

VIDEO VIGILANCIA IP

Más **INTELIGENCIA** para
nuevas **APLICACIONES**



ThinkPad cumple 25 años
(Yokohama, Japón)

Coberturas especiales



Futurecom 2017
(San Pablo, Brasil)



GeneXus GX27
(Montevideo, Uruguay)



VISITÁ NUESTRA WEB



Nexsys acompañó a ESET en el Partner Day // Tech Data refuerza su relación con Lenovo
Solution Box capacitó a clientes junto a Dell EMC // Air Computers refuerza su relación con MSI
Licencias OnLine expuso su porfolio Cloud // Ceven comienza a distribuir Seagate
Multitech lanza solución de hiperconvergencia y Cloud OnApp

Life Is On

Schneider
Electric

BIG IDEA

EcoStruxure™
Innovation At Every Level

Está su datacenter preparado
para su proxima Gran Idea?

schneider-electric.com.ar/ecostruxure-it



EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Videoprojector
PowerLite® S31+



Opcional



- Tecnología 3LCD
- Resolución SVGA (800 x 600)
- Conexión Inalámbrica opcional
- Lámpara de alto rendimiento: hasta 10.000 horas
- Ve tu imagen desde cualquier ángulo: ajuste de imagen vertical y horizontal
- Entrada HDMI
- Accesorios: Módulo USB WiFi V12H731P02



Estas son las razones que nos convierten en

#1 EN IMPRESIÓN
SIN CARTUCHOS¹



Multifuncional EcoTank® L395
Inalámbrica • Imprime • Copia • Escanea



Garantía

2
AÑOS

Un año más
que otras marcas³



Tintas
originales
Epson

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

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- Comparado con otras marcas de impresoras de tanque de tinta a partir de febrero de 2017. 2 años de garantía extendida limitada con registro de producto dentro de 30 días. Para más información sobre la garantía extendida de Epson, ve la caja de la impresora en la tienda. 4- Basado en información de NPD entre julio de 2011 y junio de 2012 comparado con la tecnología DLP de un chip en videoproyectores de negocios y educación. Luminosidad en color (salida de luz en color) medida de acuerdo con IDMS 15.4. La luminosidad varía dependiendo de las condiciones de uso.

NAKAN®

EVOLUCIONANDO LA FORMA DE MIRAR TV



SOPORTE FIJO



modelo
SPL-684f

**SOPORTE CON
INCLINACIÓN**



modelo
SPL-695i

**SOPORTE EXTENSIBLE
GIRATORIO Y CON INCLINACIÓN**



modelo
SPL-780e

NAKAN®

Gavilán 2158, CABA, Argentina
Atención al cliente: 0800 888 3262
54 11 5263 9375
www.sportesnakan.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 NOVIEMBRE 2017



Eventos

10// ThinkPad: una tradición TI que se mantiene vigente por 25 años.

14// Recorrido por Futurecom 2017.

18// Novedades desde el evento GX27 de GeneXus.

22// Lo que dejó Expográfica 2017.

Informes especiales

26// Tablets: un año record.

44// Video vigilancia IP: más inteligencia para nuevas aplicaciones.

Canales

62// Nexsys acompañó a ESET en el Partner Day.

64// Tech Data refuerza su relación con Lenovo.

66// Dell capacitó clientes finales junto a Solution Box y SmartPower.

68// Air Computers refuerza la relación con MSI.

70// Licencias OnLine expuso su portfolio Cloud.

72// Ceven comienza a distribuir Seagate.

74// Multitech lanza solución de hiperconvergencia y Cloud OnApp en Argentina.

76// Diamond System impulsa su venta con eCommerce.

78// Banghó apuesta al canal reseller.

Tecnopymes

80// nocrm.io: La gestión de venta en las pymes.

Reseller Gamer

82// AMD Ryzen 5 1500X y 1600X, potentes y eficientes.

84// Así fue Argentina Game Show 2017.



NOVO

CONCEPTO



DISTRIBUIDOR MAYORISTA

instto
power your life

Fellowes

 SEAGATE


MARVO

 Verbatim.

Reconversión

A lo largo de la historia, las empresas argentinas han demostrado, en su mayoría, una envidiable capacidad de supervivencia, adaptándose rápidamente a los vaivenes de una economía que lo único que ha tenido de predecible fue, justamente, el cambio constante.

El rubro IT no ha sido ajeno a esta necesidad imperiosa de sacar a relucir el ingenio para subsistir en un mercado por lo general hostil, en el que las cartas del juego pueden cambiar literalmente de un día para el otro.

Lo ocurrido en febrero de

este año con los aranceles a la importación de equipos informáticos no ha sido otra cosa que una muestra más de esta idiosincrasia argentina, y las empresas del sector, una vez acusado el golpe, supieron responder, una vez más, con un efectivo contragolpe.

Este 2017 que ya es récord en la venta Tablets –categoría que, por ejemplo, en Brasil se estima que caerá en un 6% con respecto a 2016– es un testimonio bien palpable de este poder de rápida adaptación. Seguramente el año próximo tendremos más novedades de los players locales, que siguen apostando a un mercado en crecimiento.

Manténgase informado diariamente en www.enfasys.net

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

Siganos en las redes sociales:



twitter.com/enfasys



facebook.com/enfasys



linkedin.com/company/enfasys



Oscar Suárez
Director Ejecutivo
osuarez@mediaware.org



Leonardo Barbieri
Editor
lbarbieri@mediaware.org



Matías Perazzo
Director
mperazzo@mediaware.org

Para publicar en este medio:

ventas@enfasys.net
www.enfasys.net/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

VAIO® recomienda Windows

Windows



EL ESTILO HACE LA DIFERENCIA. TAMBIÉN EN EL NEGOCIO.

VAIO®, el socio tecnológico ideal a la hora de elegir productos reconocidos por su superioridad.



VAIO® Pro 13G

VAIO® Z

VAIO® Fit 15S

TAILOR-MADE TECHNOLOGY

VAIO y VAIO son marcas registradas de Sony Corporation.

ventas@ar.vaio.com

ar.vaio.com

VAIO

IFSA

NEW BYTES

HDC

jarcomputación



Arimasa Naitoh, el "padre" de ThinkPad.

ANIVERSARIO

ThinkPad: una tradición TI que se mantiene vigente por 25 años

En un encuentro exclusivo con la prensa especializada de todo el mundo, Lenovo celebró los 25 años de la tradicional línea de portátiles, la cual es hoy la más exitosa del mercado corporativo, con ventas de más de 130 millones de unidades solo en los últimos 10 años. Cobertura especial desde Yokohama, Japón.

Proteger y fortalecer los negocios, apoyar y escuchar a sus clientes, y reinvertir en beneficio en ellos es el foco de Lenovo y el legado de IBM desde hace tantos años con su línea ThinkPad, donde sus equipos en EE.UU. y Japón trabajan 24/7 ayudando no sólo a sus socios de negocio, sino también el consumidor final corporativo.

En una reunión con los ejecutivos históricos de ThinkPad y los nuevos

encargados de innovación del mismo producto, quienes continúan el desarrollo y evolución de esta línea de culto, nos compartieron secretos, historias y valoración del negocio y por, sobre todo, por qué ha logrado conservarse como el número uno en el mercado corporativo.

Arimasa Naitoh, vicepresidente de Lenovo y conocido como el padre de ThinkPad, dirigió desde los inicios el nacimiento de esta

línea, y destacó la evolución de esta laptop en los años 90s. "Desde la ThinkPad 701C con el teclado 'mariposa' hasta el 2en1 convertible X1 Yoga con teclado "rise and fall" 2016, la búsqueda implacable de la perfección ha convertido a ThinkPad en la computadora portátil para el segmento comercial número uno de todos los tiempos", destacó.

"Yo creo firmemente que, durante los próximos veinticinco años, ThinkPad continuará desarrollando, innovando y suministrando las tecnologías del mañana en pos de la humanidad y la industria. Hoy los laboratorios de Yamato en Yokohama están en buenas manos, y cuentan con el apoyo de equipos tanto en China, como en EE.UU. que lo convierten en un tridente único en la industria", puntualizó.

El diseño: clave en el desarrollo de ThinkPad

David Hill, reconocido y premiado ingeniero, y quien ha sido el diseñador desde sus inicios de esta línea, destacó que uno de los pilares de la permanencia de este producto y evolución en la industria TI es que desde el día uno han escuchado a sus consumidores corporativos, tanto vía telefónica en los primeros años o por chats o redes sociales en la actualidad.

"La evolución del negocio Tech es muy competitivo y no muy



David Hill, reconocido ingeniero y diseñador de ThinkPad

diferente a otras industrias, pero siempre el diseño de la ThinkPad ha ido madurando con el apoyo de nuestros consumidores y seguirá en esa dirección. El trabajo en equipo de nuestros laboratorios de diseño industrial han sido la clave en el desarrollo y evolución de esta línea competitiva por tantos años y que muchos fabricantes han tratado de emular. Siempre hemos creado la línea que muchos ejecutivos desean y nuestra meta es mejorar año a año las funcionalidades, pero que de verdad solucionen los problemas de cada cliente", explicó.

Por su parte Brian Leonard, vicepresidente de diseño de las líneas de PCs y Smart Devices de Lenovo Business Group, destacó, además, que lo que siempre han tratado de hacer es entender lo que necesita el cliente y lo que puede entregar nuestra empresa.

"Diseño, liderazgo e innovación es una de las claves del éxito de esta línea en estos 25 años, y que

muchos competidores han tratado de imitar, con lo dijo David, pero si no escuchas a tus clientes y partners jamás podrás sostener un crecimiento continuo en este mercado. Lo que buscamos es que nunca un equipo nuestro se vea viejo o deje obsoleto a un cliente en un corto plazo, sino dar el mejor hardware, performance, y soporte para que crezcan nuestros consumidores. Hemos creado en el mundo corporativo un deseo de tener lo mejor para ejecutar eficientemente sus trabajos, y esa ejecución, es lo que se ha traspasado en la evolución de todos los de equipos que hemos creado en estos 25 años", puntualizó.

Un estándar de la industria

Al evento también asistió Tim Bajarin, reconocido analista TI del segmento corporativo en EE.UU. quien tiene muy claro por qué esta línea es hoy considerada el estándar en laptops en el área de diseño para las áreas IT y de negocios.

"Han pasado tantos años y la industria sola sigue dando una sola respuesta: La innovación del diseño industrial solo la supera la misma ThinkPad. ¿Cómo una laptop puede llegar a ser icónico? ¿Cómo puede ser tan innovador en un mercado tan competitivo en TI? Hay ciertos yerros en la industria que todo lo que sea crea debe salir, pero

no es así. El usuario tiene diferentes necesidades, pero no todos los equipos o marcas satisfacen esas necesidades, porque no escuchan al mercado, y eso ha sido el error de muchas marcas hoy no existen, ni han dejado un legado", explicó

Según el analista, no solo las áreas de TI necesitan soporte por una línea de producto, sino también RRHH o Finanzas, y eso es un error, pero es la razón porque ThinkPad ha estado con vida 25 años en la industria. "El segmento corporativo sabe de esto y siempre ha valorado la cercanía con todos los equipos de diseño y desarrollo de IBM en sus inicios y hoy fortalecidos por Lenovo. No solo hoy el hardware te mantiene en un liderazgo, sino también las aplicaciones y soporte continuo que se le ofrece al usuario, y que hoy es vital dentro de esta industria, donde la experiencia del usuario, deriva en la elección de una marca", recaló Bajarin.

"El feedback de los usuarios nos avala"

Dilip Bhatia, vice presidente global de Marketing y de Customer Experience





Lenovo ThinkPad 25 Aniversario.

de Lenovo, destacó que otro de los pilares de la permanencia en el tiempo de esta línea, ha sido el continuo análisis y seguimiento del ciclo de experiencia de usuario por parte de la empresa en todas sus áreas.

“Esto es muy importante para Lenovo, pues tenemos que medir los ciclos de nuestros laptops, y es vital para el desarrollo y evolución de nuestros productos. Esos reportes y feedback de nuestros usuarios son los que nos ayudan a mejorar juntos los equipos, y nos ha ayudado a conocer a nuestros consumidores. Esto es el pilar del por qué ThinkPad ha sobrevivido como una de las marcas más longevas en estos 25 años: Escuchar sin diferencia a todos nuestros clientes del mundo”.

El ejecutivo además destacó que Lenovo invierte mucho en investigación y desarrollo, y eso se transmite a todos sus equipos

y account managers. “Tenemos la misión de entender mejor día a día nuestros consumidores, escucharlos y traer todo ese know-how, ya sea un millenial o una generación X. Ellos son el core del negocio. ThinkPad busca solucionar y mejorar el clásico “Anytime-Anywhere”, y eso es vital para todo la organización, buscando el confort y satisfacer las necesidades de todos los usuarios, sin importar la generación a la cual pertenece”, destacó.

Liderando la transformación digital

Finalmente, Luis Hernández, vicepresidente de Desarrollo de los Laboratorios de Lenovo en EE.UU., destacó que la Thinkpad siempre ha estado integrado al core del negocio y hoy a nivel dispositivos está liderando la transformación digital y la transformación de la computación personal, tanto en

áreas como inteligencia artificial, IoT, seguridad, biometría, smart office y la integración a la nube.

Luis Hernández, vicepresidente de Desarrollo de los Laboratorios de Lenovo en EE.UU.

“Todos estos segmentos están creciendo y cambiando como nunca antes lo habíamos visto y es algo que todo Laptop debe poder entender y procesar para estar preparado para el futuro mundo del Big Data. La movilidad y las aplicaciones ha cambiado la forma de trabajar y de cómo deben evolucionar los equipos y tener un buen soporte de servicios. Hoy hardware y software van unidos y no separados, y deben adaptarse no solo a las nuevas formas de trabajo, sino a la manera de hacer negocios y donde ThinkPad ha madurado en los últimos 3 años como ningún otro actor en la industria corporativa”, subrayó.



LÍDER EN DISTRIBUCIÓN DE VALOR AGREGADO

PORQUE TE OFRECEMOS LAS MEJORES SOLUCIONES PARA TUS PROYECTOS Y NEGOCIOS

NUESTRO PORTAFOLIO

vmware

veeam



FERTINET

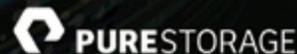
NUTANIX



KASPERSKY

Quest

IMPERVA



VERITAS

ARBOR
NETWORKS

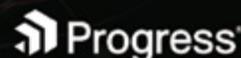


turbonomic

riverbed

THALES

tufin



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

TELECOMUNICACIONES

Recorrido por Futurecom 2017

En el marco del evento, que contó con unos 15 mil visitantes y del que participaron 220 empresas expositoras, se debatió sobre el impacto de la tecnología en la vida de las personas, con especial foco en la Internet de las Cosas (IoT). Cobertura especial desde San Pablo.

Una vez más, Futurecom, que se realizó del 2 al 5 de octubre en San Pablo, reafirmó su importancia en las discusiones de las políticas públicas dirigidas a los sectores de tecnología y de comunicaciones desde su apertura, que contó con la presencia del presidente de Brasil, ministros y secretarios: "El evento demostró con claridad que el mundo de las TIC está cambiando y que las empresas que comprendan esas transformaciones estarán abriendo nuevos horizontes, con extraordinarias oportunidades en

el mundo de los negocios, afirmó su fundador, Laudalio Veiga.

Los temas más abordados por los 320 conferencistas fueron IoT y conexión 5G. Fueron 31 paneles, 112 conferencias y eventos paralelos como los de Abranet, Abrint, Ciena, Forum China Brasil de Telecomunicaciones, Startup Session, hackatons e Design Thinking. "Hemos traído este año una serie de novedades, como los tours guiados, donde los visitantes tuvieron la oportunidad de conferir las nuevas tecnologías --5G e IoT-- en los stands de los expositores,

además de interactuar con especialistas sobre las posibilidades de nuevas aplicaciones", destacó Luis Veiga, director de Futurecom.

Otra innovación para la edición de este año fue el IoT Applications, espacio de 200m2 dedicado a demostraciones. "El objetivo es incentivar la adopción de IoT en diversos segmentos, tales como: Industria 4.0, Salud, Educación, Ciudades Inteligentes y Agronegocios. La revolución digital es cada vez más pujante", dijo André Veiga, director de Futurecom.

Por su parte, André Eletério, director de Marketing y Comunicación de NEC, afirmó: "Futurecom es el momento en que nuestra industria muestra su relevancia y el evento tiene el papel de desafiar este regalo y mostrar lo que el futuro nos reserva. Los expositores, juntos, son el motor de la economía y de esa nueva era digital, que ya está transformando a la sociedad."

Renata Randi, directora de Marketing y Alianzas de Logicalis, comentó: "Futurecom, para nosotros, es el ambiente en que conseguimos materializar y exponer nuestra propuesta de valor: permitir que los clientes se atrevan a imaginar y mostrar que somos capaces de realizar la transformación de sus negocios con el uso de tecnología".



Nelson Ito, Service Provider
Director de TP-Link Brasil.

Según Jaqueline Lee, directora de marketing de Qualcomm para América Latina, el evento de este año se destacó por su carácter innovador, por la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios para las empresas participantes y por la introducción de temas que empiezan a ganar relevancia en el mercado, como la Internet de las Cosas, o IoT. “Qualcomm ha participado desde hace varios años a través de nuestras nuevas tecnologías y visión de futuro para el segmento de tecnología y telecomunicaciones. Buscamos viabilizar la participación de ejecutivos internacionales y talentos locales en el congreso y buscamos colaborar con temas y tendencias de interés al sector. Futurecom es un evento de excelente nivel, hecho con mucho profesionalismo y estamos bastante satisfechos con el resultado obtenido”, subrayó.

Para André Magno, director de productos de Data Centers de Level 3 Brasil, “Futurecom es una gran

oportunidad para Level 3 de reforzar el posicionamiento de empresa estratégica para los negocios de otras empresas y ampliar la visibilidad de las soluciones en el sector de tecnología, alineándose así a la estrategia global de la compañía.

También fue una oportunidad muy interesante para ZTE: “Logramos estrechar la relación con diversos clientes y encaminar nuevos negocios, es un espacio excelente

La edición conmemorativa de 20 años de Futurecom ya tiene fecha: del 15 a 18 de octubre de 2018, en San Pablo.

para demostrar nuestras soluciones e innovaciones. Además de reforzar nuestro liderazgo con el 5G, también logramos cerrar un contrato con uno de nuestros principales clientes”, dijo Fabiano Chagas, gerente de Productos y Marketing.

Geraldo Guazzelli, director en Brasil de Arbor Networks, resaltó: “Estamos buscando llenar las lagunas del mercado, en segmentos menores, pero no menos atractivos. El momento y el lugar se presentaron muy interesantes para esta acción, principalmente mirando hacia la reanudación inminente de la economía.”

Recorrido por los stands

Durante las cuatro jornadas del evento TIC más grande de América Latina, este medio dialogó con algunos de los expositores más importantes. En esta nota, un resumen de las principales propuestas.

Tal es el caso de Furukawa, que presentó la nueva tecnología OPDC (Optical Distribution Cable), un cable híbrido que integra el mundo de la fibra óptica con el eléctrico para que sea instalado en las redes inteligentes. De acuerdo con José Tobias, Key Account Manager del fabricante, la propuesta apunta a proveer comunicación de alta confiabilidad para misión crítica. “Desarrollamos toda la solución, la fibra, los accesorios de anclaje, de conexión, etc., para que la integración entre ambos mundos sea lo más fácil y sencilla posible”, dijo.

Por su parte, F5, a través de Roberto Ricossa, vicepresidente para



José Tobias, Key Account
Manager de Furukawa.

América Latina, habló de las tres grandes tendencias de la industria en la actualidad y de la propuesta de la compañía en ese sentido: Movilidad, Nube e Internet de las Cosas (IoT). “En la unión entre estas tres, lo más importante es que todas dependen de la aplicación, que tiene que ser segura, y ahí es donde entra nuestra tecnología, para hacer que sea rápida, ágil y dinámica, pero sobre todo sea segura”, destacó.



SAP exhibió un escenario en el que planteó de qué manera su tecnología SAP Leonardo en la denominada industria 4.0, en la que convergen la automatización industrial y el IoT. Salvador Gimeno, director de Soluciones de la compañía en Brasil, explicó que este sistema “incluye todas las tecnologías relevantes para construir una solución en estos escenarios: IoT, para los datos que van a ser procesados

a través de machine learning; Big Data, porque entendemos que estos datos van a ir creciendo muy rápido; analíticos; blockchain; y algoritmos inteligentes sobre los analíticos.”

Asimismo, el ejecutivo sostuvo que estas soluciones Cloud puede ser colocadas en cualquiera de los proveedores de Cloud del mundo, como Microsoft Azure, Amazon Web Services, Google Cloud Platform y SAP Cloud Platform, porque son creadas sobre la plataforma Open Source Cloud Foundry. En el evento, la compañía ofreció una demo en la que representó la conectividad entre el piso de la fábrica y la capa de manufactura, para ofrecer, por ejemplo, la posibilidad de personalizar productos, mediante el contacto con el consumidor a través de ecommerce.

Por su parte, Corning, el fabricante con más de 160 años en el mercado estuvo presente para mostrar en su stand su propuesta de fibra óptica que posibilita a grandes y pequeñas operadoras regionales para soportar la demanda de banda ancha de 100Mb, 300Mb y hasta 1Gb en el hogar.

Ricardo Claro, director de Mercadeo de Corning para las Américas, dijo que el foco de la presentación de la compañía en la edición 2017 de Futurecom tuvo que ver con “presentar soluciones al mercado que proporcionan las transmisión de datos para suplir la demanda de las

redes comerciales o corporativas que llevan fibra al hogar o proporcionan el desarrollo de las redes fijas y móviles”. El entrevistado informó, además, que en la actualidad Corning tiene su base comercial para Latinoamérica en Brasil, pero aclaró que cuenta con fábricas de producción en México y Rio de Janeiro desde donde abastece a sus socios distribuidores y operadoras de toda la región.

En el caso de TP-Link, aprovechó su participación en Futurecom 2017 para presentar al mercado su portfolio de soluciones enfocadas en las pymes, que incluye switches de 24 y 48 puertos, gerenciabes y no gerenciabes, equipos Wi-Fi y Routers Gigabit VPN, entre otros. “Hoy no solo nos estamos enfocando en la venta de cajas, sino también de soluciones, para la conexión entre la matriz de una empresa con sus filiales, a través de Switches PoE con cámaras IP y teléfonos IP”, informó Nelson Ito, Service Provider Director de la compañía en Brasil.

A lo largo de su historia, el evento tuvo la presencia de más de mil expositores diferentes y por encima de cien mil visitantes. “Futurecom refuerza su posición como el punto de encuentro y de negocios de todo el ecosistema de las TICs en América Latina. Esperamos repetir el éxito de 2017 el próximo año, cuando completaremos 20 ediciones del evento”, concluyó Hermano Júnior, director de Futurecom.

ENCONTRÁ EN INVID LA OFERTA MÁS COMPLETA
DE PLACAS DE VIDEO PARA GAMING Y MINING!

invid
computers



SAPPHIRE

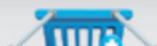


¡Consultá con tu vendedor!


INFO@
INVIDCOMPUTERS.COM


WWW
INVIDCOMPUTERS.COM


FACEBOOK
/INVIDCOMPUTERS


E COMMERCE
ECOMMERCE.INVIDCOMPUTERS.COM:81


fabricación
Argentina

invid
computers

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

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTATE CON NUESTROS VENDEDORES



Nicolás Jodal, CEO de GeneXus.

UN MUNDO DE APLICACIONES

Novedades desde el evento GX27 de GeneXus

"Debemos moldear el futuro, antes que el futuro nos moldee a nosotros", dijo Nicolás Jodal, CEO de la plataforma para desarrollo de aplicaciones. Cobertura especial desde Montevideo.

Bajo el lema "Shape Your Future", se realizó el GX27 de GeneXus, evento de tres días que albergó a más de 4 mil personas, 180 charlas y 170 oradores. Durante la primera jornada, Nicolás Jodal, CEO de GeneXus, comentó: "Con respecto a los años anteriores, donde había mucho foco en el desarrollo de software para mobile o apps web, vemos que también avanzan nuevas tecnologías a las que hay que prestarle mucha atención". Y dijo que las que ayudan a moldear el futuro son la Inteligencia Artificial (AI), con mucho foco en

los chatbots; el blockchain, con las monedas virtuales y el bitcoin; y el Internet de las Cosas (IoT), aplicadas en diversos mercados, con especial énfasis en el agro.

Breogán Gonda, presidente del directorio de la firma, habló con ENFASYS sobre la relevancia de la Inteligencia Artificial, tendencia que GeneXus viene estudiando desde hace tiempo. "El conocimiento hay que obtenerlo de los datos y ahora, con programación, se consiguen combinar miles de reglas", explicó. Y agregó: "Hoy la potencia de las computadoras

cambió y las cosas pueden ser viables. Aparecen mecánicas como el Machine Learning, donde se alimentan de datos y las máquinas pueden aprender; además de los algoritmos de Deep Learning que hace que todo sea más fácil y aplicable". En cuanto al IoT, aseguró que el mercado es enorme y la tecnología aplica a muchos verticales.

Desde la empresa aseguran que tanto los emprendedores como las startups y las pymes pueden empezar a desarrollar con GeneXus Apps en 15 minutos. De todas maneras, la empresa también trabaja con un gran ecosistema de desarrolladores con foco en las grandes empresas.

El año pasado, GeneXus presentó la versión 15 de su sistema de desarrollo, el cual llegó con muchas innovaciones en términos de diseño, uso intuitivo y con un gran diferencial: desarrollo y visualización en tiempo real de las apps. Según contó Armin Bachmann, GXcloud Program Manager de GeneXus, "es muy proactiva a la hora de mejorar la productividad y los servicios en sectores de misión crítica y consultoría en turismo."

"GeneXus mejoró el desarrollo en tiempo real y se completaron funcionalidades que ya traía: es mucho más veloz y simplifica el desarrollo de software", dijo al respecto Bachmann. Y agregó: "Entre las novedades se destaca



Breogán Gonda, presidente del directorio de GeneXus.

el nuevo SDK para MercadoLibre y para MercadoPago, dos componentes fundamentales para poner eCommerce dentro de los desarrollos. Seguiremos sumando más cosas", prometió.

Novedades y alianzas

Este año, la firma uruguaya anunció Genexus for Students, startups, novedades para el ecosistema SAP y la incorporación de un distribuidor en Sudáfrica, con el objetivo de expandir su mercado en otros continentes. Además, dio cuenta de su reciente entrada como líderes en el Cuadrante Mágico de Gartner: "Esta noticia dio mucho prestigio a nivel ventas, aunque también la entrada y el examen exhaustivo nos obligó a mirar cosas que teníamos pero no nos habíamos percatado que teníamos. Esto nos ayuda a crecer y también a seguir trabajando con los diferentes canales de distribución

que tenemos en todo el mundo, con quienes, además, hacemos una venta consultiva", destacó.

Jodal contó que desde Genexus siguen trabajando fuerte en el camino de la integración con diferentes partners. "No nos centramos en decir cuál es la mejor tecnología, sino que generamos integración con varios ecosistemas. Por ejemplo, en el caso de la Inteligencia Artificial, donde está Google, IBM, Amazon y Microsoft, no elegimos al mejor, sino que desarrollamos para usar los cuatro".

El vocero también contó que ya trabajan en el nicho de vehículos autónomos. "Estamos desarrollando un área de investigación nueva. La tendencia en el desarrollo también va por el lado de la reacción de aplicaciones en tiempo real", explicó. "Primero haremos un prototipo de vehículo interno, pero estamos pensando en generar cosas para el agro", adelantó.

Otra de las novedades las resaltó Breogán Gonda, y tiene que ver con la alianza con el Plan Ceibal en Uruguay. "Estamos llevando adelante una iniciativa llamada 'Jóvenes a Programar', para formar a mil personas en el lapso de ocho meses. Enseñamos una serie de temáticas en tecnología, programación y testing. Son cursos grabados, divididos por unidad, de no más de 15 minutos y, además, daremos asistencia remota

vía teleconferencias", informó.

Canales

Durante la cobertura del evento, también dialogamos con Rodrigo Álvarez, Country Manager de Genexus, sobre la relación de la empresa con sus socios de negocio. "En Argentina tenemos un distribuidor Master, que es Toolnology, el cual cuenta con una red de canales fuertemente enfocada en empresas que venden soluciones. Además, venden GeneXus asociado a esas soluciones y en forma directa a través de representantes en distintas zonas del territorio.

Álvarez aseguró que esos canales son capacitados de forma continua en GeneXus; "Intentamos compartan nuestra filosofía de empresa y valores, además de nuestra pasión por ayudar a construir aplicaciones sin precedentes", sostuvo.

El cierre: la cancha tecnológica está flechada

"Qué pasa si hacemos un poco más", dijo Breogán Gonda, presidente del directorio GeneXus, a toda la comunidad de desarrolladores y presentes. En ese sentido, contó que hace 33 años querían resolver el problema de las grandes bases de datos corporativas. "Hoy tenemos



la Inteligencia Artificial que nos da la visión automática y aprende del lenguaje natural, reconoce imágenes y voz”, planteó.

“Para crear software es importante también usar la colaboración, pero con esto me refiero a la integración con otros partners. También hacemos foco en generar cosas que sean fáciles de usar, con pequeños lenguajes para cada especialidad, para ajustar el sistema a las necesidades de la empresa”, enfatizó.

“La cancha está flechada. Si tengo la capacidad de mirar el futuro, tengo la capacidad de ver hacia dónde va esa flecha”, dijo e hizo un análisis

sobre los avances tecnológicos, relacionando el modelo de negocio de Gutenberg que fue hacer copias de la Biblia. “Estas flechas van mirando el nuevo uso que se les da a las apps y van de las cosas escasas a abundantes, de las cosas fijas a variables y de las cosas lentas a rápidas”, analizó a modo de cierre Jodal.

Con respecto a la flecha de la abundancia, dijo que no hay que desarrollar para un promedio sino hacer cosas personalizadas que se adapten. “Es importante que todo sea personalizable. Por ejemplo, un auto Tesla tiene mucha personalización. Puedo guardar la configuración de

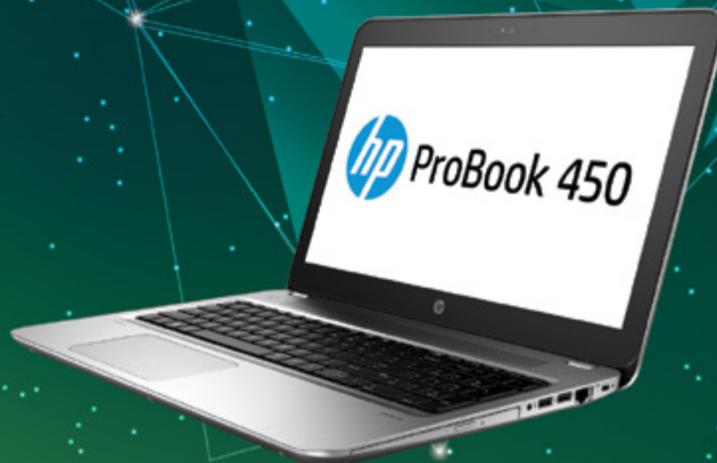
mi pantalla en la nube y utilizarla en otro auto, de la misma marca, en otro lugar. Casos como este se pueden aplicar, por ejemplo, a un ERP de una empresa”, aseguró.

Sobre la flecha de las cosas variables, el vocero dijo que las cosas fijas parecen no innovar y quedan viejas. “Deben ser variables, pero también inmediatas. Nos acercamos a un mundo en el que todos quieren algo rápido y se puede comparar con la velocidad de Twitter, que apunta al tiempo real”, comentó. Y finalizó: “Ayudemos, con el desarrollo de software y la tecnología a moldear el futuro de los demás”.

Elija los mejores productos
HP que tiene **Corcisa para usted**



**HP PC AIO 205 G3
FREEDOS (Z2A76LT)**



**HP NB PROBOOK 450
G4 CI7 (Y4B37LT)**



**HP PC 280 G2 SFF CI5
W10PRO (W5Y89LT)**



**HP PC PRODESK 400
G4 CI5 (1JW39LT)**



Servicio



Logística



Experiencia

CORCISA
Distribuidor Mayorista de Informática

Av. Brasil 2669 - Ciudad de Buenos Aires - Argentina

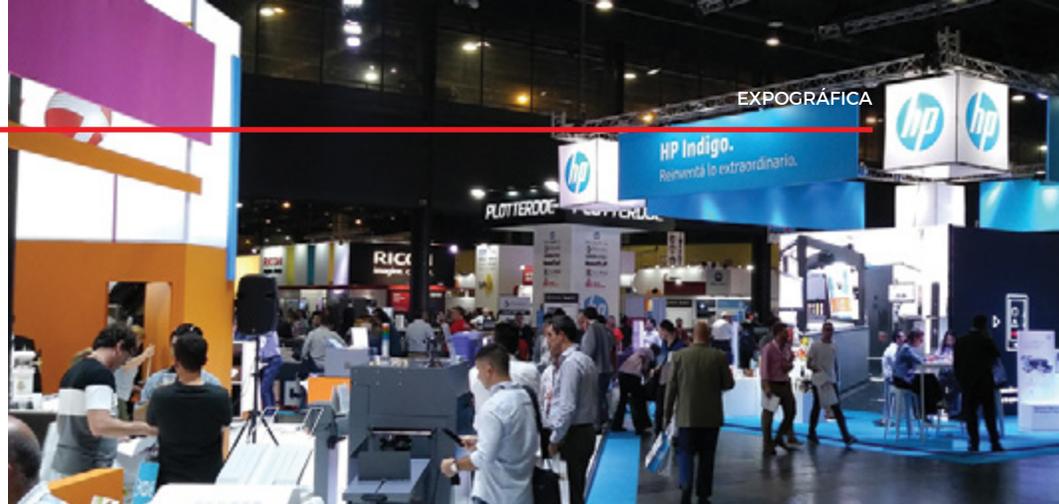
Contacto: Hernán Ibarra - Tel. 4943 8047 - hbarra@corcisa.com.ar - www.corcisa.com.ar

Esta edición se realizó junto a Expoficina, reuniendo los dos mundos, con el apoyo de la CAME, FECOBA y CAMOCA. En diálogo con ENFASYS, Héctor Palermo, de la organización del evento, dijo: "Tuvimos presencias importantes, como la de Alexandre Keese, organizador de Expoprint en Brasil, con quien vamos a hacer alianzas comerciales".

Entre las marcas referentes del sector, la edición 2017 contó con la presencia de Transcopier, con Konika Minolta, que presentó nuevas soluciones para gráfica y fotografía, entre ellas la AccurioPress C2060 y la C6100. "Impulsamos la venta de estos equipos, del cual somos importadores, gracias a nuestra red de distribución en todo el país y Paraguay", dijo Gabriel Yebra, gerente de Ventas de la firma.



Epson fue otro de los grandes expositores. Junto a STI, la marca expuso sus líneas de impresoras de gran formato y departamentales de entrada. "Hoy mostramos en la feria las nuevas Workforce, las



PRINCIPALES NOVEDADES

Lo que dejó Expográfica 2017

En el evento, que se llevó a cabo del 19 al 21 de octubre en La Rural, se mostraron soluciones de impresión de gran formato sobre tela, fotografía, plotters y oficina.

cuales se destacan por su ahorro de energía, que va desde un 50% a un 92%, dijo Natalia Carrattini, BJJ PreSales de la marca. "Otro de los factores destacados es que el tiempo de impresión de la primer página está entre los 5 y 7 segundos, y el costo de mantenimiento es inferior, porque no tiene tantos productos de recambio como los equipos láser".

Por su parte, Rossana Gil, Channel Manager VAR Epson, se refirió a las impresoras de gran formato. "Estamos mostrando equipos similares a los anunciados en Expo Sign, como toda la línea P de fotografía, la línea T, la F para sublimación de tinta en telas y la línea S para cartelería. Se le suma la de etiquetadoras ColorWork. Esto nos permite llegar a un nuevo mercado donde no estábamos

incursionando, de la mano de Novalink", sostuvo la vocera.

La propuesta de HP con su nueva línea de máquina industriales, fue detallada por Sebastián Iorini, Channel Manager MCA South HP Indigo and Inkjet Web Press: "Hay equipos para el segmento comercial, con prensa de medio pliego, como la HP Indigo 12000, y un cuarto de pliego, como HP Indigo 7900, 5900 y 3600, donde se diferencian por productividad y cantidad de colores. También, presentamos las máquinas de rollo industrial para etiquetas. Por ejemplo, la Indigo 6800 y la 20000, más robusta", agregó.

Silvia Irizar, Design Business & Category Manager de HP en Argentina, Uruguay y Paraguay, destacó: "Estamos anunciando

Hacemos que lo que importa, funcione.*

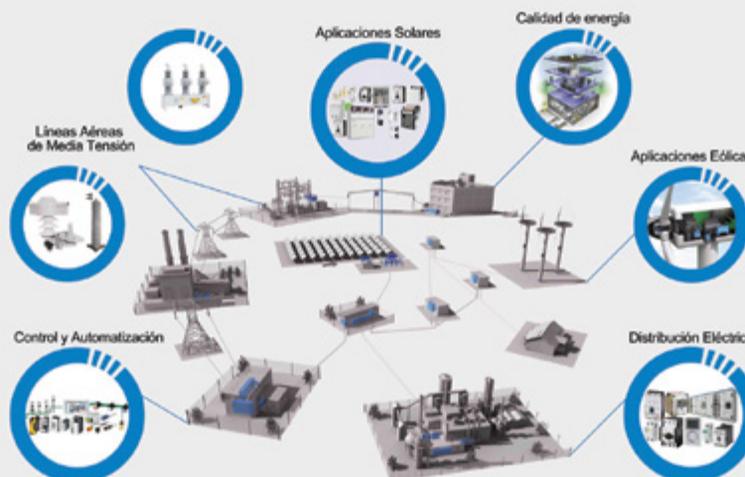
Soluciones del sector eléctrico

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.
- ▶ Envoltentes.

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**

MELECTRIC PIROY / LUMINOTECNIA ELECTRO INTERIOR

▶ **Ensambladores de tableros de baja tensión:**
RISTAL - TIPEM

▶ **Ensambladores de tableros de media tensión:**
EMEDE ELECTRIC

▶ **Calidad de energía**

Distribuidores oficiales
DACAS - MASNET - MATCOM DACAS PARAGUAY DACAS URUGUAY

FREE - RYDSA - VG POWER PS LINE

Resellers de Valor Agregado Premium
ALTA DISPONIBILIDAD - EMELEC INFOCENTER ESALOR AMPER

MEGARED - SIECO

▶ **Proyectos Corporativos y Servicios**

Por consultas adicionales contactarse a marketingsouthcone@eaton.com

los nuevos productos para artes gráficas. Tenemos distintas líneas: por ejemplo, de gran formato para cartelería digital de exterior o para interior. En el caso de esta última, la línea de impresoras se llama DesignJet, ideal para cartografía, fotografía profesional y planos de alta precisión”, detalló.

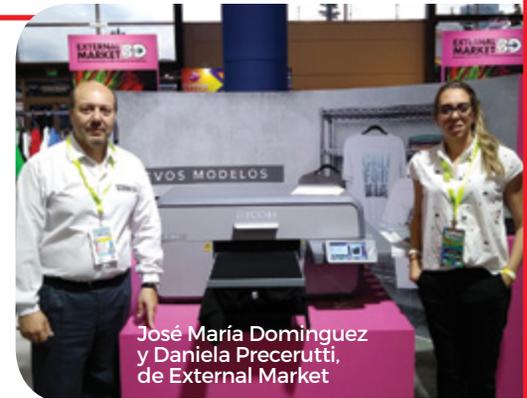
Otros de los mayoristas presentes fue Solution Box, que realizó una capacitación a canales en el stand de HP. Estos pudieron interactuar con los equipos para que al momento de cotizar o venderlos, tengan un mejor manejo de las cualidades de cada uno de los equipos de plotters.

Desde el lado de Ricoh, Fernando Carrano, director comercial de la marca para Argentina, dijo: “Aprovechamos esta edición para exponer nuestro gran espectro de soluciones. Partimos desde nuestra principal solución de plotter de cama plana, que imprime sobre superficies duras, pasando por los equipos de hoja, donde el producto estrella es

la Pro C9100, que imprime hasta 130 páginas por minuto y papeles de 400 gramos sin bajar velocidad. También, mostramos la Pro C7100, que trae una quinta estación de calor, complementando el CMYK con color blanco, transparente, efecto laca o flúo”, destacó. Y agregó: “También sumamos equipos de automatización de oficina, con soluciones de digitalización y flujo de trabajo. Y proyectores, pizarras interactivas y equipos de videoconferencia”.

De la mano de Ricoh participó External Market, uno de los principales partners de la marca. “Es nuestra segunda vez en Expográfica. Acá presentamos los productos de producción blanco y negro y color. Por ejemplo, mostramos la impresora Anajet, que imprime directamente sobre telas, con una nueva tecnología, y apostamos a este producto con muchas expectativas. También lanzamos equipos de plotters de látex, para tener más oportunidades de negocios, saliendo de lo tradicional que es vinilo”, contó José María Domínguez, gerente comercial del distribuidor.

Además hablamos con Carlos Caravajal, Product Marketing Specialist de Canon para América Latina. “Estamos mostrando soluciones digitales, multifuncionales y de formato ancho para exterior y exterior de la mano de Ranko, nuestro distribuidor autorizado en el país. Hay un porfolio grande de equipos a color y blanco y negro, para imprimir folletos, libros;



José María Domínguez y Daniela Precerutti, de External Market

planos de arquitectura e ingeniería, entre otros”.

También visitamos el stand de Fellowes. La marca presentó su línea destructoras de papel automatizadas, departamentales, personales y de oficina. Además mostró plastificadoras, soportes para monitores, tablets y smartphones, entre otros accesorios.

Gustavo Galitiello, Gerente Merchandising en Novo Concepto, aprovechó el evento para anunciar la reciente alianza de distribución de Fellowes. “El objetivo es potenciar y desarrollar el canal. Nos espera un gran desafío para llegar a todo el país”. Y agregó: “Hay contemplado un plan de marketing para el 2018, donde incluimos a toda la línea de Fellowes en capacitación, tanto para clientes como para los nuevos puntos de venta”.

El evento se destacó también su Rueda de Negocios, de la que participaron las empresas más importantes del sector gráfico y, además, se sumaron proveedores de productos y servicios especialmente dirigidos a oficinas, comercios y profesionales.



Gustavo Galitiello, Gerente Merchandising en Novo Concepto



**Canal
Corporativo**



**Seguridad
y Vigilancia**



Conectividad



**Almacenamiento
de datos**



**Distribuidor autorizado de estas marcas
¡y muchas más!**

+60

años en el mercado

+7000

revendedores en Argentina

+50 marcas
de distribución directa

TABLETS

Un año récord

De acuerdo con IDC, la venta de tablets en el mercado argentino superará los 2 millones de unidades en 2017. En esta nota, los drivers que impulsaron la gran demanda en esta categoría y las principales tendencias de cara a los próximos lanzamientos.

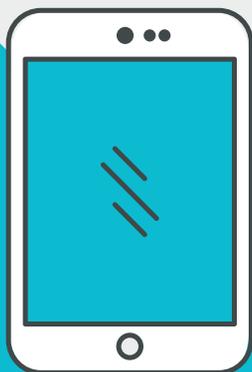
De acuerdo con estimaciones de IDC, contra todos los pronósticos, en 2017 la venta de tablets en el mercado argentino se acercará a las 2,1 millones de unidades, lo que representa un récord absoluto para la categoría, con el Día del Niño como principal impulsor.

Según detalló Sebastián Novoa, analista de la consultora, el punto

de inflexión para una categoría que en el resto del globo está a la baja, tuvo que ver con la quita de aranceles a la importación de PCs. "Es la conversión del mercado sobre el único segmento donde las grandes multinacionales no van a hacer un volumen importante y donde no ponen foco", dijo al respecto.

En ese sentido, Novoa informó

que mientras en el primer trimestre del año ingresaron al país 125 mil tablets, entre junio y agosto la importación ascendió a un total de 992.000 –425.000 solo en julio–. Pero eso no es todo, también se mostró sorprendido por los números de septiembre, un mes que, comentó, siempre cae porque los canales comercializan el stock remanente del Día del Niño: en cambio, este año



la categoría siguió activa, con la importación de 225.000 productos, completando un total de 934.000 en el tercer Q del año.

En el análisis por marca, en IDC ponen a Kanji como N°1, y le siguen EXO, Admiral (Frávega), Next Technologies (Garbarino), Samsung – con productos de más alta gama –, Positivo BGH, Alcatel, PCBOX y Philco, entre los primeros.

En GfK coinciden con esta tenden-

cia: “Si bien parecía que se había desacelerado, el crecimiento en agosto alcanzó el pico de ventas histórico de la categoría, superando a diciembre de 2016”, destaca Ana Julia Carattino, Project Manager IT de la consultora.

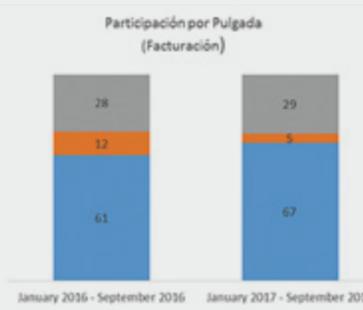
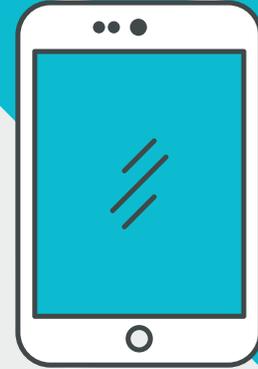
Más en detalle, GfK informó que la categoría acumula un crecimiento del +36,8% en unidades, mientras que la facturación aumentó un +15,8%. En lo que respecta al share por pulgada, destacan el creci-

miento YTD (year-to-date) logrado por los productos de 7” y 10”, de 42% y 59%, respectivamente; mientras los de 8” y 9” cayeron un 48%.

En términos de facturación, según las mediciones de GfK los modelos de 7” lograron mejorar 6 puntos su participación, mientras que los de 10” solo un punto porcentual. “Se debe a que las de 10” bajaron los precios en un promedio del -25%, mientras que las de 7” lo hicieron en un -10% (YTD)”, justificó Carattino.

Para el analista de IDC, a través de diversas promociones y con un precio que arranca en los \$1200, las tablets se han convertido en el regalo ideal para el Día del Niño, teniendo en cuenta, por ejemplo, que para un Smartphone hay que empezar a hablar de casi \$3.000 en adelante.

Asimismo, Novoa afirmó que los planes de gobierno también tuvieron incidencia en los números





Tablet Zylan Kid-Z de 7" con procesador Quadcore, 1GB de RAM y 8GB de memoria flash.

LILUS

“Entendiendo las necesidades de los consumidores, la línea de tablets Zylan posee prestaciones destacadas, una presentación muy cuidada y una serie de accesorios de alto valor percibido, todo esto conforma un producto sólido con un precio y condiciones excelentes.

Gabriel Marinelli



récord que mostró la categoría este año: como +Simple, para jubilados de todo el país, y San Luis 3.0, que entregó hasta el momento, según números de IDC, más de 3.000 unidades para trámites en la gestión pública de esa provincia. En ese sentido, y ya anticipando lo que pueda pasar en 2018, si bien opinó que no cree que se vuelvan a dar las cifras de 2017, adelantó que va a haber mayor incidencia de los planes del Estado Nacional y provinciales, tanto de Aula Digital, en jardín, primaria y secundaria, como para jubilados.

Cuestión de Precio

Gastón Marjbein, presidente de Kanji, coincide con este análisis sobre el boom de venta de tablets en Argentina: “La falta de liquidez de la gente es uno de los primeros motivos. Si vas a una juguetería y no ves juguetes por menos de 2.000, y una Tablet de 7" vale \$1.200, la gente siente que es un

producto útil y barato, que además lo pueden sacar en 12 cuotas”. Y agregó: “En el caso de la gente grande o las mamás, antes le regalaban una notebook pero hoy gastar \$7.000 u \$8.000 para muchos bolsillos no es aplicable. “De acuerdo con el entrevistado, a esto hay que sumarle que hubo una baja de precios. “La percepción es mucho más alta que la de su valor real”, opinó.

En ese mismo sentido se expresó Ramiro Martín, gerente Comercial de IFSA (Positivo BGH). “Las tablets nacieron como un reemplazo de una notebook que en realidad no era tal, y se terminó transformando en un producto que encontró su espacio en un segmento en el que es más parecido a un juguete por el precio que tiene, en un proceso con inflación importante como el de la Argentina. Está más ligado al entretenimiento que al uso cotidiano de leer mails por ejemplo”, opinó

“Luego de un Back to School sumamente exitoso en marzo, continuamos viendo un comportamiento en alza del mercado, y no sólo en tablets sino también en otros dispositivos portables”, dijo, por su parte, Pablo Sbarbaro, PM de CX. “Entendemos que esto responde, por un lado, al hecho de que es una de las opciones más versátiles en cuanto a franja etárea, dado que las usan tanto los niños como los adultos, ambos para el ocio, y por el otro porque es uno de los dispositivos más económicos, un gadget intermedio entre el celular y la notebook, que aporta flexibilidad”. Sebastián Ganam, Brand Manager en Lenovo, recordó que varias consultoras ya habían pronosticado a comienzos de año que el 2017 sería récord en ventas. “Los argentinos están apuntando a la renovación y actualización de equipos y eso es una buena noticia para el sector”, comentó. “Con los últimos datos que auspician

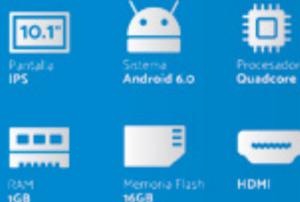
Kid-z



Con funda que se sostiene sola

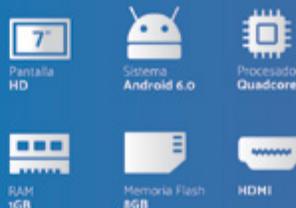
AXIOM 10.1^{HD} IPS

Tablet 10.1" +
Funda con Teclado



partner 7" HD

Tablet 7" +
Funda de Silicona



VR LENTES DE REALIDAD VIRTUAL

Incluye
Control Remoto



UPPER PRO

Incluye Flotador
Batería extra y Selfie Stick



una recuperación del consumo, esperamos que el mercado pueda seguir expandiéndose”, añadió.

Si bien Gabriel Marinelli, gerente Comercial de Lilus (y de su marca de tablets Zylan), en la gama de entrada de 7” y Kids la relación precio/prestación juega un rol fundamental, teniendo en cuenta que se trata del primer dispositivo

con mayor pantalla emergen como la renovación para el público que ya tiene o tuvo su tablet de 7”. Y destacó: “Llevamos vendidas más de 80.000 tablets en lo que va del año. Sin dudas sigue siendo un producto referente de PCBOX.”

“A pesar de que fue un año en donde la oferta estuvo empañada por el cambio de aranceles, tuvimos un

gerente Comercial de la marca en Argentina.

En Banghó acuerdan con que se trata de un segmento que está en constante crecimiento. “En lo que va del 2017 ya tuvimos muy buenos resultados con la edición especial de la Tablet Banghó Aero de 7”, que incluyó contenido de la nueva temporada del Capitán Topa y su



ION ELECTRONICS

Nuestras tablets se caracterizan por tener el mejor chipset y mejor procesador, además cuentan con GPS y FM incorporados, que la mayoría de las que pertenecen a este segmento no tiene. A su vez, estamos presentes en todo el país y todos nuestros productos cuentan con 6 meses de garantía y servicio pos-venta propio.”

Mariano Zimmerman



Tablet ION Spin de 7”, con Android 6.0, GPS, radio FM, entrada HDMI y puerto para micro SD.

para el acceso a los contenidos digitales, aplicaciones y juegos, no obstante, “al poco tiempo de su utilización por parte de este tipo de usuarios, su exigencia va en aumento en línea con su experiencia, por lo cual la prestación del dispositivo debe responder a esa demanda”, opinó.

Buenos resultados para todos

En ese mismo sentido, Maximiliano González Kunz, CEO de Grupo Núcleo, comentó que si bien el modelo T715 de 7” sigue siendo el más vendido “los modelos

buen ritmo con las marcas que trabajamos. Estamos conformes con las unidades comercializadas en 2017”, comentó Ignacio Lencina, PM en el mayorista HDC. “Si bien es una categoría que a nivel mundial está disminuyendo, lanzaremos nuevos modelos con nuestra marca HDC para Navidad”, anticipó.

También fue un buen año para Alcatel: “Tuvimos un excelente 2017 fruto del trabajo que venimos realizando desde el 2015 en la categoría, desarrollando el segmento de 7” y especialmente de 10””, comentó Rodolfo Ferrari,

tripulación de Disney Junior Express, y se vendieron 10.000 unidades. Se destacan por la calidad, la resistencia al uso frecuente de los más pequeños, ya que viene con una funda protectora de silicona y por el precio atractivo”, destacó Sebastian Porcel, gerente de Venta Directa de la marca.

Esta estrategia utilizada por Banghó de integrar contenidos exclusivos en los equipos ha rendido sus réditos según los testimonios recogidos para este informe. Tal es el caso de Kanji, que cuenta con la línea Minions como caballo de batalla: “La Minion traccionó mucho, casi el 45%



INNOVACIÓN CON TRAYECTORIA

Productos tecnológicos innovadores, fiables,
de calidad, con garantía y servicio pos-venta propio.

- ◆ TABLETS
- ◆ PATINETAS ELÉCTRICAS
- ◆ PARLANTES
- ◆ POWERBANKS
- ◆ CÁMARAS
- ◆ AURICULARES
- ◆ SMARTWATCHES
- ◆ MICRÓFONOS KARAOKE



Somos la marca propia de Multipoint, empresa de fabricación, importación, distribución y comercialización de productos tecnológicos con más de 20 años de trayectoria en el mercado.

www.ionelectronics.com.ar

@ioncomunidad   

 ventas@ionelectronics.com.ar

 (011) 4779-5555

de las ventas. No es el mejor precio, tienen un diferencial, con buen diseño y contenidos exclusivos, pero logramos un posicionamiento muy fuerte”, contó Marjbein.

En cambio, Positivo BGH en su línea Kids apostó por incluir un bumper robusto: “Somos líderes en esa categoría, que tiene su pico en el Día del Niño. Muchos nos han copiado, pero el nuestro es original, resietente y con diferentes aromas según los distintos colores”, comentó Martín.

“Nuestra marca viene con un alto reconocimiento, no estamos en la competencia por el precio, sino que tenemos un producto especificado y que tiene un precio por encima del promedio”, aclaró.

mayor nivel de consumo, también provocó la llegada al mercado de nuevos jugadores. Tal es el caso de la brand lanzada por Lilus S.A.: “Si bien nuestra empresa cuenta con una amplia y exitosa experiencia de más de 7 años en la comercialización de tablets, durante estos primeros meses de 2017, y luego de un prolongado trabajo de desarrollo, hemos lanzado al mercado nuestra propia línea bajo la marca Zylan. El comportamiento ha sido excelente hasta aquí con una gran penetración en retail, capilar y sostenida”, informó Marinelli. La línea de tablets Zylan cubre todos los segmentos mencionados. “En estos primeros meses, la penetración de los productos ha sido muy pareja pero, lógicamente, acompañando la mayor demanda en productos de

Otro caso es el de ION Electronics, que nació este año “con el objetivo de proveer productos de movilidad que actualmente conforman el nuevo ecosistema del teléfono celular”, según destacó Mariano Zimmerman, director Comercial de la marca. “El lanzamiento se dio con una línea de parlantes, power banks y cámaras deportivas y fuimos sumando scooters, relojes inteligentes, auriculares, cascos de realidad virtual. Sabíamos que las tablets son uno de los productos de mayor demanda en la tecnología de consumo masivo, y que debíamos introducir las nuestro line-up. Por eso buscamos presentar una línea que pueda ajustarse a distintas necesidades en base a cada usuario a precios accesibles y manteniendo nuestra calidad”, detalló.



Tablet HDC de 8" con procesador Intel Atom Quad-Core, Android 6.0.1 y carcasa metálica.

HDC

“Constantemente estamos mejorando nuestros productos: la línea nueva tiene una estética sumamente cuidada, con detalles de alta calidad. Por supuesto, contamos con un excelente soporte post venta y acompañamos a nuestros clientes en todas sus acciones comerciales.”

Ignacio Lencina



Este boom de ventas en la categoría, que algunos ya preveían en base a su precio promedio súper competitivo y a expectativas de

gama de entrada. No obstante, el volumen en mayores pulgadas fue excelente y compite a la par del segmento inicia”, completó.

Apoyo al canal

A la hora de ser consultado sobre

Team
TEAMGROUP

CONOCÉ LO
NUEVO
DE TEAMGROUP



SSD L3 EVO 2.5"
SATA3 480GB



SSD L7 EVO 2.5"
SATA3 240GB



MICROSDHC
CLASS 10 W/ADAPTER
32GB · 16GB · 8GB

PENDRIVE
C151
64GB · 32GB
16GB · 8GB · 4GB



IRION DISTRIBUIDOR OFICIAL

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

las acciones que están llevando a cabo tanto a nivel de generación de demanda como de fidelización de los socios de negocios, el ejecutivo de Lenovo comentó que, a raíz de la llegada al país de los últimos equipos de la marca, contemplaron presentaciones, sobre todo en el interior, para apoyar a distintos canales y llegar con estos equipos a todo el país. "Es la mejor manera de garantizar que los clientes tengan la opción de conseguir todas las opciones que mejor se adecuen a sus necesidades", destacó.

Sbarbaro, PM de CX, informó: "Estamos trabajando en mejorar continuamente el servicio de postventa, lo cual se materializa en acompañar al canal a la hora de resolver inconvenientes, sobre todo capacitándolo en accesorios y software, tanto personalmente como a través de webinars para poder llegar a los resellers de cada rincón del país". Además, destacó que la empresa ofrece financiación, sumó nuevos medios de pago y la opción de leasing. "Desde marketing trabajamos no sólo con promociones para ellos, sino también con el cliente final como target, aumentando el conocimiento de marca, desde redes sociales y PNT en diferentes noticieros, hasta Google Adwords", enfatizó.

En ION Electronics están



instalando exhibidores de la marca en los distintos retails que están ofreciendo sus productos. "Por otro lado, estamos trabajando fuertemente en nuestra imagen de marca, con foco en redes sociales y marketing digital, asociando ION a influenciadores a los que les interesan nuestros productos y que pueden mostrar a los consumidores sus diversos usos cotidianos y su calidad", agregó Mariano Zimmerman. Asimismo, adelantó que, en breve, estarán relanzando el sitio web www.ionelectronics.com.ar, donde presentarán más novedades y lanzamientos que se esperan antes de cerrar el año.

En Lilus también están en tiempos de presentación de su marca Zylan y su línea de productos, en este caso en los principales eventos de las redes de retailers del país, cubriendo todos los segmentos. Por otra parte, Gabriel

Marinelli destacó: "El plan de capacitación de nuestra fuerza de ventas es fundamental para poder transmitir los diferenciales y el valor de nuestros productos a toda la cadena. Asimismo, continuamos con el desarrollo de nuevos productos de próximo lanzamiento a los fines de ampliar el lineal y afianzar de ese modo la marca", completó.

En Banghó aprovechan las fechas especiales, como el CyberMonday, para la generación de demanda, ofreciendo importantes descuentos en todas las categorías de productos y modos de financiación que acompañen las necesidades. "Apoyamos siempre al canal reseller, tanto en estos eventos masivos como en los lanzamientos de nuevos equipos, realizando programas de incentivo y generando espacios de encuentro y esparcimiento conjunto", aseguró Sebastián Porcel.

kanji

INSPIRÁ TU MUNDO

7"

3G

TABLET ROLLING

**SIEMPRE
CONECTADA**

**RAM
1GB**

**HDD
16GB**

**1024
x600**

intel

kanji

BANGHÓ



Banghó Aero 10", cámara trasera de 2MP con flash, 16GB de memoria interna, y puerto para Micro SD.

Sebastián Porcel

"Estamos promocionando muy fuerte en redes sociales. Utilizamos y enviamos de manera principal a 'la experiencia' por sobre el producto. Despertamos la necesidad de a través del uso haciendo convivir al producto en un entorno habitual del cliente. En experiencias cotidianas con las que puede resolver situaciones", comentó, por su parte, Mauro Guerrero, gerente Comercial de PCBOX.

Ignacio Lencina informó que "durante todo el año utilizamos promociones puntuales, que hicieron que la marca y el producto sean mucho más visibles. También estamos realizando eventos que no solo han potenciado a las tablet sino a todo HDC".

"Nuestra política es de cercanía; tratamos de estar lo más cerca posible del cliente", arrancó Gastón Marjbein, de Kanji. "Tenemos foco principal en la

continuidad y presencia, stock fiable y buenos sistemas de pagos: somos muy flexibles con los clientes. La fuerza hay que ponerla en mostrar la marca y generar el sell out; trabajamos en que el cliente final le vaya a pedir la marca al canal", destacó.

"Para nosotros es clave capacitar constantemente a los distintos canales con los que trabajamos y resaltar las fortalezas de nuestros productos como marca líder. A nivel comunicación, no solo trabajamos de la mano de los

principales Retail especialistas del país, sino que hacemos foco en los T2, T3 y resellers", informó el ejecutivo de Alcatel.

Lo que se viene

En consonancia con la estimación del consultor de IDC, la mayoría de los entrevistados no espera que estos niveles de venta se repitan en 2018, aunque de todas maneras seguirán apostando a esta categoría con más opciones y mejores características para satisfacer mayores requerimientos de un cliente final seguramente más exigente.

"Siempre buscamos tener un producto sólido en especificaciones y calidad. Fuimos los primeros en lanzar una tablet 4G, un producto de 10" con el que performamos súper bien, pero luego Intel discontinuó el chipset", destacó el ejecutivo de Positivo BGH. "Ahora estamos renovando nuestro lineal: tenemos un



CX



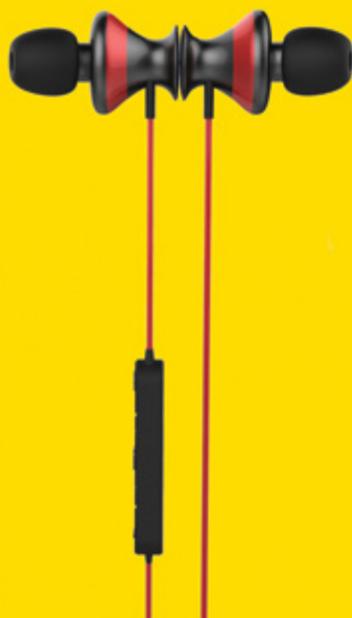
CX9114w de 10" con Android 6.0, Wi-Fi, Bluetooth, GPS y socket para Micro SD.

Pablo Sbarbaro



HAZ TU VIDA MÁS SIMPLE
LLEVANDO INSTTTO A TODAS PARTES.

AURICULARES
BLUETOOTH



PARLANTES
BLUETOOTH



POWER
BANKS



RELOJES
INTELIGENTES



insttto[®]
power your life

 /insttto  @insttto
www.insttto.com | info@insttto.com

Distribuido por **saikano** | Tel: (54) 011 48785220 – ventas@saikanotechnology.com

producto 10" sin 4G más económico y otro de 10" con teclado, más para el target de una empresa. Aspostamos a seguir teniendo ambos", comentó. Además, este año la marca ya entregó de 62.300 unidades de las tablets destinadas a jubilados y pensionados de diferentes provincias del país, a través del programa del Gobierno nacional "+Simple".

En septiembre, ION lanzó las Gravity y Spin, de 10" y 7", respectivamente, las cuales, según el director Comercial de la marca, son ideales para trabajar, navegar más fácil y cómodamente durante viajes, e incluso jugar. "Ambas cuentan con Android 6.0, cámara de alta calidad, garantía propia a través de nuestra red de servicio técnico extendida por todo el país, batería de alta duración y precios muy competitivos", destacó. "Ya está ingresando un segundo embarque de tablets luego de que el primero se haya evaporado en poco tiempo", aseguró. Asimismo, acaba de incluir a su line-up el modelo Orbit, de 8", el cual cuenta con GPS, radio FM, cámara frontal y posterior de 2 y 5Mp, respectivamente, conexión Bluetooth y Wi-Fi, batería litio de 4.200mah, 1Gb de RAM y 8GB de capacidad. "Es un producto a un precio súper accesible, ideal para regalar en estas fiestas a adolescentes", destacó el entrevistado.

En HDC están lanzando un nuevo lineal con diferentes tamaños y prestaciones, que incluye modelos



Tablet PCBOX Curi Lite de 10.1", Android 6.0, 16 GB de memoria y batería de 500 mAh.

Maximiliano González Kunz

en 7", 8" y 10", con prestaciones para usuarios más exigentes. "También lanzaremos una Cloudbook de 14" con diferenciales importantes para el consumidor", adelantó el PM de la marca.

La apuesta de Zylan tiene que ver con el segmento de 7" y Kids, el cual fue definido por el gerente Comercial de la marca como el más competitivo, con productos de calidades y prestaciones muy dispares. "En nuestro caso, el aspecto de la alta calidad y prestación ha sido clave en el desarrollo de nuestra línea" destacó. PCBOX recientemente anunció la disponibilidad Tablet 10" Curi Lite, una versión más ligera de su modelo de 10", "para un público que requiere el salto inmediato de 7" a una de mayor prestaciones: mayor pantalla, mayor almacenamiento y mejor procesador, brindan una mejor experiencia digital", destacó Mauro Guerrero, gerente Comercial de la marca.

En el caso de Lenovo, una de las últimas novedades fue la llegada de la Yoga Book, una tablet 2 en 1 que, de acuerdo con el entrevistado, combina todas las prestaciones de una laptop tradicional pero en un equipo portable, cuyo peso no supera los 700 gramos. "Es una herramienta muy útil para el trabajo diario, ya que también ofrece la posibilidad de diseñar bocetos directamente dibujando en el equipo", destacó. En la misma línea, la marca también cuenta con equipos como las Yoga Tab 3, la cual, según el modelo, ofrece cuatro modos diferentes de uso, proyector integrado, cámaras rotativas, multimedia y baterías de larga duración.

AVH anunció en el mercado local la disponibilidad de tres modelos: la primera de las propuestas es la Excer M8, un producto de entrada de 8" ideal para los más pequeños de la casa. El mismo presenta resolución 1280x800px, procesador Quadcore 1.3 GHz, RAM de 1GB y memoria



Polytech S.A

"Una empresa con principios no tiene Fin"

DISTRIBUIDOR OFICIAL



CORSAIR

Regístrate y Comprá a través de
www.gestion-resellers.com.ar



Gabinete Carbide Series
Clear 400C



Memoria VENGEANCE
RGB 32GB (4X8GB)



Mouse GAMER PRO RGB
FPS M65



Auricular GAMER VOID
Surround Hybrid

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



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



Síguenos en Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram

[f/gestionresellers](https://www.facebook.com/gestionresellers)

[@Gresellers](https://twitter.com/Gresellers)

[in/company/polytech](https://www.linkedin.com/company/polytech)

[@gestionresellers](https://www.instagram.com/gestionresellers)

POSITIVO BGH



Positivo BGH Y710 Kids de 7" con Android 6.0 y procesador A7 Quad Core

Ramiro Martín



Interna de 8GB, sistema operativo Android 7.0, cámara frontal y trasera de 2MP, Wi-Fi, Bluetooth y compatibilidad con tarjetas de memoria expandible, la cual viene con 3 fundas intercambiables. La segunda es la ExcerT8, con el mismo tamaño de pantalla, resolución y procesador que el modelo anterior. Es un producto certificado Android 7.0 y se destaca por su rendimiento. Finalmente, la Excer10 Pro es una Tablet que se destaca por su pantalla de 10", procesador Quadcore y conexión HDMI.

Por su parte, Banghó lanzó las nuevas tabletas Aero de 8" y 10", las cuales, de acuerdo con el gerente de Ventas Directas de la marca, "ocupan el lugar de las nuevas propuestas, no sólo para el consumo de contenidos y el networking, sino también para el mundo del gaming". Además,

próximamente la marca lanzará la nueva Slim de 7" con carcasa de aluminio, con un diseño premium y súper delegada.

En CX destacan la CX9010, que, según el PM de la marca, se ubicó en el podio de lo más vendido del año: "Su principal diferencial es el tamaño de 10"; se ubica entre las más grandes del segmento", enfatizó. Por otra parte, el modelo CX9011, cuyo relanzamiento a mitad de año incluyó una funda protectora, potenció las ventas durante el día del niño. Finalmente, si bien pertenece a la familia de las 2en1, el entrevistado hizo hincapié en la CX9114w, que se puede plegar para convertirse en tablet. "Cuenta con Windows 10 y un nuevo diseño: afinamos los bordes para brindar una mejor experiencia visual, y sumamos detalles de grapas plateadas para un terminado más atractivo", sostuvo.

Rodolfo Ferrari, si bien reconoce que, claramente, las tablets de 7" fueron las ganadoras del segmento, comentó que en el caso de Alcatel el crecimiento se dio en 10", con el modelo A3 8080, cuyo último lanzamiento incluyó un teclado a un precio de venta agresivo, afirmó el entrevistado.

"Equipo ganador no se toca" es la estrategia de Kanji, que seguirá apostando en el próximo año a sus productos más vendidos, pero a la vez ampliará la línea a más almacenamiento y pulgadas. Antes de fin de este año llegará el modelo Nova, que ofrecerá pantalla 10" IPS, 2GB de RAM, 16 GB de almacenamiento, cámara de 8MP. "Apunta a un producto más de gama alta, atendiendo a la segunda oleada: el cliente compra la más barata y después se da cuenta que no cumple con lo que quiere, y va a comprar la mejor, ahí hay que apuntar en este momento", sostuvo Marjbein. "Aunque hay que seguir apuntando a la más barata, porque el regalo de \$1.500 seguirá siendo una opción".

Tendencias

Con todo, la mayoría de las fuentes consultadas para este informe hablan de un 2018 con equipos de mayor sofisticación en cuanto a rendimiento y velocidad de

**LA NUEVA GENERACIÓN DE
ROUTERS INALÁMBRICOS AC**
LLEVA TU ENTRETENIMIENTO AL PRÓXIMO NIVEL



**INCLUYE APLICACIÓN
PARA GESTIÓN
REMOTA EN LA NUBE**

Nebula 1200-AC
DUAL BAND | AC WIRELESS ROUTER
Modelo: **ARNO4904U3**

El **router Nebula 1200-AC** es el dispositivo perfecto para entornos residenciales y empresariales de menor escala en donde se utilizan múltiples dispositivos digitales en forma simultánea.



Distribuido por:



respuesta, mayores tamaños, bordes más finos, cámaras de mayor resolución y nuevas funcionalidades.

AVH

Excer10 Pro de 10", con procesador Quadcore y conexión HDMI.



En Alcatel buscan integrar sus tablets a otros dispositivos como TVs, por ejemplo, TV link App. En Banghó están visualizando la llegada de Windows hello, Ink y otras fichas especiales de Microrosft. Además, incorporará Apollo Lake, la nueva generación de procesadores Intel para dispositivos portables.

En CX se están preparando tanto para la tendencia de diseños más Premium como a la de equipos de alta durabilidad, con una protección especial contra golpes y agresiones de sólidos, teniendo en cuenta que estos equipos comienzan a aparecer en ambientes industriales.

Para HDC, la tendencia impactará en los modelos para chicos y adolescente, ya que estos dispositivos "son vistos por ellos no solo como un medio de entretenimiento sino además

de autonomía y expresión".

ION Electronics

seguirá apuntando a sumar tablets más delgadas, con diseños renovados, mejores capacidades y con sistema operativo

Android 7. Por su parte, para Lenovo,

la tendencia indica que los clientes buscarán equipos que les ofrezcan mejores respuestas, pero manteniendo el estilo y la portabilidad.

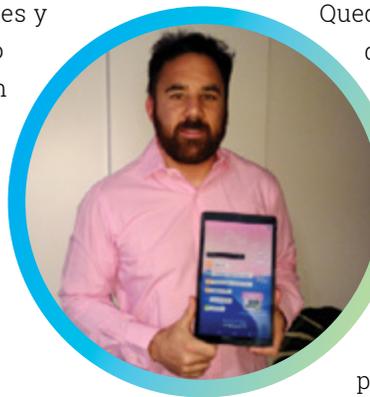
Para el ejecutivo de Zylan, teniendo en cuenta que la oferta de aplicaciones y contenidos de video sufre una expansión explosiva, las tablets deberán evolucionar para responder a esta demanda: procesadores más eficientes y de menor consumo,

memorias más veloces y de mayor capacidad, procesadores de video dedicados, pantallas de mayor resolución y baterías adecuadas a estas necesidades para brindar mayor autonomía,

"son los desafíos por delante mantener el producto a un precio competitivo para una lógica convivencia con los celulares", sostuvo.

Mauro Guerrero, de PCBOX, afirma que, según lo que ven en las principales ferias de tecnología, mejora la calidad touch, el espacio con almacenamiento cada vez mayor en menor tamaño, crecimiento del Cloud acompañando de mejores servicios, pantallas con más resolución, evolución 4K, materiales plásticos más resistentes y con mejor terminación, entre otras características.

Queda claro que, más allá que los analistas ven una ralentización de



ALCATEL Rodolfo Ferrari

la categoría para el próximo año, la apuesta de las marcas consiste en seguir de cerca las tendencias del mercado y ofrecer mejores alternativas para mantenerse a la par de las expectativas crecientes de los clientes.

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)



01,00101

VIDEO VIGILANCIA IP

MÁS INTELIGENCIA PARA NUEVAS APLICACIONES

Empresas de diferentes verticales, gobiernos y entidades demandan soluciones de video vigilancia no solo por cuestiones de seguridad, sino también para realizar analíticas de clientes o brindar un mejor servicio a los ciudadanos. En esta nota, los players con presencia en el mercado local analizan las principales tendencias y adelantan novedades.

Para tener una idea más acertada del nivel de crecimiento que está mostrando el mercado de videovigilancia a nivel global alcanza con revisar los más recientes estudios del sector. Por ejemplo, de acuerdo con Markets&Markets, el mismo se valoró en US\$ 30,37 mil millones en 2016 y se proyecta que alcance US\$ 75,64 mil millones para 2022, a una tasa compuesta anual de 15.4% entre 2017 y 2022, valores que incluyen sistemas analógicos, IP y biométrico; y tanto

el hardware (cámaras, monitores, servidores, dispositivos de almacenamiento), el software (video analytics, VMS) y los servicios (VSaaS, instalación y mantenimiento).

De acuerdo con este estudio, la implementación de análisis de video, una mayor instalación de sistemas de videovigilancia, el uso de servicios basados en la nube para datos centralizados, el de cámaras de alta definición y la necesidad de seguridad física son los principales factores que impulsan el crecimiento de este mer-

cado. Asimismo, señala las preocupaciones de seguridad y protección, de la mano de las crecientes tasas de criminalidad y el aumento de los ataques terroristas como impulsores del segmento a nivel hardware.

En ese sentido, también destaca que los precios continuamente decrecientes de las cámaras han dado lugar a un aumento en la adopción de estos dispositivos en todo el mundo, lo que ha impulsado también la venta de servidores, dispositivos de almacenamiento y monitores.



Cámara VISIONxIP BUS-2030-VF 2 MP XPRESS BULLET, Varifocal, PoE, IP66, IR 40mts.

OLEX / VISIONxIP

“Siempre nos despegamos del resto de las empresas, marcando nuestra propia tendencia, haciendo lo que creemos que es correcto y buscando la mejor combinación para hacer que los negocios de nuestros clientes sean cada vez más rentables sin desprestigiar la calidad del producto.”

Ezequiel Safdieh



En cuanto al análisis por mercados verticales, Markets&Markets hace especial hincapié en el alto crecimiento esperado de estas soluciones en el segmento comercial, tanto en minoristas grandes y pequeños, que tienen por objetivo reducir el robo y la pérdida de inventario; y también menciona las instituciones financieras y los bancos, para proporcionar seguridad a los edificios y supervisar las actividades de los clientes y el personal.

Por su parte, el analista de investigación de Technavio predice que el mercado global de videovigilancia crecerá constantemente a una tasa compuesta anual (CAGR) de más del 22% en ese mismo período de pronóstico, y afirma que la creciente demanda de infraestructura de red inalámbrica es el factor clave de este impulso: “Estas soluciones incurrir en altos costos de implementación y mantenimiento de red. Las empresas están optando por la infraestructura de red inalámbrica para evitar

estos cargos adicionales incurridos debido a una red cableada. La videovigilancia inalámbrica brinda seguridad a infraestructuras críticas como aeropuertos y ciudades sin el costo adicional de instalación y mantenimiento”, destaca.

Por otra parte, da cuenta del esperado crecimiento de las cámaras IP por sobre las analógicas durante el período de pronóstico, debido a que las primeras tienen un costo total de operación mucho más bajo: “Son más flexibles, escalables y se pueden instalar fácilmente en comparación con las cámaras analógicas”, advierte. Además, tienen servidores o codificadores integrados que ayudan en el cifrado de imágenes y proporcionan control de acceso de usuarios de niveles múlti-

ples, lo que evita la manipulación de terceros, detalla.

La experiencia local

Al ser consultados sobre los tipos de proyectos en los que más se demandan soluciones de video vigilancia IP, los entrevistados para este informe coincidieron en mencionar las implementaciones en municipios como unos de los principales impulsores del mercado, pero también destacaron el corporativo, especialmente en verticales como retail y finanzas. La baja de los precios de los productos fue un factor clave en la puesta en



AXIS

Mauro Marmorato

marcha de las implementaciones realizadas durante lo que va de 2017.



El poder de la Colaboración Flexible

En un entorno de negocios tan volátil como el actual, el trabajo ocurre en cualquier momento y lugar. La cultura laboral muestra una clara tendencia hacia el trabajo móvil, haciendo necesario el uso de herramientas que les permitan a los empleados trabajar de forma más efectiva y, al mismo tiempo, mejorar su calidad de vida. Una solución para conferencias web o videoconferencias debe ser lo suficientemente robusta para que tus empleados puedan:

- Trabajar donde se encuentren.
- Compartir contenidos.
- Tener una sala virtual de juntas personalizada.
- Colaborar con sus colegas o clientes en tiempo real.
- Organizar seminarios y entrenamientos.
- Proveer soporte remoto.



Conocé más sobre las soluciones de colaboración de Cisco, envianos un mail a cisco@distecna.com

Distecna

Irala 1950 2° P. Of. A - C1164ACR, CABA

Tel: 011 5166-3400 / 0810-362-3478

Centro de atención a clientes

“En base a nuestras estadísticas, claramente los proyectos para monitorear ciudades por parte del Gobierno han crecido, siguiéndoles muy de cerca los de la industria de logística y almacenes”, opinó Ezequiel Safdieh, CEO de OLEX y VISIONxIP. “Luego aparece el segmento de Migraciones, que son aquellos

mos teniendo un excelente año en edificios inteligentes, corporativos de gran envergadura que requieren sistemas complejos, robustos y eficientes. En seguridad urbana, también hemos tenido una buena performance, aunque un poco por debajo de lo esperado. Al ser un año electoral y con los graves problemas de inse-

en seguridad. La mayor inversión en esta categoría es a nivel estatal”, coincidió Fernando Vitale, gerente de Proyectos de Grupo Núcleo.

Roberto Junco, consultor de Ingeniería de Sistemas para la unidad de IoT de Cisco, también destaca como el sector público como uno



MICROCOM

“Nos enfocamos en ser innovadores en las posibilidades de negocio que nos permiten los distintos portafolios de productos. De esta forma el canal encuentra en nuestra empresa un valor agregado real al movimiento de cajas y puede diferenciarse con negocios innovadores.”

David Moral



Dahua MCVR 5104 es el primer grabador de video móvil que adopta la tecnología HDCVI. Soporta grabación en tiempo real.

que tienen su sistema analógico y requieren actualizarlo. Este grupo es un gran punto de negocio y es ahí donde nos diferenciamos del resto gracias a la versatilidad de nuestras soluciones, al servicio de valor agregado ofrecido y a la accesibilidad de sus costos”, enfatizó.

En ese sentido, Augusto Devesa, Regional Sales Manager de Pelco, destacó que hace ya más de 4 años que el 95% de las ventas del fabricante en el país corresponde a soluciones IP. “Digo esto porque muchas veces y por nuestra rica historia somos vistos como un fabricante de video analógico”, aclaró. Y detalló: “Esta-

guridad que estamos atravesando, suponíamos una mayor dinámica en este vertical, cosa que no sucedió en esa magnitud. Para destacar, es que hemos realizado la primera implementación de nuestra plataforma VideoXpert con un municipio, el cual ya cuenta con más de 250 cámaras sobre un proyecto de 900.” Asimismo, comentó que en el segmento de Oil & Gas, que está reactivándose, tienen muy buenas perspectivas, al igual que en minería.

“Nuestra propuesta en esta línea de productos esta apuntada a municipios, donde estamos presentando todas las soluciones que brindamos

de los más demandantes, al que sumó otros mercados donde se regulan el uso de video vigilancia, como el financiero. “Otros ejemplo son mercados donde antiguamente la tecnología era restrictiva para aplicaciones de video seguridad, como el de transporte”, comentó.

“Participamos, a través de nuestro canal de integradores, en muchísimos proyectos de videovigilancia urbana en municipios de todo el país, incluyendo soluciones móviles para vehículos”, dijo Pablo Bertucelli, Project Manager de Big Dipper, mayorista especializado en seguridad. “También la seguridad en barrios



Visita nuestra web:
www.microcom.com.ar



DATE DE ALTA
 COMO CLIENTE



CONSULTÁ PRECIOS
 Y DISPONIBILIDAD



CARGÁ TUS PEDIDOS
 ONLINE

cerrados ha sido uno de los generadores de proyectos más interesantes, que en muchos casos incorporan la vigilancia con cámaras térmicas para los sectores perimetrales.”

“Observamos muchos proyectos en el ámbito privado, no solo mayor cantidad sino también de mayor porte que en años anteriores. Dentro de estos se destacaron la implementación de IVS (Intelligent Video System), una nueva tecnología de Dahua que nos brinda analíticas de video directamente incorporadas en la cámara, sin necesidad de adicionar ningún software con licencia y sin perder competitividad en precio con respecto a otras que no la incorporan”, aseguró David Moral, Product Manager de Seguridad en Microcom. “Además, la aceptación y el requerimiento de la solución móvil fue mayor a la esperada; creo que se debe a que es una solución que permite ahorrar tiempo y energía con un servicio eficaz y eficiente, dándonos la posibilidad de saber ubicación,

velocidad y ver a los vehículos en conjunto con diferentes tipos de alertas y acciones. De esta manera, se puede tener la situación controlada en taxis, colectivos, ambulancias, patrulleros y camiones”, completó.

Mauro Marmorato, Key Account Manager de Axis, también se refirió al segmento de videovigilancia urbana como un vertical que sigue siendo importante, teniendo en cuenta que “muchas de las nuevas tecnologías tienen un impacto directo en el trabajo de la policía, de los fiscales de tránsito y a los que ofrecen otros servicios públicos en el entorno urbano”, justificó. Otros que tuvieron un crecimiento fuerte en el 2017 en Argentina según la marca fueron transportes, retail, industrias, educación y salud.

Otro mercado que aparece como demandante de la mano de nuevas tecnologías es el de hogares. Aprovechando esta tendencia, AFtech introdujo en el mercado argentino la cámara de seguridad interior Welcome de Netatmo, la cual, según Fernando Diez, CEO de la empresa, este pequeño producto



CISCO
Roberto Junco

de muy alta performance resulta muy funcional para hogares y espacios que tienen alto movimiento de gente. “El mayor diferencial que presenta esta cámara es el reconocimiento facial. Permite identificar a las personas del hogar y al mismo tiempo diferencia entre personas y animales. No es solo un sensor de movimiento. Se puede configurar los rostros de la familia para estar tranquilos sobre los movimientos de entrada/salida de cada persona del hogar. En caso de un intruso, envía directamente una señal de alerta al smartphone del usuario, con el rostro detectado y video respectivo. También alerta cuando se dispara una alarma, enviando una notificación y grabando un video”, detalló.

AFTECH

“La cámara de Netatmo tiene un ángulo de visión de 130 °, graba en Full HD y tiene excelente visión nocturna. Su diseño simple y minimalista la transforma en un adorno perfecto para cualquier ambiente del hogar. Además, el almacenamiento de videos es gratuito.”

Fernando Diez



Netatmo Welcome ofrece reconocimiento facial y envía señal de alerta al Smartphone en caso de intrusos.

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+

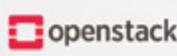


12 x 3.5" HDD
4 x NVMe Hybrid
4 x 10GBase-T LAN
1000W Redundant PS

SSG-5018A-AR12L



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



Intel Inside®. Powerful Productivity Outside

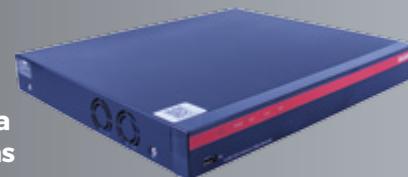
Comercializa y distribuye Multitech
(+5411) 5552.8530 - Estomba 645 | CABA
info@multitech.com.ar
www.multitech.com.ar



IRION

"Nuestras expectativas respecto a la introducción de la marca son muy buenas. El mercado de la seguridad está creciendo constantemente en el mundo y en Argentina está aumentando la demanda de tecnologías de punta como las de Bolide. Vemos un gran potencial de negocios basado en la robustez de los productos combinado con los márgenes tan convenientes para el gremio."

Héctor Rodella



Bolide Network Video Recorder con 160Mbps y 320Mbps de Thruput y libre de licenciamiento.

Finalmente, para Adrián Bongioanni, gerente de Ventas para Latinoamérica de AirLive by OvisLink, el foco estuvo puesto en desarrollos privados de mediana y alta complejidad, para acompañar instalaciones de vigilancia tanto de la marca como de otros fabricantes.

Apoyo al canal

¿De qué manera están apoyando a los canales? Es la pregunta que nunca falta en los informes de Revista ENFASYS y esta no fue la excepción. Mauro Marmorato, Key Account Manager en Axis Communications, dijo que la compañía sigue apoyando a sus partners en todo el proceso de ventas. "No es por otra razón que alcanzamos este año más de 5 mil socios en Sudamérica, después de diez años en la región", destacó. "Seguimos ofreciendo capacitaciones como el Axis Academy, que es muy útil para empresas que quieren entrar en el mundo IP, ofreciendo también la certificación. Nuestro equipo de Marketing tiene actividades constan-

tes y apoyo continuo a nuestros socios, y seguiremos con esa estrategia cercana a ellos en el 2018", prometió.

David Moral, Product Manager de Seguridad en Microcom, distribuidor de productos Dahua, aseguró: "No nos quedamos únicamente en las actividades habituales de distribución (stock, disponibilidad y soporte), sino que continuamente estamos enfocándonos en otras, como el desarrollo de workshops, los cuales se dividen en dos módulos: uno comercial, en el cual tratamos de compartir el enfoque del negocio y las herramientas que les podemos facilitar para que se lleve a cabo; y la segunda parte totalmente técnica, en la cual se desarrolla como implementarla desde cero", destacó. Además informó que el mayorista está acompañando activamente a clientes en sus reuniones con grandes cuentas: "Consideramos que todo el canal de distribución tiene que hacerse presente para satisfacer con excelencia estas cuentas de

gran porte", dijo al respecto.

Augusto Devesa aseguró que Pelco realiza una gran tarea en este aspecto: "Contamos con todos los recursos necesarios para ayudar a nuestros canales y usuarios finales en sus requerimientos", destacó, en referencia, por ejemplo, a la Planta de Florida de la compañía, donde se encuentra el centro de distribución, logística, finanzas, administración, etc.; la sede de Barracas, que ofrece un demo room completo, instalado con todas las últimas soluciones de la compañía, donde lleva a cabo presentaciones y demos a usuarios finales, conjuntamente con sus canales. Además, en el PGTI (Pelco Global Training Institute) tiene una sala de capacitación y entrenamiento con todos los equipos necesarios para brindar certificaciones. "Nuestros entrenamientos no sólo constan de la parte teórica, sino que además los alumnos deben poner en marcha los sistemas en los cuales se están entrenando", remarcó el entrevista-



ceven

Acompañandote en los Mejores

Momentos



Modelo: 1GR61LA



Modelo: 1GR80LA



Modelo: 1GR39LA



Modelo: 1GR47LA



Modelo: 1GX60LA

CEVEN S.A. | TEL: (54-11) 4010 1600 FAX: (54-11) 4010 1602 | www.ceven.com

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

do. En la sede de Barracas, también opera el Centro de Servicios Oficial para Argentina Digifix: “Es un aliado súper importante y estratégico ya que nos brinda un excelente soporte en todas las reparaciones de equipamiento, tanto en garantía como fuera de ella”, informó.

Por su parte, Ezequiel Safdieh, adelantó que OLEX y VISIONxIP para 2018 OLEX y VISIONxIP planea abrir oficialmente el centro de capacita-

al distribuidor inyectando contenido y junto al integrador capacitándolo y conteniendo todas sus dudas”.

“Acompañamos a nuestros clientes en todos los proyectos que se presenten. Nuestros resellers en el interior son muy importantes para nosotros y son ellos los que tienen el contacto y trato diario con el municipio donde actúan. Hoy estamos trabajando en conjunto en los proyectos, el reseller, Grupo Nucleo

Pablo Bertucelli, Project Manager de Big Dipper, informó que la empresa está realizando acciones de marketing permanentemente, mostrando las soluciones de sus marcas para generar reconocimiento, tanto a nivel de eventos, online e impresas; “Nos ayudan a que podamos generar leads para nuestros integradores y distribuidores”, aseguró. Asimismo, todas las semanas realizan webinars de capacitación



Cámara panóptica Dahua 360° + PTZ con codificación H.264+ y H.265+, con funciones de detección automática.

BIG DIPPER

“Estamos en el mercado de la videoseguridad desde hace 9 años, siendo el distribuidor histórico de Dahua en Argentina. La posición de liderazgo de la marca en nuestro país es gracias a nuestro esfuerzo, el soporte técnico que brindamos, la política de stock permanente y el respeto absoluto a nuestros canales de comercialización.”

Pablo Bertucelli



ción de Seguridad Electrónica para América Latina, en donde se dará instrucción y dirección a las necesidades de todos los integradores: “Creemos firmemente que todos aquellos que desean evolucionar en su trabajo deben profesionalizarse. Junto a nuestros distribuidores por toda América Latina, realizaremos laboratorios especializados en resolución de conflictos de instalación, servicio, soporte y garantía donde más se lo necesite”, detalló. “Esta es nuestra forma de trabajo, estando junto

Hikvision”, dijo, por su parte, Fernando Vitale, gerente de Proyectos del mayorista marplatense.

Roberto Junco, consultor de Ingeniería de Sistemas para la unidad de IoT de Cisco, aseguró que la compañía constantemente invierte y apoya a sus canales con distintas actividades: “Realizamos capacitación, soporte en la preventa y contamos con un grupo de servicios profesionales para apoyar al partner en el día 0”, destacó.

y presentación de productos, con el objetivo de mantener a los canales actualizados sobre Dahua y Cygnus. “Además, este año recorrimos nuevamente el país con nuestro roadshow, visitando siete ciudades y entrando en contacto con decenas de clientes. Esto ha disparado muchas oportunidades de negocios y proyectos”, concluyó. Por el lado de Bolide, que desembarcó este año en el mercado local de la mano de IRION, Héctor Rode-lla, director Comercial del mayo-

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

rista, aseguró que, conjuntamente con el fabricante, “brindaremos capacitaciones en las distintas ciudades con todo el soporte que nos brinda la marca de manera internacional; como para que los integradores puedan encarar proyectos de envergadura en todos los mercados verticales”. Por otra parte, la campaña de lanzamiento incluye la oferta de productos a un valor preferencial, prácticamente a la mitad del costo, como para que el reseller cuente con stock, equipos para demos y comience a familiarizarse con las soluciones y sus prestaciones, informó. También habrá un sitio web local para que puedan interactuar de acuerdo con sus necesidades, tanto el reseller como el usuario corporativo.

Adrián Bongioanni, gerente de Ventas para Latinoamérica de AirLive by OvisLink, afirmó: “A través de nuestros distribuidores, ARG Seguridad y Dialer Seguridad, estamos realizando eventos con marcas que incluso se complementan de muy buena manera con nuestros productos. Eso ayuda al integrador a que relacione cómo podrían encajar en sus instalaciones. También en base al boom de la capacitación a distancia, contamos con una plataforma de webinars a través de la cual cada tres semanas tenemos un temario distinto”.

Oportunidades de negocio

Ante el desafío que presenta el impacto de las nuevas tecnologías en los más diversos mercados verticales, las soluciones que involucran cámaras IP también evolucionan, de manera de satisfacer diferentes necesidades a través de la analítica, el reconocimiento facial y la integración con otras soluciones.

Marmorato, de Axis, coincide en que este mercado está cambiando y ya no está limitado a ese rubro. “Lo que antes era exclusivamente un proyecto de videovigilancia ya involucra hoy sistemas de control de acceso, audio, analíticas y otros elementos bajo el concepto de integración. Eso aporta mucha importancia al trabajo de los canales e integradores, que se presentan como especialistas en soluciones para sus clientes. En Argentina, ese cambio quedó muy evidente este año, con proyectos como el de Vicente López, que empezó con

cámaras de videovigilancia y hoy ya tiene altavoces IP para la seguridad pública”, remarcó.

Bertucceli, de Big Dipper, destacó que el uso de las inteligencias de video (IVS) permite dar un salto cualitativo y cuantitativo a las centrales de monitoreo, ya que las funciones analíticas realizan el análisis de las imágenes sin depender de la atención de los operadores. “Un uso interesante de las inteligencias de video se da en el mercado del retail, por ejemplo, donde se utilizan funciones de conteo de personas y de heatmap (análisis de actividad y movimiento) para brindar información a los minoristas sobre la conducta de sus clientes. Esta aplicación de Business Intelligence va más allá de las funciones tradicionales de seguridad que conocemos de los sistemas de video”, enfatizó.

Este año Bolide desembarcó en el mercado argentino con sus solucio-



PELCO BY SCHNEIDER ELECTRIC

“Toda la estructura está a plena disposición de nuestros clientes y con la cual apoyamos los proyectos en todas sus instancias, desde el diseño de la propuesta inicial hasta el soporte post-venta.”

Augusto Devesa

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

nes de videovigilancia de la mano del mayorista especializado Irion, la cual asegura contar con soluciones para los distintos segmentos del merca-



GRUPO NÚCLEO
Fernando Vitale

do, en calidad HD a 4K; a lo que suma inteligencia y analítica. "La analítica tiene varias aristas, entre ellas el reconocimiento facial, de patentes, sectorizar cámaras para la detección de objetos, entre otras cualidades que el reseller puede tener en cuenta", destacó Héctor Rodella, Managing Director del mayorista especializado.

Desde AFtech afirman que las cámaras Welcome de Netatmo, además del hogar, también se pueden usar en locales, oficinas, clubes, bares, etc., permitiendo controlar el movimiento de personas y mercadería que exista en cada sitio. El entrevistado adelantó que, para comienzos de 2018, la empresa traerá al mercado local el modelo Presence, una cámara de seguridad para exteriores.

En el caso de Cisco, Roberto Junco opinó que, sin duda, las soluciones de video analítico están tomando un rol preponderante al momento de diseñar una solución. "Otro nueva

tendencia es utilizar la información recogida por las cámaras como parte de los procesos de producción o de satisfacción al cliente; aquí es donde utilizamos los datos generados por las cámaras en información útil al negocio integrando esta tecnología a las soluciones

de Internet de las Cosas o IoT", agregó, y citó como ejemplos mapas de calor para interpretar el flujo de los clientes, demografía, etc. "También se puede compartir información en tiempo real con el consumidor como es el caso soluciones en estadios, hoteles o centro de convenciones, donde por medio de una aplicación puedo compartir el estado de las filas de los baños, los puestos de comida, las salidas menos congestionadas, etc.", explicó. Por último mencionó su utilización en plantas de producción para mejorar los procesos industriales y, como otra tendencia, el modelo de suscripción para ver la seguridad como un servicio.

Devesa, de Pelco, sostuvo que cada vez se está trabajando más

en dar "inteligencia" a los sistemas, de manera que ayuden a los operadores en la toma de decisiones. "Análisis de video, metadatos, integración de sistemas, interfaces optimizadas, análisis forense, cámaras panorámicas, etc. son tecnologías que estamos empujando fuertemente demostrando previamente al cliente, el beneficio de contar con las mismas", amplió.

"Para los clientes que ya trabajan con nuestras soluciones, lo bueno es que todas estas nuevas características y funcionalidades son integradas a sistemas existentes, optimizando las inversiones que hayan realizado con nuestra marca. Esto es un diferencial muy importante, donde no le decimos 'tienen que cambiar todo' para poder acceder a la última tecnología. La compatibilidad hacia atrás en nuestras plataformas es algo que trabajamos con mucho énfasis y que a veces no saben lo que eso demanda en recursos especializados a nuestra fábrica", agregó.



AIRLIVE
Adrián Bongioanni

En Grupo Núcleo afirman que los productos Hikvision que distribuyen vienen con soluciones de software



OBTENÉ **PRECIO,**
 ASESORAMIENTO
PERSONALIZADO
 Y FINANCIACIÓN A
TU MEDIDA.

Consúltanos por cualquiera de nuestras marcas



PARA MAYOR INFORMACIÓN: MARKETING.AR@NEXSYSLA.COM | TEL: 5031-7638

Descarga nuestra App y síguenos en nuestros canales de comunicación

TECNOLOGÍA IP DE ÚLTIMA GENERACIÓN CON EL MAYOR RESPALDO

videovigilancia ip
www.visionxp.com

f /visionxp i /visionxp t /visionxp



Olex la
CONTROLES

EFICIENCIA Y SEGURIDAD EN TODAS TUS INSTALACIONES

CONTROLES DE ACCESO Y PERSONAL
WWW.OLEX.LA

f /OLEX.LA i /OLEX.LA t /OLEX.LA



Olex la
CONTROLES

SEGURIDAD AL ALCANCE DE TUS MANOS

VIDEOVIGILANCIA PARA HOGAR Y PYMES
WWW.OLEX.LA

f /OLEX.LA i /OLEX.LA t /OLEX.LA

que permiten usar la analítica en busca de determinados datos. “Por ejemplo, en un centro de monitoreo, podría buscar un vehículo de determinado color, entonces el software lo busca por todas las cámaras y envía imágenes de lo que encuentra, acelerando los tiempos tradicionales”, dijo Vitale.

Dentro de su portfolio de videoseguridad, Microcom ha desarrollado una solución de videovigilancia de vehículos con la modalidad As A Service. “Esto permite que el integrador pase a desarrollar un vínculo recurrente con sus clientes, posibilitando escalar la solución a demanda y que cada proyecto de integración de estas soluciones sea un desarrollo permanente”, afirmó Moral.

OLEX anticipa que para 2018 presentará su línea analógica universal, equipos de aceptación tecnología TVL, AHD, TVI, CVI y ExSDI. “Es un gran salto para los distribuidores poder generalizar plataformas. Con esto brindamos más opciones para los clientes, más soluciones para el integrador y mejores negocios para el distribuidor”, afirmó Safdieh. Asimismo, destacó que el área de negocios de Control de Acceso Biométrico es una alternativa para el desarrollo del segmento que antes

los distribuidores no comercializaban. “Hemos tenido una aceptación memorable con resultados y casos de éxito que avalan la utilización de la tecnología en diferentes mercados. Desde el control de personal hasta la aperturas de puertas mediante huella dactilar o a distancia, poseemos una cartera de productos completa para el segmento”, agregó.

Desde Irion también destacan que portafolio de productos de Bolide incluye cámaras analógicas y de red, junto con grabadores de video digital, video vigilancia móvil y accesorios como cables, conectores y fuentes de alimentación. Asimismo, la Compañía desarrolla su propio software y brinda la posibilidad de realizar adaptaciones de acuerdo a las necesidades del mercado local.

Los números hablan por sí solos, el crecimiento del mercado de videovigilancia, impulsado por drivers que no solo tienen que ver con seguridad, y que a la vez se integra con otras tecnologías para brindar una solución más completa y customizada para distintos mercados y necesidades, representa otra oportunidad de negocio de valor para el canal, que tiene en qué empresas apoyarse para desarrollarla.



ALIENWARE GAMING LAPTOP



Las computadoras portátiles Alienware están diseñadas con enfriamiento de cobre, pantallas Quad HD +, CPU de alto rendimiento y los últimos procesadores Intel® Core, para una impresionante experiencia unificada que da vida a sus juegos

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



CONSEGUILO EN  **PC ARTS**
MAYORISTA IT



Martín Pérez, Seguridad & Disponibilidad en Nexsys y Augusto Bainotti, Country Manager de ESET Latinoamérica.

SEGURIDAD

Nexsys acompañó a ESET en el Partner Day

Durante el evento, la compañía destacó que la capacitación del canal es su prioridad y se refirió a las oportunidades de negocios con sus soluciones.

Augusto Bainotti, Country Manager de ESET Latinoamérica, habló con ENFASYS en el marco del segundo ESET Partner Day. “Es un evento que arrancó en Argentina y se extendió por Latinoamérica y el mundo. Es una iniciativa muy buena y la idea es mejorar el relacionamiento del canal con la marca”, afirmó.

En el evento la compañía estuvo acompañada por varios mayoristas, entre ellos Nexsys. “Con ellos nos apoyamos para llegar al canal. Tener a todos presentes en esta jornada es fundamental”, dijo. Y agregó: “Queremos que sepan que ESET tiene una gran estructura en el país, con soporte técnico local; es una empresa firme, fuerte y siempre escuchamos todas las necesidades del partner, ya sean licitaciones u otras oportunidades de negocios”.

Bainotti aclaró que su foco en capacitaciones es otro de los puntos muy importantes en el plan de canales. “Queremos que sea

especializado, para que pueda ser la cara visible de ESET y hable con la terminología que corresponde”, explicó. En este sentido, la firma se apoya mucho en mayoristas como Nexsys.

Martín Pérez, Seguridad & Disponibilidad en Nexsys, agregó: “La alianza con ESET dio mucha visibilidad en el mercado, en todos los sectores y esto nos permite sumar muchos partners nuevos. Por eso, tal como dice Augusto, la estrategia es ir profesionalizando técnicamente a esos canales”.

También, desde la marca aseguran que son muy importantes las capacitaciones que hacen a clientes finales, de la mano del partner. “Deben saber que los vamos a ayudar, generando una relación más cercana con el canal y el cliente. Hay muchas cosas que ellos pueden resolver solos si están entrenados”, dijo Bainotti.

Tanto desde ESET como desde Nexsys destacan que el partner tiene muchas oportunidades de

negocios gracias de la mano de la seguridad. “Este año se generaron muchos problemas, tales como el ransomware y, debido a esto, las empresas empezaron a aumentar su presupuesto en seguridad”, destacó el responsable de la marca.

Desde Nexsys aseguraron que para impulsar esto siguen con los incentivos en las ventas, generación de demanda, eventos para generar socios nuevos, planes de marketing, etc. “Con todo esto queremos aumentar la cantidad de partners para el 2018”, finalizó Pérez.





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

ENTRENAMIENTO AL CANAL

Tech Data refuerza su relación con Lenovo

El mayorista de valor agregado capacitó a sus clientes sobre las soluciones de networking de la marca. Además, trabajan en reclutar nuevos canales.

Trabajamos con Lenovo desde que IBM le vendió su línea x86 para fines del 2012. Ahora las formas de operar son más ágiles y dinámicas, adaptadas a las necesidades del mercado para esta línea de servidores", destacó Mauro Kleiner, Supplier Manager de Tech Data.

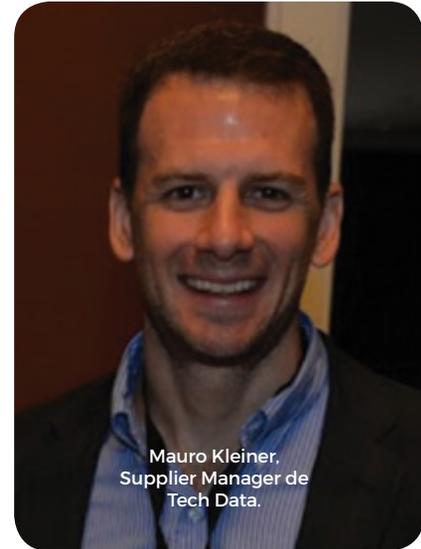
Desde el mayorista aseguraron que, si bien en 2016 no tuvieron un buen año con la marca, ya que el mercado no acompañó, la situación cambió y sumaron personal para manejar la línea. "Lenovo también invirtió en nosotros y, entre todos, armamos una fuerza de venta muy importante. Tenemos un recurso dedicado a la marca que se llama Federico Martínez, con mucho

conocimiento del rubro y él está liderando el relacionamiento con el fabricante y los partners", dijo el entrevistado.

Asimismo, destacó el revenue logrado en los negocios donde participan con el vendor: "Tenemos muchas expectativas. Nuestro core de negocio con Lenovo son las soluciones enterprise, con sus tres principales líneas: servers, storage y networking, generando valor agregado con skill técnico y brindando una solución 'llave en mano' para los proyectos que se presenten", enfatizó Kleiner.

Capacitación en las oficinas de Tech Data

Esta vez, la capacitación fue pensada para la oferta de networking, algo nuevo para el ecosistema. "La idea es que toda la red de canales comprenda las ventajas técnico/económicas de esta línea de producto para tener un mayor valor al momento de ofertar este tipo de soluciones al cliente final. Son sistemas que se posicionan muy bien



Mauro Kleiner,
Supplier Manager de
Tech Data.

en términos de precio, comparados con HPE y Cisco", sostuvo.

El Supplier Manager de Tech Data remarcó que Lenovo hoy tiene una solución integradora que abarca de punta a punta todas las necesidades del cliente. "Esto es interesante para todos los canales, inclusive aquellos que todavía no se sumaron al ecosistema. Estamos en plena búsqueda de estos socios de negocios, ya que están apareciendo muchos proyectos en todo tipo de clientes", afirmó.

A modo de cierre, Kleiner repasó los principales diferenciales de Tech Data. Tenemos ejecutivos especialistas en cada marca que distribuimos a disposición de nuestra red y nos destacamos ofreciendo posibilidades de financiación según las necesidades de nuestros clientes", sostuvo.





Excelencia e Innovación para su Oficina desde 1917

FELLOWES BRANDS™ MÁS DE 100 AÑOS LIDERANDO EL MERCADO CON INNOVACIÓN CONSTANTE

SEGURIDAD, CONFIDENCIALIDAD Y CONFORT.

Fellowes
Brands™



DESTRUCTORAS DE DOCUMENTOS

FELLOWES OFRECE LAS DESTRUCTORAS MÁS RÁPIDAS, PODEROSAS Y TECNOLÓGICAS DEL MERCADO. ACCEDER A LA AMPLIA GAMA DE DESTRUCTORAS, DESDE LA MAS PEQUEÑA DE USO PERSONAL HASTA LA MAQUINA DE GRAN CONFIABILIDAD 100% AUTOMÁTICA.

LLEGÓ EL MOMENTO DE OFRECER LA SOLUCIÓN DE DESTRUCCIÓN FELLOWES "EL ANTIVIRUS DEL PAPEL"

PLASTIFICADORAS

LA SOLUCIÓN CREATIVA PARA MEJORAR, PROTEGER Y PRESERVAR TUS IMPRESIONES IMPORTANTES. MÁQUINAS AUTOMATIZADAS PARA CREAR UN RESULTADO PROFESIONAL EN POCOS SEGUNDOS. DALE A TUS DOCUMENTOS LA PRESENCIA Y DURABILIDAD QUE MERECE.



ERGONOMÍA

EL FUNCIONARIO MODERNO PASA MUCHO TIEMPO EN LA OFICINA. LA PREVENCIÓN ES LA MEJOR MEDICINA. CUIDA DE TU POSTURA Y EVITA PROBLEMAS MUSCULARES Y CARDIOVASCULARES CON LOS PRODUCTOS ERGONÓMICOS DE FELLOWES. ¡TRABAJA CÓMODO DONDEQUIERA QUE ESTÉS!



PURIFICADORES DE AIRE

AERA MAX
PURIFICADORES DE AIRE

EL INDIVIDUO MODERNO TRANSCURRE EN ÁMBITOS CERRADOS MAS DEL 90% DE SU TIEMPO, COMPARTIENDO Y PADECIENDO CONTAMINANTES, ÁCAROS, VIRUS Y BACTERIAS CON QUIEN TE RODEA. ¿QUÉ CALIDAD DE VIDA QUIERES TENER?

CUIDA TU AIRE Y EVITA PROBLEMAS DE SALUD DE MANERA EFICIENTE

IMPORTADOR OFICIAL: FELLOWES ARGENTINA S. A.
CONTACTO: MARKETING@FELLOWES.COM.AR

DISTRIBUIDORES OFICIALES:

INTERMACO

11-4363-3400

CONTACTO@INTERMACO.COM.AR

NOVO
CONCEPTO

11-5274-2000

INFO@NOVOCONCEPTO.COM.AR

VISITENOS EN: WWW.FELLOWES-SUDAMERICA.COM



POWEREDGE 14G

Dell capacitó clientes finales junto a Solution Box y SmartPower

La marca, junto al mayorista y el canal, muy fuerte en venta de soluciones APC Schneider, contaron las bondades de los nuevos procesadores Intel Xeon Scalable Processor (SP), que potencian los nuevos servidores Dell 14G. La charla estuvo a cargo de Fernando Gismondi, Brand Manager para la región de MCLA.



Pablo Antúnez, Sales Hunter de Dell, y Jorge Kauffmann, gerente Comercial de SmartPower.

Dell reunió a varias cuentas finales del canal SmartPower con el apoyo de Solution Box, uno de los principales mayorista de volumen de la marca. “Esta reunión es para capacitar a los clientes finales en lo que son los nuevos servidores PowerEdge 14G, que vienen equipados con procesadores Intel Xeon SP de la nueva generación, resultando en una arquitectura fácil de adaptar con su infraestructura actual, escalable, simple de gestionar y la más segura”, dijo Pablo Antúnez, Sales Hunter de Dell en Argentina.

“Somos la primera marca en posicionar abiertamente esta nueva tecnología de Intel desde nuestros

servidores 14G, ya disponibles para el canal. La idea es que los clientes finales conozcan toda esta nueva tecnología, que les facilita su día a día y les da más tiempo para hacer otras tareas, gastando menos recursos de IT”, aclaró el vocero a ENFASYS. Y agregó: “Ya hemos vendido y cada vez se están cotizando más proyectos con estas nuevas soluciones”.

Desde SmartPower Argentina hablaron de su fuerte alianza con Dell y APC, para ofrecer soluciones robustas para el Data Center. “Somos una empresa con más de 12 años, que integramos estas dos marcas, trabajando con cuentas finales dentro del centro de datos. Siempre tratamos de ver la necesidad del cliente, por eso les ofrecemos energía, servidores y conectividad”.

La relación de Dell y Solution Box

Pablo Antúnez aseguró que, desde la fusión entre Dell y EMC, dividieron los mayoristas en dos grandes grupos, de volumen y de valor agregado. “Solution Box es

uno de los principales que vende volumen. Trabajan muy bien con lo que es un producto en stock y saben cómo comercializarlo. También lo hacen en proyectos”, dijo el vocero.

Para finalizar, Antúnez contó que con Solution Box se realizan los famosos “Dell Floor Day”, donde hay promociones de la marca y generan constantemente incentivos para los canales. “De esta forma, aumenten sus ventas y reciben premios, cenas, noches en hoteles, etc.”, informó.

Dell cuenta con el DelleMC Partner Portal, en donde se encuentran herramientas de marketing y ventas, academia para Partners, PDF de los productos, etc. Además, ofrece un Programa de Rewards llamado Partner Advantage, en donde los resellers (que ya estén registrados en el Partner Portal) pueden canjear sus compras realizadas en los distribuidores mayoristas autorizados por premios, gift cards y viajes.

¡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

Y PROMETE NUEVA LÍNEA DE PCS GAMERS

Air Computers refuerza la relación con MSI



Rodrigo Teixeira,
PM en Air Computers.

En diálogo con ENFASYS, Rodrigo Teixeira, PM especializado en motherboards en Air Computers, informó: “Trabajamos desde hace dos años junto a esta marca y los resultados fueron excelentes, sobre todo empujados por una excelente relación gran precio/calidad de sus productos. Esto, sumado a la decisión de Air Computers de apostar al segmento gamer, hizo que ingresáramos en una nueva etapa de fortalecimiento de las relaciones comerciales, con

El mayorista dio a conocer su incursión en el nicho gamer, que incluyó una capacitación a los canales de venta para impulsar la marca.

apuestas de marketing mucho más importantes”, destacó.

En ese sentido, Ezequiel García Ceballos, PM de MSI Notebooks, anunció: “Tenemos el placer de anunciar uno de los lanzamientos más importantes del año: la llegada de la línea gamer, con modelos que acabamos de recibir, como el PL62 7RC-I7, un equipo con un equilibrio perfecto entre rendimiento, exigencia y estética, que también resulta atractivo para diseñadores”. Según el vocero, el gran diferencial de la marca es la variedad en lo que respecta a CPUs de la serie HQ de Intel, varios modelos de placas de video NVIDIA, teclados brindados por SteelSeries, SSD, etc.. “Básicamente, hay un modelo diferente de Notebook MSI para satisfacer al 100% las necesidades de cada cliente”, sostuvo.

Asimismo, Teixeira destacó desde el mayorista está ofreciendo nuevas soluciones de MSI. “En motherboards, actualmente nos centramos en línea baja, tanto Intel como AMD, y desde hace unos meses sumamos algunos modelos puntuales de gama media/

alta. El portfolio continuará creciendo con la llegada de la nueva serie para 8va Gen Intel”, dijo. Y adelantó: “La marca también nos acompañará en el desarrollo de una línea de PCs gamers exclusivas, de la que aún no podemos dar demasiados detalles”.

Con respecto a las acciones para fidelizar y entrenar el canal, Teixeira informó que con la marca se sumaron a la campaña “Air te lleva a Noruega”, en la que MSI premiará a los clientes que más motherboards y VGAs compren con un viaje para conocer la Aurora Boreal. En cuanto a las capacitaciones, “estamos trabajando fuerte en preparar a la fuerza de venta y el plan es continuar con los clientes, en cada una de nuestras sucursales”, completó.

Al ser consultado sobre los resultados de Air Computers teniendo en cuenta la cercanía con el cierre de 2017, desde el mayorista aseguraron que las perspectivas son más que positivas. “Al día de hoy estamos por encima de la facturación del año pasado; deberíamos tener un crecimiento del 20% en facturación con respecto a 2016”, dijo Teixeira.



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

EVENTO PARA PARTNERS

Licencias OnLine expuso su portfolio Cloud

El mayorista reunió a canales con los que no tiene contrato en soluciones de nube.



Bárbara Quevedo, Gerente de Productos Cloud Argentina y Uruguay junto a Daniel Yesurón, Pre Sales Cloud Architect de Licencias OnLine

Licencias OnLine hizo un repaso de su portfolio de nube, los servicios que brindan y las oportunidades de negocios para el canal. “Hoy estamos ofreciendo soluciones completas, que van de la mano de todas las marcas que tenemos en la unidad Cloud. Trabajamos con Microsoft (modalidad CSP y SPLA), Veeam, VMware, BitTitan, Zimbra, Citrix y Acronis”, dijo a ENFASYS Bárbara Quevedo, gerente de Productos Cloud para Argentina y Uruguay en el mayorista.

Daniel Yesurón, Pre Sales Cloud Architect de la empresa, contó que en la jornada hablaron puntualmente de la actualización a nivel producto de

cada vendor, para que el canal esté al tanto de todos los cambios. “Siempre ayudamos al partner a que no solo venda una marca, sino que ofrezca una solución completa y servicios, para atender así las necesidades puntuales de cada cliente”, dijo.

“Gran parte de los canales que vinieron dan servicios Cloud, así que entienden muy bien sobre este mercado. Por eso, buscamos ISVs que ya ofrezcan soluciones, pero que necesiten empaquetar y apoyarse en otras. De esta forma, la sinergia entre ellos, el partner y el distribuidor es esencial para ofrecer mejores soluciones”, agregó el vocero.

Oportunidades de negocios

Ambos voceros coincidieron en que hay muchas oportunidades de negocio en el mercado corporativo y la pyme, donde se da un crecimiento gradual, aunque son estas últimas las que se interesan mucho más en el Cloud. “Como todas las marcas que ofrecemos en la unidad tienen la modalidad de pago por consumo, las pequeñas y medianas empresas no están obligadas a una inversión demasiado alta. Asimismo, el canal

puede hacer negocios con este tipo de empresas, que no tienen tanta cantidad de empleados, y son las que buscan este modelo”, explicó Quevedo.

Apoyo al canal

Quevedo aseguró que siempre Licencias OnLine acompaña al canal en todo el ciclo del desarrollo. “Con esto me refiero a que partimos por la generación de la demanda, seguimos con venta, la post-venta y el dimensionamiento del escenario. Para todo esto tenemos 15 ingenieros en toda la región, ofrecemos apoyo de marketing y comunicación, incluso telemarketers; hacemos eventos, capacitaciones constantes, entre otras acciones”, detalló.

Finalmente, la entrevistada adelantó que el mayorista volverá a la carga con su ciclo de Azure Coffee, cursos virtuales de media hora que se realizan en modo webinars. “Ya hicimos varios, que están subidos en nuestro micro-sitio, donde se presentaron diversas soluciones a nuestros clientes. Vamos a retomar esta iniciativa virtual a nivel regional”, finalizó.



¿QUERÉS VENDER LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA? ¡NOSOTROS TE DECIMOS COMO!



¡Usá Gestión Resellers!

El único e-commerce
customizable de informática

- Comprá y vendé de forma fácil y rápida.
- Vincula tu e-commerce de Gestión Resellers a tu Web.
- Tus clientes también pueden pagar en cuotas con MercadoPago o PayU.
- Contá con Review de productos por usuarios certificados.
- La tranquilidad de ofrecer Garantía directa para tus Clientes.

ESTOS Y MUCHOS MÁS BENEFICIOS

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

GESTION RESELLERS SE VISTE DE *Papá Noel* **LLEVATE TU REGALO**

VISITÁ:
www.gestion-resellers.com.ar
Y se uno de los ganadores!

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



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



Síguenos en Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram

[f/gestionresellers](https://www.facebook.com/gestionresellers)

[@Gresellers](https://twitter.com/Gresellers)

[in/company/polytech](https://www.linkedin.com/company/polytech)

[@gestionresellers](https://www.instagram.com/gestionresellers)

PARA GAMING Y EMPRESAS

Ceven comienza a distribuir Seagate

Ofrece todo el portafolio de discos internos y externos. Sebastián Tachella, gerente de Ventas Distribución del mayorista, aseguró que trabajan en el desarrollo del canal para impulsar la marca.

Ceven anunció su reciente alianza de sub-distribución de Seagate, uno de los jugadores más importante en el mundo de los discos rígidos. "Estamos haciendo un desarrollo en el canal. Esto va de la mano con la estrategia de Hernán Franco, nuevo Country Business Manager de la firma, para hacer crecer la marca", dijo en diálogo con ENFASYS Tachella.

El entrevistado aseguró que para penetrar todos los mercados apuntados por la marca apunta,

tanto el gaming, como el corporativo, disponen de todo el portafolio de discos. "Tenemos unidades internas, como los Barracuda, Barracuda Pro y SkyHawk (videovigilancia); y los externos como los Expansion Black y Backup Plus, en diferentes capacidades", detalló.

El último lanzamiento de la marca a nivel mundial fue el Barracuda Pro de 12 TB, una unidad de 3,5" que gira a 7.200 rpm y viene con un caché de 256 MB. También cuenta en su portafolio con discos de 1,2, 4 y 5 TB, para cubrir así todas las necesidades.

Tachella adelantó que pronto llegará el Seagate FireCuda, un disco híbrido (SSD+HDD), que mejora la apertura de aplicaciones y el sistema operativo. "La idea es completar la oferta en todas las categorías, tanto en unidades internas como externas. Por ejemplo, el canal debe saber que Seagate tiene un disco externo para usar con la PlayStation o uno interno para cámaras de seguridad", enfatizó.



Seagate FireCuda.



Juan Manuel Aragonés, Sebastián Tachella, Raquel De La Mata, Pablo Wiaggio y Marcelo Massarani, de Ceven.

Desarrollo de canales

Por su parte, Raquel de La Mata, responsable de Marketing de Ceven, dijo: "Hay muchas acciones planteadas hasta fin de año, tanto para la parte de fuerza de venta, capacitaciones interna y comunicación, con el objetivo de desarrollar el canal".

En ese sentido, aseguró que Seagate también lleva a cabo actualmente un fuerte trabajo de capacitación y fidelización con canales por el interior del país. "Ya hubo Road Shows en Santa Fe y Tucumán y seguirán otros. Esto es parte del objetivo que tiene la marca, que pretende llegar a un 30% de share en Argentina", agregó.

Con todas estas acciones, los entrevistados del distribuidor autorizado aseguraron que todo va bien encaminado para llegar a esa cuota de mercado, potenciando tanto el canal reseller como el retail.

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.



JUNTO A INTEL

Multitech lanza solución de hiperconvergencia y Cloud OnApp en Argentina

Ofrece Cloud privada e híbrida en una plataforma que integra Virtualización, Software Defined Storage (SDS) y Software Defined Networking (SDN). Diego Lavalle, director de la empresa, informó que están buscando canales para potenciar la oferta.

Multitech anunció la distribución para Argentina y Uruguay de la plataforma de hiperconvergencia OnApp. Se trata de un sistema que viene en formato "Cloud in a box", integrado con un servidor Intel, con el objetivo de penetrar en el mercado Enterprise local.

"OnApp es una plataforma de hiperconvergencia donde se puede manejar todo lo tradicional de la virtualización: máquinas virtuales Xen y KVM; SDS, SDN y nube híbrida", explicó Lavalle.

Según contó a ENFASYS, la solución es ideal para implementar en una pyme de mediana a grande. "El sistema posee cuatro nodos funcionando al mismo tiempo, permitiendo así repartir los recursos y ofrecer alta disponibilidad. Con esto no hay límites de crecimiento. Se arranca con esos cuatro nodos,

con 64 u 80 núcleos, 512 GB de RAM y cache con drives Intel NVME", detalló. Y aseguró: "Le compite directamente a VMware, Nutanix, HPE SimpliVity y OpenStack, a un costo sensiblemente inferior, llegando hasta cuatro veces menos".

Lavalle aseguró que uno de los diferenciales de este sistema es su panel de control unificado y simplificado: "Desde este lugar se controla la virtualización y las instancias de AWS e incluso VMware y OpenStack. Entonces, básicamente, se tiene un control del servidor on premise que está en la empresa, además de todo lo que está en la Nube". Asimismo, destacó que "al ser marca blanca, un tercero lo puede 'rebrandear' con la suya". Paralelamente, detalló que OnApp admite un universo de plugins para integrar apps de cobro por tarjetas de créditos, sistema de tickets, registro de dominio, entre otras.

Funcionalidades para todos los gustos

Además, informó que el sistema ofrece métricas de facturación y costo para los Cloud Service Providers (CSPs). "Se le puede dar valor a cada recurso, núcleo o giga de RAM y así definir un centro de costos, a través de la integración que tiene con APIs, conectar a un ERP y facturar", aclaró.

"Deben saber que es un interesante producto que se ofrece en formato kit. Nosotros hacemos una capacitación inicial, con un plan trimestral y damos soporte nivel 1 por cualquier problema que tienen los canales y el cliente", explicó. Y agregó: "El soporte nivel 2 y 3 lo da directo la marca, es algo rápido ya que ofrecen un SLA de 15 minutos de tiempo de respuesta. Ante algún inconveniente, un técnico certificado se conecta a la plataforma y resuelve todo", concluyó.

- CONECTIVIDAD
- INFRAESTRUCTURA
- ENERGIA

free 
Tecnología en movimiento

 **VERTIV**

EATON
Powering Business Worldwide

GENROD

Alhuda
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



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**

CON NUEVAS MARCAS

Diamond System impulsa su venta con eCommerce

El reseller contó que vienen teniendo un gran crecimiento y un fuerte posicionamiento en la zona oeste, con 6 locales propios para atención a todo tipo de público.

Diamond System es un reseller que atiende desde hace varios años al público familiar y empresarial y, en tiempos modernos, a gamers. Según contó a ENFASYS Martín Castrillón, encargado del departamento comercial, su negocio está fuertemente posicionado en zona oeste, con locales en San Justo, Morón, Padua, Luján y Laferrere. “Tenemos 6 locales propios y, si bien en cada uno de ellos tenemos atención al por menor y al por mayor, personalizada, estamos creciendo con venta al público online, con fuerte expansión en el eCommerce”, remarcó el vocero. “Esto lo tenemos funcionando desde nuestra web, MercadoLibre y Facebook”, agregó.

Castrillón aseguró que la demanda del público gamer está creciendo. “Tratamos de tener novedades para este segmento. Por eso sumamos muchas marcas, entre ellas una muy fuerte como Red Dragon,



Martín Castrillón, encargado del departamento comercial de Diamond System.

que tiene un amplio portfolio de periféricos para jugadores”, dijo. Y agregó: “También, vamos a ingresar toda la línea de equipos de infraestructura redes de NETYS y sumaremos más marcas”.

Diamond System computación también tiene marcas como Thonet & Vander, HP, Intel, AMD, Thermaltake, PCBOX, Dell, Lenovo, HyperX, Sentey, NZXT, TP-Link y GTC, además de software y servicio técnico y reparación de PC. Como expectativa para lo que resta del año, el vocero dijo que quiere que la gente siga conociendo a su empresa. “Deben saber que mantenemos esa esencia de negocio familiar, y que cada sucursal atendemos de forma agradable, responsable y divertida”, finalizó.



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

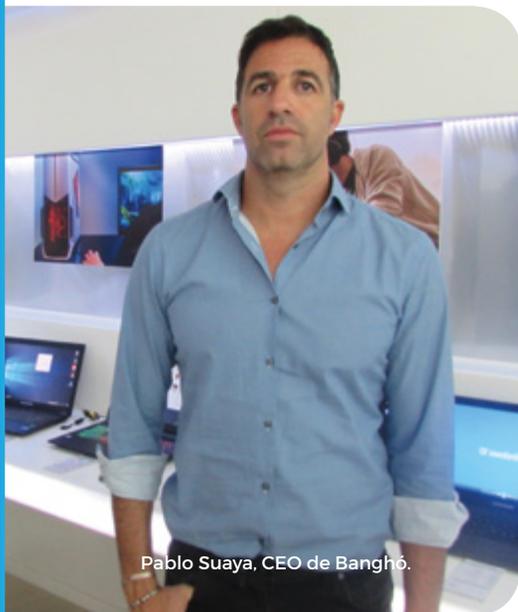


Power On/Off | Reset | Gigabit WAN Port | 4 Gigabit LAN Ports | WPS/Wi-Fi

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/tpinklar

Las especificaciones están sujetas a cambios sin previo aviso. TP-LINK es una marca registrada de TP-LINK TECHNOLOGIES CO., LTD.
Otras marcas 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.



Pablo Suaya, CEO de Banghó.

NUEVA ESTRATEGIA

Banghó apuesta al canal reseller

Pablo Suaya, CEO de la empresa, se reunió con periodistas especializados para hablar del cambio de estrategia de la marca debido a la nueva política de importaciones de productos informáticos. “Banghó sigue y a paso fuerte”, aseguró.

invirtió el cambio no sea tan duro”, dijo al respecto, en referencia, por ejemplo, a la posibilidad de bajar algunos puntos de IVA para bajar el PVP de estos productos, o hacer una quita paulatina del arancel a los equipos importados, de manera tal de permitir la reconversión de las empresas con producción local.

Sin embargo, los cambios se hicieron tal como había anticipado el Gobierno a fines del año pasado, y Banghó –como otros fabricantes locales–, tuvo que adaptarse a este nuevo contexto, lo que significó, por ejemplo, pasar de contar con 650 empleados en diciembre pasado a los 370 actuales, incluyendo la planta de Parque Patricios, que sigue en operación para la producción de equipos de escritorio y para pedido específicos sobre todo en licitaciones de gobierno.

De acuerdo con lo informado por Suaya, en la actualidad, salvo algunas excepciones como las mencionadas, todos los productos son importados

de Oriente, para lo cual ingenieros de la empresa que viajan con determinada frecuencia a visitar las fábricas contratadas para realizar tareas de selección de nuevas líneas de productos y control de calidad.

Buena respuesta

Tanto Suaya como Rossi destacaron los resultados obtenidos en esta nueva etapa de Banghó, lo cual justificaron en el posicionamiento de marca logrado en los últimos años: “Desde junio pisamos fuerte el acelerador”, dijo el ejecutivo, en referencia, por ejemplo, a un acuerdo realizado con Disney para el lanzamiento de la edición especial de la Tablet Banghó Aero; la Banghó Cloud Book, que viene con Office 365, equipo que –aseguró– tuvo el triple de demanda de la esperada; la renovación de toda la línea de notebooks con la 7ma generación de procesadores Intel Core;

Asimismo, Suaya destacó que Banghó apostó fuerte al mercado

En el encuentro realizado en las instalaciones de la empresa en la localidad bonaerense de Vicente

López –del que también participaron Martín Daiyub, Product Manager, y Sebastián Porcel de Peralta, responsable de eCommerce, y Marcela Rossi, gerente de Marketing; de Banghó–, Suaya hizo un balance de lo sucedido en los primeros meses del año, tras el anuncio del Gobierno de eliminar los aranceles de importación, a partir del 31 de marzo, de tablets, Tablets, Netbooks, Notebooks, Desktops y AIOs, lo que incluyó la toma pacífica de la planta del fabricante argentino.

“Nadie puede estar en desacuerdo en que la tecnología sea accesible, pero se pudo haber hecho de otras maneras para que al empresario que



gamer con el lanzamiento de dos modelos de notebooks. “Estamos lanzando una más liviana de 15” y proyectamos una de 17””, anticipó.

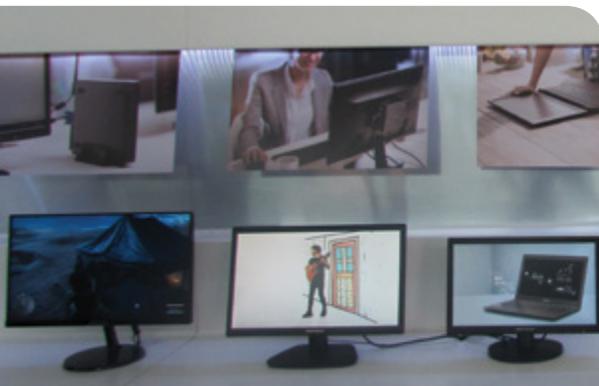
Fuerte presencia en el mercado corporativo

Con todo, el CEO de la empresa destacó que, en el mercado corporativo Banghó logró posicionarse entre las tres marcas internacionales líderes (hoy se

encuentra en el cuarto lugar, pero llegó a estar primera en 2015), para lo cual se apoya en una fuerte propuesta en lo que respecta a soporte de post venta, servicio para el cual la empresa cuenta con un equipo de 60 personas. En tal sentido, anticipó que la marca lanzará un nuevo modelo de AIO para este segmento.

En lo que respecta al retail, reconoció que actualmente existe una retracción de las ventas de la marca, pero aseguró que están retomando mercado.

Finalmente, Suaya informó que actualmente la venta indirecta representa más del 50% del volumen de negocio de la marca. Y destacó: “La estrategia es a través del canal reseller”.



Alojamiento Web



Servidores Virtuales



Servidores Dedicados



¡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.tecnica.red | /tecnicared /tecnicared1

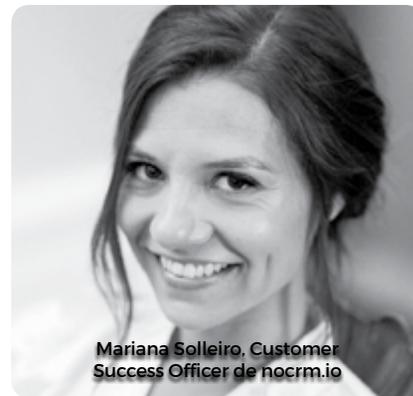
UNA HERRAMIENTA ADAPTADA A CADA NECESIDAD

Gestión de venta en pymes

Para Mariana Solleiro, Customer Success Officer de nocrm.io, las pequeñas y medianas empresas han ido creciendo sin implementar un sistema de gestión de ventas que acompañe su crecimiento, mientras que a las que empiezan un nuevo negocios solo se les propone ERPs o CRMs complejos y costosos. Su propuesta a esta problemática.

A la hora de incrementar la productividad de los vendedores, mediante la tecnología, para la entrevistada tener una herramienta dedicada es esencial. En ese sentido, opina que las de lead management han sido pensadas para que los comerciales hagan el seguimiento de sus potenciales clientes y para que nunca se les olvide cual es la próxima acción que deben llevar a cabo.

"Muchas veces, en las pymes, cada comercial trabaja a su manera: uno con un calendario electrónico, otro en un Excel o un cuaderno; lo que es un horror tanto para el vendedor como para su jefe, que no tienen cómo hacer el seguimiento", sostiene Solleiro. "Con estas técnicas, ahora anticuadas, la probabilidad de que se le olvide a un vendedor devolver una llamada a un potencial cliente es alta", asegura. Estos sistemas, además de ofrecer recordatorios en el calendario y seguimiento en un pipeline, también brindan estadísticas realizadas en tiempo real y de forma automática. Según la especialista, el gran problema de las pymes es que, a la hora de empezar su negocio, no piensan que es esencial



Mariana Solleiro, Customer Success Officer de nocrm.io

invertir en un sistema de gestión de ventas, porque consideran que todavía no se justifica esa inversión. "Esto es verdad cuando se trata de sistemas complejos, pero existen sistemas más simples hoy en día, con precios muy", afirma.

"El sistema de gestión de ventas elegido por una pyme debería adaptarse a sus necesidades", comenta Solleiro. Así, considera importante buscar soluciones modernas que permitan, por ejemplo, conectar un sistema de email marketing con uno de ventas, con uno de captación de leads, de facturación, etc. En tal sentido, propone nocrm.io, un sistema de gestión de leads SaaS fácil de implementar –menos de 24 horas-. "Es el compromiso perfecto entre el Excel y el CRM tradicional", afirma Solleiro.

Una solución integral
en insumos y accesorios...



Cartuchos y Periféricos

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



YA DISPONIBLES EN ARGENTINA

AMD RYZEN 5 1500X Y 1600X, POTENTES Y EFICIENTES

ENFASYS probó la nueva línea de gama media alta de procesadores de la marca, rendidores para el uso en una PC hogareña y un equipo gamer.

AMD se renovó y salió al mercado con sus nuevos chips de 14 nm, diseñados con la arquitectura Zen: Ryzen 3, 5 y 7. Todos son compatibles con RAM DDR4, USB 3.1, puertos M.2, entre otros. ENFASYS probó dos de ellos: el Ryzen 5 1600X, de seis núcleos físicos con 3.6 GHz (4.00 GHz en modo turbo), 12 hilos y 16 MB de caché L3 (TDP de 95W); y el 1500X de cuatro núcleos y ocho hilos, 8 MB de caché L3 y TDP de 65W.

Packaging

Los nuevos Ryzen vienen en unas nuevas y atractivas cajas de color naranja y gris, donde se detallan algunas de sus especificaciones. Por un lado, la del 1600X es más fina, ya que en su interior no hay un cooler: está el chip, una calco

para el gabinete y el manual. Por su parte, el 1500X incluye la solución de aire Wraith Spire (la misma del Ryzen 1600). Para usar el 1600X seleccionamos el cooler RGB Wraith Max, que se vende por separado.

Una mirada en profundidad

Los Ryzen 5 1600X y 1500X poseen en su parte trasera 1.331 pines, que coinciden con las fichas hembra del AM4. Sobre la parte superior, ahora llevan la inscripción Ryzen. En su interior, estos chips vienen con su multiplicador desbloqueado para facilitar el OC; y traen la tecnología XFR, donde las frecuencias dan 100 MHz más al turbo, en un solo núcleo, si la refrigeración así lo admite. Estos chips soportan la controladora de memoria (IMC) compatible con DDR4 de 2667Mhz, llegando con el

perfil XMP a 3200 MHz, si el mother lo permite.

Pruebas sintéticas

Para testear ambos modelos usamos un mother Gigabyte AB350 Gaming 3, una GTX 1080 y RAM Geil Evo X DDR4 16 GB 3200 MHz. CPUz mostró que el Ryzen 1500X, en stock (3.5 GHz) y con turbo 3.9 GHz, posee un rendimiento similar al Ryzen 7 1800X en Single Thread, pero pierde en Multi Thread. Esto es una referencia, ya que estamos hablando de micros de gamas diferentes, pero la intención es mostrar que la versión más chica es rendidora. El rendimiento del Ryzen 5 1600X, respecto del Ryzen 7 1800X, es similar en la prueba de Single



Cómo ofrecer este producto

“El canal debe saber que estos modelos apuntan a un segmento de público que corre juegos AAA en configuraciones exigentes, alta productividad y VR Player Premium. Los Ryzen 5 son la mejor solución comparada con la competencia para streamear y jugar al mismo tiempo, así que está claro el mercado al cual apuntamos.”

Juan Sturla, Marketing Manager Spanish South America AMD.

Thread; pero pierde por 24 puntos en Multi Thread. posee más cantidad de núcleos para procesar los datos.

PROS

- » Disponibilidad local a través del canal.
- » Buen rendimiento en gaming y renderizados.
- » Fácil OC.
- » Compatible con nuevas tecnologías, como USB 3.1, puertos M.2, entre otras.

VS

CONTRAS

- » Se necesitan memorias de alto rendimiento para sacarle más el jugo a los dos chips

Temperaturas

Toda la familia Ryzen trabaja mucho más fresca en comparación con los viejos FX. Por ejemplo, al probar el 1500X con el cooler Wraith Max, y en plena sesión de juego, se registró una temperatura máxima de 54° y un mínimo de 40°. En caso de ofrecerle al cliente el 1600X, que no trae cooler, hay que entregarle algún tipo de solución por aire o agua para aprovechar el rendimiento del CPU.

Sacándole jugo a los Ryzen

Si bien se necesita un mother considerable para hacer esta tarea, el cliente tiene que saber que es una opción más para tener rendimiento. En el caso de 1500X, con la solución de aire de AMD, subiendo sólo el multiplicador y desactivando el turbo, permitió llegar a los 3900 MHz estables, En el 1600X, con el multiplicador en 40 y desactivando el turbo, llegó a los 4000 MHz estables.

Distribuidores mayoristas

Air Computers, Free, Elit, Grupo Núcleo, HDC, Invid, New Bytes, PC Arts, PC Retail, Polytech y Stylus.

Juegos

Según el juego, el Ryzen 1500X mejora su rendimiento con OC. En Doom, por ejemplo, se registró una tasa de FPS de 165, mientras que se llegó a 187 FPS con OC a 3.9 GHz. Con el Ryzen 1600X la movida fue más estable, entregando en Doom un total de 190 FPS.

Conclusión

El canal debe saber que tanto el Ryzen 1500X como el 1600X son muy buenas opciones para todo lo que sea tareas diarias de oficina, renderizado, multimedia y gaming. Si bien el rendimiento, en algunos casos, precisamente en el uso de mono núcleos, queda atrás de los Intel de gama más alta, superó a varios de su competencia además de tener un costo menor.

EN EL CENTRO COSTA SALGUERO

ASÍ FUE ARGENTINA GAME SHOW 2017

La gran feria de tecnología y videojuegos, que albergó en sus tres días a 25 mil personas, reunió a varias de las principales marcas de hardware y software. Cobertura especial de ENFASYS.

Desde el 27 al 29 de octubre, el Centro Costa Salguero de la Ciudad de Buenos Aires se vistió de gamer para albergar a la Argentina Game Show, uno de los eventos de tecnología y videojuegos más importantes de Latinoamérica. En sus tres días, los asistentes pudieron conocer todo lo nuevo en materia de hardware, gaming, cosplayers y eSports.

Las principales marcas de hardware y gaming

PlayStation se encargó de presentar la PS4 Pro y el VR Worlds Bundle, que llegará a través de los mayoristas autorizados al canal y al retail. Ahora trae headset incorporado; una cámara, dos controles Move, un disco de VR Demo y una copia física de PS VR Worlds. Por otro lado, los gamers conocieron nuevos juegos como Knack 2, Destiny 2, Horizon Zero

Dawn, Crash Bandicoot N. Sane Trilogy, COD: WWII, entre otros.

En materia de hardware, Asus, mostró sus nuevos motherboards para la 8va Gen de Intel (chipset Z370), de la línea Strix, ROG y Prime; y la exclusiva GTX 1070 Ti en sus tres modelos: Cerberus, Strix y Turbo. Por otro lado, en la parte de consumo, lanzó la flamante laptop ROG Zephyrus, una bestia con pantalla de 15.6" Full-HD 120Hz, gráfica GTX 1080, Core i7, 512GB PCIe SSD y 16GB DDR4.

También estuvo presente Trust Gaming, marca europea que llegó a la Argentina de la mano del mayorista Irion, que participó con un gran stand propio y acompañó a Ubisoft en la arena de Assassin's Creed: Origins. Maximiliano Stabio, PM de la marca, dijo: "Presentamos el nuevo teclado mecánico GX890 CADA, los nuevos mouses RGB y los pad rígidos con RGB".

HyperX aprovechó la AGS 2017 para dar a conocer sus nuevos headsets Cloud Alpha en su stand con Megasonic La Plata. Según contó Ariel Plabnik, Country Manager de la firma, este auricular llega con diseño mejorado, cable removible y nueva tecnología de "doble cámara" que mejora el sonido. GX Gaming, por su parte, mostró su reciente teclado K10, su pad RGB P500 y el headset G680. Estos modelos se pudieron disfrutar con las PCs GamerBox de Armytech.

ADATA mostró su nuevo auricular gamer, el EMIX H30, que viene con un amplificador SOLOX F30, el cual permite mejorar el sonido en los videojuegos. "Se pueden poner en calidad 7.1, real, también para ver películas o escuchar música", aclaró Fabio Selvaggio, nuevo Supervisor de Canales de la firma.

Otra de las grandes estrellas de la feria fueron los monitores. Por un lado, LG lanzó su modelo gamer de



CRYSTAL SERIES 570X RGB

CLARAMENTE SUPERIOR.

Ya no tienes nada que esconder. Cuatro paneles de cristal templado enmarcan el magnífico recuadro del nuevo Crystal series 570x para lograr la máxima transparencia. No sólo es hermoso, sino que es lo suficientemente grande como para conectar extensos componentes de refrigeración líquida, e incluye tres tonos de SP120 RGB LED con un controlador de led incorporado que permite cambiar de luz y de color con el toque de un botón. Ahora es tu oportunidad de mostrarle al mundo tu próxima construcción.

WWW.CORSAIR.COM/CRYSTAL570X



34" (34UC79G), Ultra Wide (21:9), de 144 Hz y 1 MS, algo muy interesante para el gamer. ViewSonic, por su parte, mostró su reciente línea de monitores XG con FreeSync y G-sync; y Samsung presentó en exclusiva el monitor más grande del mundo: CHG90 QLED de, 49", con 144 Hz y 1MS.

En tanto a notebooks, Acer también lanzó la Aspire 5, con Core i5 e i7; y la Predator 21 X, una flamante notebook gamer de 21", con Core i7, 64 GB DDR4, GTX 1080 (OC) y 512GB SSD + 1TB HDD. Este chiche viene con teclado mecánico. Por su parte, Dell introduce nuevamente en Argentina su línea de notebooks Alienware. Sebastián Rossi, Brand Manager de la firma, aseguró que en noviembre llegará la Inspiron 5000, edición limitada, y la Alienware con GTX 1070 y 1080. Además, Banghó mostró su nueva laptop GameMaster, EXO su portátil gamer con CPUs Intel, Lenovo su laptop Legion y HP la Omen.

En la parte de storage, Hernán Franco, Country Business Manager de Seagate, destacó la nueva línea

Firecuda e Iron Wolf. "Como novedad, estamos anunciando la llegada del Barracuda PRO de 12 TB, a través de los mayoristas", dijo. Por su parte, Western Digital mostró su porfolio de discos y SSDs, destacando el WD Blue y Green, además del flamante WD Black en formato M.2.

También estuvo presente AMD, que presentó el Threadripper. "Montamos una PC con este CPU, que corre en simultáneo 6 juegos, utilizando monitores y periféricos diferentes", dijo Carlos Santabaya, Channel Manager de la firma. "Además exhibimos la línea Ryzen 3, 5 y 7; y la gráfica RX Vega. Todo esto llega a través del canal", agregó. Por otra parte, Intel mostró Optane y la 8va Gen de CPUs (Coffee Lake), recientemente anunciados a nivel mundial.

Gigabyte mostró su nueva PC Hulk, además de nuevas gráficas AMD RX 580 y GTX 1080 Ti; y toda su línea de periféricos Aorus: teclado K7, H5 y M3. Corsair, por su parte, participó por primera vez en el evento y lanzó su nuevo teclado K68 y los

reconocidos K95 RGB Platinum y K55 RGB. "Como novedad también tenemos de toda la nueva línea de headsets Void y más de cinco de modelos de mouses. Además, nombramos recientemente como mayorista de nuestra marca a Polytech", dijo David Fadda, Territory Manager, Latam Rola del fabricante.

SteelSeries participó junto a MSI, en una arena con PCs de la marca, donde expuso sus últimos periféricos entre los que se destaca el mouse Rival 700, el headset Siberia, el mousepad con LED RGB, entre otras novedades. Por su parte, PCBOX presentó su combo de teclado y mouse gamer Heim, además del headset Jarl 2.0; y Razer mostró el nuevo mouse Deathadder Elite y mousepad edición Destiny 2; el micrófono Seirën X; la cámara para streamers Kiyoo con anillo de luz ajustable y los headsets Electra V2. Tomas Cortijo, Regional Manager Latin America de la firma, aseguró que llegarán al país en diciembre.

Un año más

En las tres jornadas hubo mucha movida para gamers y todo da indicios de una Argentina Game Show 2018. Este año, además de todo lo visto en hardware y gaming, se realizaron desfiles, concursos, y grandes torneos y partidas de LoL, Just Dance, FIFA, PlayerUnknown's Battlegrounds (PUBG) y mucho más.





¡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

Lenovo™

Programa
para canales

LENOVO PARTNER ENGAGE

Regístrate ingresando a:
comunidadlenovo.com

- ACUMULAS DÓLARES CON CADA COMPRA DE EQUIPOS LENOVO. ACELERADOR POR OVER ACHIVEMENT.
- ACCEDÉS A INCREIBLES DESCUENTOS EN EQUIPOS DEMO.
- CAPACITACIONES ONLINE PARA VOS Y TU FUERZA DE VENTAS.
- ACELERADORES POR OVER ACHIVEMENT.
- GERENTE DE PRODUCTO.
- PATROCINIO DE EVENTOS
- Y MUCHO MÁS!

A MAYOR CATEGORÍA,
MAYORES BENEFICIOS!

REGISTRATE ³ en SIMPLES PASOS

- 1** **INGRESÁ** a www.comunidadlenovo.com
- 2** **HACÉ CLICK** en "Regístrate Ahora" e **INGRESÁ** tus datos.
- 3** Una vez que recibas la **CONFIRMACIÓN** de tu registro vía mail, ya formas parte de Nuestra Comunidad!

La acreditación se realizará en base a la información proporcionada por el Distribuidor Mayorista autorizado en el Reporte de Ventas, la cual será valorizada utilizando los precios facturados al Distribuidor Mayorista, contemplando los márgenes estimados de la cadena. Ver términos y condiciones.

Las categorías tienen una vigencia anual (Año Fiscal de Lenovo) y la permanencia estará supeditada al cumplimiento de las condiciones de elegibilidad.

Inscripción válida para los Asociados de Negocios que alguna vez hayan comprado productos PCG y/O DCG o que estén interesados en vender dichos productos y que hayan adquirido los productos de un Distribuidor Mayorista autorizado en su país.

El TAX ID servirá como clave de identificación única para asignar créditos a cada empresa.

Regístrate y accedé a
BENEFICIOS exclusivos:

LENOVO
V310

Familia de
procesadores
Intel® Core™



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