGÍ entre más de 200 plantillas!

DISEÑA el sitio que siempre soñaste

02



03



PUBLICÁ tu sitio en un sitio click!

 dodositios.com

PERCEPTION GROUP

“Nuestro foco es generar valor con productos innovadores”

Así fue la definición de Diego Majlis, gerente Comercial de Perception Group, empresa que pone foco en la construcción de soluciones tecnológicas para organizaciones de: servicios financieros, retail, energía, agro, servicios profesionales, entre otras.

En los tres últimos años, Perception Group dio un giro en su estrategia, reorganizándose como empresa para llevar una mayor escalabilidad, comercialización y construcción de soluciones propias, así como también de terceros, e implementarlas en empresas grandes y medianas; y por primera vez, buscando también acompañar a las pymes en su Transformación Digital.

“Hace 12 años que trabajamos desarrollando soluciones a medida. Nacimos como una software factory, construyendo sobre plataformas Microsoft, como SharePoint, Office 365, Dynamics CRM y Azure; y hoy formalizamos otras dos unidades de negocio: Perception Ventures - Company Builder, una creadora de empresas de base tecnológica que busca introducir al mercado productos innovadores; y Perception Solutions, nuestra comercializadora de soluciones ready to market”, dijo Majlis.

“Desde Perception Solutions estamos buscando representar los mejores productos de software



listos para ser adoptados por las organizaciones, sean de terceros como los creados por nosotros a través de Perception Ventures”, remarcó. “Nuestro foco es generar valor en las organizaciones con productos innovadores y soluciones que resuelvan los problemas y desafíos principales”, añadió.

Asimismo, el entrevistado remarcó que, dentro de Perception Ventures, recientemente nació AlephCRM, una solución que tiene por objetivo incrementar las ventas minoristas en Mercado Libre, automatizando la cadena de valor.

Majlis también mencionó que para poder llevar adelante su propuesta de valor al mercado Perception Group cuenta tanto con el apoyo de Microsoft como de Nexsys, su mayorista de valor agregado.

VIVÍ EN COLORES

PCBOX[®]
UNA DECISIÓN TECNO-LÓGICA

08103337266
WWW.PCBOXARGENTINA.COM.AR

f t i y /PCBOXARGENTINA

PORTFOLIO AMPLIADO

Polaris presenta su nueva línea de cables UTP

La empresa seleccionó a Delta Solutions como Master Distributor para estos nuevos productos.

Además de ofrecer al mercado un amplio portfolio de sistemas de protección de energía, Polaris ahora suma a su propuesta una nueva línea de cables UTP Categoría 5 y 6. Con el objetivo de tener capilaridad en todo el país, cerró una alianza con Delta Solutions, que de esta manera

se convierte en su nuevo Master Distributor para este segmento.

Al respecto, Marco Novelli, Account & Marketing Manager de Polaris, comentó: “El modelo de comercialización será directamente a través de ellos, quienes venderán a los resellers un producto integrado, específicamente con esta línea de cables”.

Por otra parte, el entrevistado informó que el fabricante acompañará en este proyecto a los integradores que quieran sumarse, sin descuidar la línea de UPSs. “Esta decisión es en respuesta a un pedido de nuestros clientes, que requerían de productos integrados con la protección de energía. El mercado precisaba el respaldo de una garantía como Polaris a un precio competitivo”, señaló.



Marco Novelli,
Account & Marketing
Manager de Polaris.

“Nos complace haber sido elegidos por Polaris para desarrollar esta nueva línea de negocios y auguramos excelentes resultados”, destacó, por su parte, Alejandro Brandán, gerente Comercial de Delta Solutions.

A la hora de señalar los diferenciales que ofrece esta nueva línea de cables UTP Categoría 5 y 6, desde Polaris afirmaron que se destacan por su calidad certificada, que se realiza mediante una medición específica para saber si la información llega de la misma forma de punta a punta. Con esto, se asegura el correcto funcionamiento en los sistemas donde se los utilice.

“Somos una empresa con más de 10 años de trayectoria y eso nos respalda para que nuestros usuarios sepan que incursionamos en un nuevo negocio, pero que lo conocemos desde hace tiempo y nos va a permitir sumar un público nuevo”, concluyó Novelli.





Wi-Fi de Alta Velocidad para Conexiones más Rápidas de su Casa

AC1750 Router inalámbrico de Banda Dual Gigabit
Archer C7



- Conexiones simultáneas de Banda Dual para un trabajo y entretenimiento sin retrasos

1300Mbps
5GHz



450Mbps
2.4GHz



- Conexiones Cableadas Gigabit para una velocidad de transferencia Ultra Rápida



Power On/Off Reset Gigabit WAN Port 4 Gigabit LAN Ports WPS/Wi-Fi

TP-Link Technologies Co., Ltd.

Tel: +54 1143125176 | Email Ventas: ventas.ar@tp-link.com
Sitio Web: www.tp-link.com.ar | Facebook: www.facebook.com/tpinkar

Las especificaciones están sujetas a cambios sin previo aviso. TP-LINK es una marca registrada de TP-LINK TECHNOLOGIES CO., LTD.
Otros nombres y nombres de productos son marcas comerciales o marcas registradas de sus respectivos propietarios.
Copyright © 2017 TP-LINK TECHNOLOGIES CO., LTD. Todos los derechos reservados.

SOLUCIONES DE GESTIÓN EFICIENTE Y SUSTENTABLE DE LA ENERGÍA

Eaton reunió al canal en el PD Distribution Day

Gustavo Galuppo, director Comercial para Cono Sur del fabricante, comentó que el evento sirvió para unir los dos mundos: tanto del canal eléctrico como el IT, con el objetivo de generar nuevas relaciones comerciales de cara al futuro.



Carlos Rodríguez junto a Gustavo Luis Galuppo, de Eaton.

Además de estar presente en la nueva edición de la BIEL Light Building, Eaton realizó una jornada de entrenamiento y exposición de nuevas soluciones eléctricas ante canales, de la mano de su partner Melectric.

“Esta jornada la hicimos para unir los dos mundos, tanto el del canal eléctrico como el de sistemas. Queremos llegar a cada lugar con las tecnologías que el mercado necesita. Es importante contar con las

certificaciones”, dijo durante su presentación Galuppo.

El ejecutivo explicó que Eaton está organizada en dos áreas: una ofrece las soluciones de equipamientos de continuidad de energía y la otra es de distribución de energía. “Es un negocio que desarrollamos desde hace varios años”, remarcó.

A la hora de hablar de novedades, Galuppo dijo a ENFASYS: “Estamos lanzando un nuevo interruptor abierto, innovador y seguro. Está diseñado y pensado para la seguridad de las personas; creemos que va a ser líder en el mercado”, sostuvo.

Estrategia con canales

Galuppo comentó que quieren participar en soluciones eléctricas de punta a punta en el segmento corporativo a través de la integración que ofrece el canal. “Queremos potenciar nuestro

negocio de distribución a través de nuestros partners. Con Melectric haremos crecer a nuestros distribuidores e impulsamos el desarrollo de segmentos de determinados mercados, como por ejemplo, el Oil & Gas”.

Durante el evento, Galuppo presentó a Carlos Rodríguez, Sales Manager Power Quality de Eaton. “Viene del negocio en el canal de valor agregado y nos va a generar un acercamiento a este mundo. Nacimos como empresa de grandes proyectos directos, pero hoy nos apoyamos mucho en estos canales de valor para mejorar nuestro posicionamiento, tanto en la parte eléctrica como IT”, destacó.

En línea con esto, el propio Rodríguez comentó: “Vemos que hay líneas para desarrollar y crecer en ventas a través del canal. Durante este último trimestre se van a re-certificar resellers y haremos un impulso para aumentar estas ventas, principalmente en el interior del país”, finalizó.

Si usted quiere
potenciar sus ventas, ver crecer a su empresa
y mejorar su **posicionamiento**.

Despreccítese

nos especializamos en comunicación
estratégica para el **reseller**



Administración
de Redes Sociales



E-mail
Marketing



Desarrollo
Web



Plantillas para
E-Commerce

DISENIA **BOX**
IDEAS CREATIVAS

Comunicate a: info@diseniabox.com



www.diseniabox.com



[/diseniabox](https://www.instagram.com/diseniabox)



[/diseniabox](https://www.facebook.com/diseniabox)

Y HABLÓ DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Vertiv certificó a canales en Buenos Aires

El evento contó con la participación de los principales ejecutivos regionales de la compañía, quienes describieron el portfolio de soluciones y hablaron de las buenas perspectivas para el mercado argentino. “La oportunidad está en el borde”, afirmó Juan Carlos Ramírez, gerente regional de Canales.

Esta nueva edición de la Certificación de Canales de Vertiv contó con la asistencia de unos 70 partners, provenientes tanto de la Ciudad de Buenos Aires y GBA como del interior del país y de Paraguay, quienes recibieron la bienvenida por parte de Mariana Coste, Channel Manager para el Cono Sur de la compañía.

Coste detalló la oferta de soluciones del fabricante, que incluye Chloride, soluciones de energía para entornos industriales; Liebert, UPS y gerenciamiento térmico; NetSure, DC Power Systems; y Trellis, la plataforma de optimización de infraestructuras en tiempo real.

La ejecutiva también hizo hincapié en los Aire Acondicionado de precisión del fabricante, que cuenta con el 60% de participación de mercado global –aseguró–, por lo que exhortó a los canales a involucrarse más con estas soluciones.

Por su parte, Ramírez detalló la estructura con la que cuenta la compañía a nivel global, incluyendo 2 fábricas, 7 centros de servicios, 350 ingenieros de campo, soporte técnico, centros de experiencia y laboratorios en América Latina. Asimismo, destacó el crecimiento que ha tenido en los últimos años las ventas indirectas, que en 2016 alcanzaron el 30% de la facturación total de Vertiv, y aseguró que sigue con esa tendencia.

Ramírez primero se refirió a la oportunidad que representa para los canales la optimización de energía, teniendo en cuenta no solo el cuidado de los recursos no renovables, sino también el costo que representa esta variable para las empresas. “El diseño del centro de cómputo es distribuido y ahí es donde Vertiv ve una oportunidad”, sostuvo.

El ejecutivo regional también dio cuenta del crecimiento exponencial de los datos esperado para los



próximos años. Asimismo, explicó que la combinación de la creciente adopción de la nube en las empresas –para 2021 el 50% de los datos estarán in cloud–, el hecho de que 2/3 del tráfico global será a través dispositivos móviles, y el volumen esperado de dispositivos conectados en la era de la IoT, generará presión en el Edge. “La oportunidad está en el borde”, aseguró.

En ese sentido, diferenció los desafíos para los pequeños cuartos de TI (ubicaciones Edge), como visibilidad limitada, ubicaciones no diseñadas para TI, escasez de técnicos locales y gestión de riesgo; con los de los grandes Data Centers, como la alta complejidad de los proyectos, alcance y costo de los trabajos in-situ, restricciones de presupuesto, y tiempo de implementación “Hoy todo el mundo habla del crecimiento del borde de la red”, insistió.

MINIONIZATE CON

Kanji
INSPIRÁ TU MUNDO



TABLET CATA MAX

1GB
RAM

16GB
HDD

IPS
PANTALLA

**LICENCIA
OFICIAL**



**TAMURA
DUO**

4GB
RAM

500GB
HDD

32GB
SSD

mamá 

no dejes de likear con **Kanji**

www.KANJITECH.com |  **KANJITECH**

EN SU PLANTA DE BUENOS AIRES

Schneider Electric certificó a Elite Partners

La compañía capacitó a los socios de negocios de la región APU sobre monitoreo ambiental y DCIM para Data Center.



André Takegawa y Carlos Di Muccio, de Schneider Electric

En su planta de Florida Oeste, provincia de Buenos Aires, Schneider Electric certificó a Elite Partners de Argentina, Uruguay y Paraguay. Durante dos semanas, los presentes pudieron capacitarse sobre productos de monitoreo ambiental (Netbotz) y StruxureWare, su DCIM para Data Center.

“StruxureWare tiene dos módulos muy importantes: Data Center Expert y Data Center Operation (módulos Capacity y Change)”, explicó Carlos Di Muccio, ingeniero de APU de la unidad de negocios

IT de la compañía, en diálogo con ENFASYS. “Estos canales, entre ellos, IBM, Stym, Cidicom, DCE Ingeniería y Netlogic (Paraguay) –además de Arnaldo Castro, de Uruguay, que ya está certificado–, recibieron entrenamiento durante todos los días de estas dos semanas”, destacó.

En ese mismo sentido, André Takegawa, Services Training Latin America de Schneider Electric en Brasil, quien tomó el rol de instructor certificado, comentó. “Fueron dos semanas súper intensas, con test y examen.

Esta certificación tiene validez a nivel internacional, es decir que los canales e ingenieros quedan habilitados para hacer las instalaciones, la puesta en marcha, las configuraciones, la customización del software y de los equipos en los clientes”.

“La verdad es que son productos muy buenos: las empresas los requieren para su Data Center. Con el software se puede tener un seguimiento de los equipos y un monitoreo ambiental de la temperatura, humedad, líquidos, apertura de puerta, de racks, videovigilancia y hasta ver y anticiparse a fallas mediante una alarma”, explicó Di Muccio.

Takegawa destacó que la solución DCIM para Data Center de Schneider Electric, es líder en el Cuadrante Mágico de Gartner. “Es importante remarcar esto ya que, dentro de la cantidad de software que hay en el mercado para el monitoreo, el nuestro es muy elegido por el mercado”, dijo. En ese mismo sentido, los entrevistados

LA VOZ DEL CANAL

Carlos Denis, Product Manager Power & Cooling, de Stym, dijo a ENFASYS: “La capacitación fue de mucho provecho. Pudimos conocer en profundidad los aspectos técnicos del software DCIM, así como también importantes tips comerciales. Esto nos permitirá impulsar y consolidar objetivos en esta línea de productos y servicios”.

Por su parte, Ariel Martínez, soporte Data Center en Netlogic Paraguay, comentó: “El curso de capacitación DCIM fue una experiencia bastante enriquecedora profesional y académicamente; con herramientas y materiales actuales, y prácticas de situaciones reales bastante consistentes”.

Hernán Vergara Vargas, coordinador de Servicios de DCE Ingeniería, enfatizó: “He participado en muchos eventos de capacitación y cursos de certificación a lo largo de mi carrera. En mi opinión, éste fue uno de los más enriquecedores y útiles que he asistido. El contenido del programa en sí, tanto el DCE como el DCO, superó las expectativas”.



remarcaron como un diferencial importante de StruxureWare el hecho de ser multi-vendor. “Puede monitorear equipos de cualquier marca, inclusive de vendedores chinos. Esto es muy atractivo para el partner”, aseguró Di Muccio.

Takegawa finalmente remarcó que durante las intensas jornadas que ocupó esta certificación los Canales Elite Partners se llevaron mucha información. “Fue positivo, pudieron ver muchos detalles de los equipos, tuvieron parte teórica y práctica, y todos los presentes

le pusieron su voluntad para capacitarse. También les dimos una serie de charlas a nivel comercial, para que sepan cómo vender equipos, cómo encarar al cliente y que conozcan los niveles de descuentos que pueden tener”.



Leonel Bazilis,
gerente Comercial de Irion.

DE LA MANO DE IRION

LLEGAN NOVEDADES DE GX GAMING

“Incorporamos todos los productos que lanzó en Computex, en todas sus líneas”, aseguró Leonel Bazilis, gerente Comercial del mayorista, en entrevista con ENFASYS.

En entrevista con este medio, el gerente Comercial del mayorista detalló que tienen disponible para el canal el nuevo teclado K10 de membrana –pero con “feeling” mecánico– y retroiluminación RGB, así como también el Premium Gaming Headset, modelo HS-G680, con sonido envolvente de 7.1, entre otros productos.

“Por ejemplo, sumamos toda la nueva línea de entrada de auriculares, que son multiplataforma, tanto para consolas, Smartphones como PC; además de los atractivos pad retroiluminados RGB, pensando en Navidad. Estamos haciendo mucho foco en todo esto”, destacó Bazilis.

Desde Irion también impulsan la venta del teclado K9, además de los de línea de entrada, como es el caso del K215 y el K220, todos con retroiluminación. “Esto es la

tendencia que se viene”, aseguró al respecto. Entre los periféricos, también remarcó que el canal puede optar por el combo gamer KMH 200 como una opción bastante atractiva: “Se trata de un combo de mouse, teclado y auricular gamers, con un buen precio de venta al público, ideal para que el reseller ofrezca al gamer que recién arranca y juega a títulos casuales”, sugirió.

El vocero también mencionó la oferta de la línea de parlantes 2.1 de la marca, otro complemento auditivo para las sesiones de juegos. “Tenemos en stock la serie SW-G2.1 2000 Powerful 2.1, con 45W de potencia real (subwoofer de 29 W y dos parlantes de 8W por lado), ideal para la PC, la TV, consolas o móviles; además del 1250 y el 3000. Todos ellos tienen muchas funciones para acoplar a los juegos de nueva generación”, explicó. Y adelantó: “Pronto llegará otro modelo 2.1, que competirá en la gama más baja”.

Life Style

Además del nicho gamer, Irion también pone foco en la tendencia del life style. “Tenemos disponibles un nuevo combo de mouse con un headset in-ear de Genius. Vienen en diferentes colores metálicos, y están pensados para notebooks y, en el caso del auricular, también para el celular”, informó el entrevistado. La propuesta de la marca apunta a quienes requieren de una mayor portabilidad para las tareas diarias y actividades al aire libre.

Bazilis exhortó al canal a siempre tener en cuenta estas líneas de Genius y GX Gaming: “La marca sigue la línea del gamer cubriendo tanto las necesidades de entrada como también de otros segmentos. Esto se suma a que, desde nuestro lado, pueden contar con nuestro apoyo, como por ejemplo para recibir merchandising para acciones puntuales, exhibidores, además de capacitaciones y entrenamientos”.



¡LA FAMILIA SEA UNIDA!

CONOCÉ LA LÍNEA COMPLETA DE PROCESADORES RYZEN



RYZEN THREADRIPPER

HIPERGAMING Y RENDERIZADO 3D



RYZEN 7

PROSUMER ENTUSIASTA Y GAMER EXTREMO



RYZEN 5

ALTA PERFORMANCE EN GAMING AAA Y STREAMING



RYZEN 3

GAMING Y STREAMING

LANZAMIENTOS EN ARGENTINA

LLEGARON LAS LAPTOPS LENOVO LEGION SERIE Y

En un evento realizado en Buenos Aires, la compañía presentó a sus principales clientes y mayoristas nuevos modelos de equipos, entre ellos portátiles gamers con lentes VR.

Además de mostrar las nuevas IdeaPad y Yoga, Ultrabooks, tablets, 2 en 1 y Smartphones como el Moto Z2 Play y, la marca presentó en el mercado local las nuevas laptops gamers Legion serie Y, en los modelos 520, 720 y 920. La 720 fue exhibida en el evento con el nuevo lente de realidad virtual, que se comercializará a través del canal de distribución. "Estamos muy contentos con todos

estos lanzamientos. Con esta nueva apertura del mercado podemos traer todas nuestras líneas de productos", destacó Juan Martín, gerente general de Lenovo Argentina.

La Legion Y720 incorpora pantalla de 15.6", procesador Intel Core i7-7700HQ, placa NVIDIA GeForce GTX 1060, 16GB de RAM DDR4 y 512GB de SSD. Con esta configuración se pudieron mover sin problemas



Juan Martín
Gerente General Lenovo Argentina

juegos de realidad virtual, una tendencia que está creciendo en el país y que el canal puede aprovechar para ofrecer estos equipos.

Martín contó a ENFASYS que para impulsar la venta de estos flamantes modelos la compañía está realizando acciones que corren de forma cotidiana con los canales. "Realizamos cursos, capacitaciones, eventos, entre otras actividades que planificamos".

PENSADOS PARA GAMING

LG TRAE NUEVOS MONITORES A LA ARGENTINA

Dialogamos con Juan Andrade, gerente local de Marketing de la compañía, sobre la nueva línea de modelos curvos que serán exhibidos en Argentina Game Show.

■ ■ "Estamos lanzando en el país los nuevos modelos curvos 34UC79G y 24MP59G, que mostraremos en la Argentina Game Show 2017 en octubre", adelantó Andrade en diálogo con ENFASYS

"En este evento mostraremos el de 34" en la arena e-sports, donde se jugarán las finales de CS:GO, Overwatch, Paladins, Tom Clancy's Rainbow Six Siege, LoL y SMITE.

Por su parte, el de 24" estará en la arena dedicada a los Card Games como Heart Stone y Hand of the Gods". De esta manera, la marca está apoyando tanto al canal gamer como al consumidor final.

A nivel técnico, el modelo de 34" (2560x1080) trae un panel IPS UltraWide 21:9, actualización de 144 Hz y tecnología AMD FreeSync, que elimina la fragmentación y los

cuadros interrumpidos entre la VGA y el monitor. Por su parte, la edición de 24" es Full HD, con tecnología sRGB y panel IPS; 75 Hz y 1 ms de tiempo de respuesta.

Ambos modelos, que representan una oportunidad para el canal, ya que pueden ofrecerlos en combo con PCs gamers, se venden exclusivamente a través de los distribuidores autorizados de la marca en el país.

SUMAMOS NUEVOS PRODUCTOS

Trust

MOUSEPAD GLIDE
RGB GXT 760



MOUSE HERON
RGB GXT 170

MOUSE GXT 148
GAMING OPTICAL

TECLADO GXT 890
RGB MECÁNICO



MOUSE GXT 188
LABAN RGB



MIC. STARZZ
USB ALL-ROUND



MIC. TALKEE



MIC. ZIVA
ALL-ROUND



PARLANTES ARYS 2.0
28W PEAK POWER
14W RMS USB



PARLANTES TYTAN 2.0
36W PEAK POWER
18W RMS USB - LIN IN



IRION DISTRIBUIDOR OFICIAL

Ramallo 1639 | C1429DTA | CABA - (54 11) 4702-6677/6680
Info@irion.com.ar - www.irion.com.ar

 /trustgaminggear

 @trustgaminggxt

 /trustgaming

 @trust.gaming

www.trust.com

Lenovo

Lenovo
V520S



ThinkCentre M710
SFF

Trabajá con el más alto rendimiento



ALTO
RENDIMIENTO



PROTECCIÓN



EXPANSIÓN
CON SU NEGOCIO



FÁCIL MANEJO

Para más información visitá:
www.lenovo.com/Ar

Procesador
Intel® Core™ i7



Si tiene Intel Inside®, tenés nuevas posibilidades.

Intel, el logotipo de Intel, Intel Inside, Intel Core y Core Inside son marcas comerciales de la Corporación Intel o sus filiales en los Estados Unidos o en otros países.