

INFORME ESPECIAL

VIDEOCOLABORACIÓN

El nuevo futuro del trabajo y la educación

VISITÁ NUESTRA WEB



DISTECNA
TRABAJA EN EL
DESARROLLO
DE SOLUCIONES
YEALINK



EPSON PROPONE
SOLUCIONES DE
PROYECCIÓN
PARA UNA MAYOR
VERSATILIDAD



LENOVO EXPONE
SU AMPLIA
PROPUESTA
PARA ESPACIOS
COLABORATIVOS



LOGITECH APUNTA
A GARANTIZAR
LOS ESPACIOS
DE TRABAJO
HÍBRIDOS

**+ MAS
NOTICIAS**

APC presenta solución de protección energética para el home office // Brother destaca el trabajo de su red de servicios y garantías // FREE suma la marca Forza a su portafolio // Licencias OnLine desarrolla un nuevo ecosistema de partners Red Hat // Nexsys pone su experiencia en Oracle al servicio del canal // Nutanix explica los beneficios de su nuevo programa Elevate // PC ARTS suma a Next Solutions a su oferta de conectividad // TP-Link trae nuevos productos para el canal // Veeam invita a canales a sumar sus soluciones de backup & replication. // Elit presenta su nueva unidad de Ventas y Proyectos Corporativos // Principales novedades de Polytech para el canal.

TECNOLOGÍA JAPONESA PROPIA

Impresión Láser e Inkjet, Escáneres, Identificación Profesional, Plotter de Corte, Costura y Bordado.

brother
at your side



Brother International Corporation de Argentina

📍 Av. Santa Fe 2755 piso 10, CABA ✉ comunicacion@brother.com.ar 🌐 www.brother.com.ar

🌐 Brother Argentina

📷 brother.impresion_ar

📷 brother.identificacion_ar

📷 brothermoda_ar

Sumario Noviembre 2020



8// INFORME ESPECIAL
Videocolaboración: El nuevo futuro del trabajo y la educación

30// Elit presenta su nueva unidad de Ventas y Proyectos Corporativos

32// Brother destaca el trabajo de su red de servicios y garantías

34// Veeam invita a canales a sumar sus soluciones de backup & replication

36// Nutanix explica los beneficios de su nuevo programa Elevate

38// Principales novedades de Polytech para el canal

40// APC presenta solución de protección energética para el home office

42// FREE suma la marca Forza a su portafolio

44// Nexsys pone su experiencia en Oracle al servicio del canal

46// Licencias OnLine desarrolla un nuevo ecosistema de partners Red Hat

48// PC ARTS suma a Nexxt Solutions a su oferta de conectividad

50// TP-Link trae nuevos productos para el canal



INFORME ESPECIAL 8

VIDEOCOLABORACIÓN

El nuevo futuro del trabajo y la educación

ORACLE | Partner



¿Sos Partner ORACLE?

Sumate a la Comunidad Nexsys e impulsá tu negocio con estos beneficios

- La mejor financiación.
- Los mejores precios para tu negocio.
- Acompañamiento en todo el proceso de negocio con especialistas técnicos y comerciales.
- Implementación de actividades de Marketing.
- Plan de capacitaciones técnicas y comerciales exclusivas para el canal Nexsys.
- Gran cobertura regional para que tu negocio traspase todas las fronteras.
- La mayor red de canales para networking.
- Integración de soluciones Oracle con otras 20 marcas (60 en la región) soportadas por Nexsys Hybrid Cloud.

¡QUIERO SER PARTNER!

VENTAS.AR@NEXSYSLA.COM

Descarga nuestra App y síguenos en nuestros canales de comunicación:

Nexsys Argentina
 @NexsysArg
 NexsysArgentina
 Nexsys
 Nexsys
 Nexsys
 App: Nexsys Argentina

NEXSYS | www.nexsysla.com



Preparándonos para el "nuevo normal"

Nadie puede predecir a ciencia cierta cuál será el impacto de esta pandemia tanto a nivel económico como social, pero sí la gran mayoría está de acuerdo en que ya nada será igual. El ámbito laboral también sufrirá una transformación, en principio modelada por la remodelación de los espacios de trabajo existentes, teniendo a la tecnología como gran aliado, y más adelante en mano de los desarrolladores que deberán redefinir el diseño de oficinas, edificios, tiendas, pero también de hogares y hasta ciudades.

Las tecnologías para videocolaboración, que ya venían mostrando un incremento de adopción debido a su propuestas más asequibles, adaptadas al presupuestos de pymes y hasta hogares, con el auge del trabajo remoto, la educación y la

telemedicina como consecuencia del actual contexto de crisis sanitaria global tuvieron un despliegue impredecible.

Pero no solo se trata de una respuesta de contingencia, sino que estas soluciones abren una muy importante oportunidad de negocio para todo el mercado IT, y los vendors han reaccionado rápidamente adaptando sus tecnologías existentes o anunciando innovaciones que buscan acoplarse a lo que se espera serán las nuevas necesidades de los usuarios en el futuro, ya sea para trabajar, estudiar o simplemente ir de compras o salir de vacaciones, con los recaudos necesarios. En este informe les mostramos solo una parte de esa oferta, enfocada en la video colaboración y productos de la categoría imagen que, seguramente, serán también de los más demandados en esta nueva era que viviremos como sociedad.

ITWARE
LATAM.COM

enretail
HOGAR & ELECTRO

ENREVIEW

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/revista-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/

Precio del ejemplar: \$200
Consultar por suscripción anual

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

Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización.

Edita, comercializa y distribuye:



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

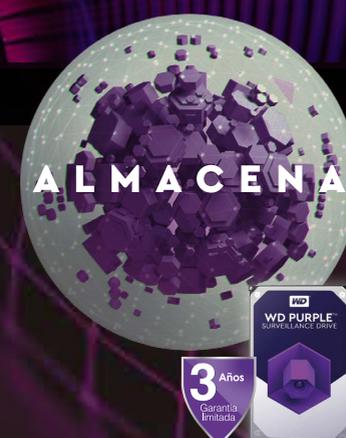
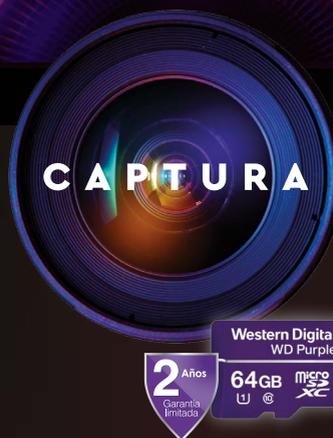
Precio especial en combo con DVR...

Pedilo a tu ejecutivo de cuentas!

Western Digital®

MÁS QUE VIDEOVIGILANCIA

Western Digital tiene soluciones completas para las demandas de videovigilancia. Con ella se puede capturar, almacenar y analizar información con tecnología que se adapta a las innovaciones. Optimizados con una mayor carga de trabajo y resistencia.



FiESA
SEGURIDAD ELECTRONICA
www.fiesa.com.ar

EZVIZ
HUBERSON company

Western Digital.

cofem®

meitrack®

TAKEX®

HiLook

SYSTEM SENSOR

Honeywell

ZKTeco

JFL
ALARME

VIDEO COLABORACIÓN: LA HERRAMIENTA CLAVE DEL PRESENTE Y DEL FUTURO

La pandemia ha generado una situación de incertidumbre en las organizaciones, tanto económicas como operativas, sin embargo, tienen la posibilidad de convertir la crisis en una oportunidad de negocio acelerando la aplicación de nuevas estrategias de transformación digital e impulsando conductas permanentes en el consumo y la entrega de productos y servicios informáticos.

Uno de los cambios más evidentes en el corto plazo ha sido que la mayoría de las empresas han adoptado políticas de teletrabajo –y también telesalud y teleeducación–, ya sea porque disponían de cierta política al respecto o por la propia necesidad de garantizar la continuidad de negocio en aquellas industrias en las que fue posible.

Aunque el impacto económico real total todavía no se conoce, es probable que esta crisis impulse un cambio sustancial y duradero. En tal sentido, la eficiencia en las operaciones y las soluciones de continuidad de negocio son la principal prioridad de inversión en la actualidad.

Si bien la tecnología de videoconferencia ha existido por décadas, hasta hace poco era muy cara y poco utilizada, con implementaciones de salas de reuniones que rondaban del 1% al 2%. Sin embargo, en los últimos años, este modelo cambió con la llegada de aplicaciones de software de videoconferencia sencillas e intuitivas, como Zoom, Google Meet y Microsoft Teams, y de cámaras para conferencias y de soluciones para salas de alta calidad y accesibles.

Algunas tendencias que marcaron este crecimiento de adopción en los últimos años fueron, por ejemplo, las salas de reuniones

móviles: la tendencia será implementar soluciones como Microsoft Teams Rooms en estaciones móviles para permitir que cualquier espacio se convierta en una sala de conferencias habilitada para video, o montar en la pared una pantalla y un panel táctiles en una pequeña área de asientos, de esta forma cualquier espacio puede convertirse instantáneamente en un espacio de colaboración.

Los sistemas de video y comandos de voz también han aportado en el sentido de no requerir de capacitaciones extenuantes, incluso logrando que los proveedores de telecomunicaciones puedan administrar totalmente el servicio punta a punta hace que los sistemas de video y comandos de voz sean tendencia. Por otra parte, los dispositivos móviles 5G de banda ultra ancha permitirán la colaboración en equipo con bajo costo y alta calidad.

Con estas herramientas a la mano, llegada de la pandemia y la consecuente necesidad de aislamiento social, la explosión del uso de estas soluciones se hizo tan obvia como inevitable: de acuerdo con IDC, en el segundo trimestre de 2020, el segmento de soluciones de colaboración (incluido el software de videoconferencia y los servicios en la nube) vio crecer

sus ingresos un 46,9% interanual y un 22,4% trimestralmente, con un aumento de asientos del 35,5% año tras año.

Pero no se trata solamente de una medida para pasar de la mejor manera estos momentos de crisis, sino que las soluciones de video colaboración parecen haber demostrado que son lo suficientemente seguras y escalables para que su uso se masifique aun en tiempo de regreso a las oficinas. En la segunda mitad de 2020, y más allá, a medida que algunas organizaciones comiencen a pasar de la fase de crisis a la fase de recuperación, IDC espera que el crecimiento mundial de UC&C será impulsado por clientes de empresas de todos los tamaños y segmentos de mercado, que centrarán su interés en soluciones de voz, video y colaboración basadas en la nube, aplicaciones móviles y proyectos de transformación digital.

Sin lugar a dudas, las soluciones de colaboración son una inversión para la productividad y la eficiencia del negocio que hacen más fácil, rápido y sencillo el trabajo entre empleados, así como con clientes y proveedores. Y su uso se seguirá masificando de la mano de la evolución de la tecnología, tanto a nivel software como hardware

Epson propone soluciones de proyección para una mayor versatilidad

La experiencia vivida en estos últimos meses, tanto en el ambiente corporativo como en el educativo, ha impulsado para siempre el uso de herramientas de video colaboración que han podido demostrar no sólo su utilidad sino sus grandes beneficios casi de la noche a la mañana.

En lo que refiere específicamente a educación, para Sebastián Fernández, luego de la experiencia remota generada producto de la cuarentena entre docentes y alumnos, "es indiscutible que las instituciones educativas deberán digitalizar sus aulas para dar continuidad a esta nueva forma de trabajo y transmisión de contenidos una vez regresemos a la presencialidad". En ese sentido, aseguró que el proyector Brightlink 1485Fi "se presenta como la mejor opción para que los docentes encuentren una suave transición a una pizarra digital y, al mismo tiempo, una solución de proyección de contenidos multimedia que amplían las posibilidades, pudiendo presentar charts, videos o inclusive espejar sus propios dispositivos móviles". Y añadió que es una solución ideal para equipar aulas híbridas (con alumnos

"Los canales IT tienen aquí una gran oportunidad, no solo al incorporar proyectores a las aulas, sino también con el gran abanico de oportunidades y soluciones de integración que se abre en los distintos ámbitos educativos."



Sebastián Fernández,
Product Manager

www.epson.com.ar/

presenciales y remotos) en este contexto de regreso progresivo a las instituciones educativas.

Además, afirmó que el Brightlink 1485Fi también es el dispositivo ideal para que los empleados en una sala de reunión puedan participar de una presentación e interactuar con sus pares localizados en forma remota en otras oficinas, aulas o incluso desde el hogar. "Sus herramientas permiten que el disertante pueda escribir con lápices digitales o sus propias manos, con la facilidad de poder

higienizar la superficie de contacto con cualquier sanitizante, sin riesgo de afectar al dispositivo. Los contenidos luego se pueden almacenar o compartir a los participantes, o incluso retomar en una próxima reunión", explicó.

Más en detalle, informó que este nuevo modelo de tiro ultracorto genera una superficie de proyección interactiva de hasta 120", maximizando el área de escritura y contenido educativo. Cuenta con una pizarra embebida para que el docente tan solo lo encienda y



pueda comenzar a dar clases, de manera fácil e intuitiva. "Gracias a su gran potencia láser de 5000 ANSI lúmenes en blanco y en color, este proyector brinda la posibilidad de disfrutar contenidos de máxima calidad en Full HD por más de 20.000 horas, complementándolos con sonido estéreo 2 x 8W", destacó. Ofrece también múltiples opciones de conectividad que se ajustan a cada necesidad, incluyendo conectividad Wi-Fi y Miracast.

Además, considerando las necesidades sanitarias y de señalización para apoyar el distanciamiento social y la comunicación, Fernández también puso sobre la mesa las cualidades del proyector Epson Lightscene, el cual presentó como "una solución innovadora y versátil, con la que podemos proyectar indicaciones en pisos, paredes o techos, o mapear sobre productos, sin importar las formas o relieves, generando una experiencia disruptiva en el consumidor". Y agregó: "Complementa las necesidades de señalización y cartelería

indispensables para comunicar recomendaciones de higiene y protocolos, indicaciones de distanciamiento, turnos, cartas de productos y todo lo que requiera de una comunicación segura y sobre



[Ver aquí](#)

Brightlink 1485Fi

cualquier superficie". Y destacó que su reproductor multimedia interno y su fuente láser le permiten proyectar 7x24 durante 20.000 horas. "Por su diseño compacto y en forma de luminaria se integra dentro de la arquitectura de forma orgánica y estética", enfatizó.

Finalmente, al ser consultado acerca de las expectativas de la compañía en lo que refiere a la demanda de este tipo de equipos pensando ya en la pos pandemia, el ejecutivo comentó: "Esperamos una vuelta progresiva a las oficinas, aulas y espacios comerciales, por lo que las soluciones de proyección estarán seguramente presentes gracias a su versatilidad y por ser higiénicamente muy seguras". U concluyó: "Entendemos que la

Actividades para el canal

Como viene haciendo durante todo este año, Epson continuará con su plan de entrenamientos para las fuerzas de ventas y webinars para los socios de negocios, con el objetivo de mantenerlos informados de todas las novedades de la marca, capacitarlos acerca de sus soluciones de videoproyección y resolver todas las dudas. "Además, continuamos derivando leads y acompañando a los canales en el desarrollo de proyectos", aseguró Sebastián Fernández.

EV-100 Lightscene

[Ver aquí](#)



comunicación será un factor clave y, dado el distanciamiento social, el mayor tamaño de imagen será muy valorado, siendo la proyección una solución que se hace más eficiente y económica cuanto mayor es la imagen."

Lenovo expone su amplia propuesta para espacios colaborativos

Desde Lenovo destacaron el desarrollo e inversión que llevan a cabo no solo en acuerdos para soluciones colaborativas sino también en sus propios accesorios, como las cámaras web full HD Lenovo 500, compatible con USB Video Class (UVC) diseñada para aplicaciones de teleconferencia en computadoras de escritorio o portátiles. "Es un dispositivo de video digital confiable para transferir datos de video con calidad HD a través de una interfaz USB alta velocidad en modo Full HD. Es fácil de operar y su mecanismo mecánico funcional crea una excelente experiencia de usuario", afirmó Daniel Gámez.

Además, el ejecutivo recordó que este año la compañía ha anunciado tres alianzas relacionadas con el objetivo de brindar soluciones para espacios de trabajo más inteligentes, con Poly Jabra y Logitech.

"Los Kits de Poly by Lenovo constan de un touch controller, un centro de mando táctil que cuenta con la interfaz de Microsoft Teams Rooms, facilitando la adaptación y usabilidad del dispositivo y de una CPU con toda la capacidad

"La pandemia no solo cambió nuestro contexto mientras la atravesamos, sino que algunos cambios han venido para quedarse como es el tema del trabajo remoto. En ese marco, tener control de los equipos y de su seguridad es fundamental."

de cómputo de la ThinkSmart Edition Tiny de Lenovo con Windows 10 IoT, para asegurar el correcto funcionamiento de todos los dispositivos asociados. La solución también cuenta con un sistema de cámaras de video de Poly, que brinda imágenes nítidas y sonido profesional que pueden personalizarse según el tamaño de la sala y el número de participantes", detalló.



Daniel Gómez, Gerente de Producto Comercial y de Gobierno

www.lenovo.com/ar/es/

En lo que refiere a Jabra, explicó que la alianza tiene la finalidad de transformar los lugares de trabajo en espacios inteligentes para dar paso a organizaciones más colaborativas que permitan lograr un mayor nivel de productividad en los empleados. "Combinando tecnología innovadora con funciones que ahorran tiempo y una interfaz intuitiva, Lenovo diseñó el equipo ThinkSmart Hub 500, un dispositivo inteligente que se complementa con la cámara Jabra PanaCast, la primera solución de video inteligente en 4K la cual

ofrece una vista panorámica de 180° garantizando que todos los participantes aparezcan en la imagen. Como ambas soluciones son plug and play, basta conectarlas para disfrutar de una conferencia con solo un click", informó.

Finalmente, Lenovo presentó ThinkSmart Edition Tiny, una solución en alianza con Logitech, preconfigurada para las principales plataformas de videoconferencia, Zoom y Microsoft Teams. Está compuesta principalmente por 3 herramientas: la Think Smart Edition Tiny, diseñada para tareas intensivas; la Tab de Logitech como dispositivo de control, que facilita la participación de todos los presentes en la habitación gracias a su pantalla táctil interactiva; y los periféricos de audio y video Logitech, los cuales se pueden personalizar conforme al tamaño pequeño, mediano o grande de la sala.

Monitores

En lo que refiere a monitores, para una mejor video colaboración desde la marca destacan las líneas **ThinkVision Serie T y Serie P**. Estos modelos tienen perfiles más finos y una nueva base llamada LTPS (Lift, Tilt, Pivot, Swivel) que permite colocarlo virtualmente en cualquier posición ya que son regulables en altura e inclinación y se pueden elevar, inclinar, girar y rotar según cada necesidad. "Gracias a estas prestaciones mejoran la ergonomía y cuentan con tecnologías para el descanso de la vista como low blue light o flicker-free", destacó el entrevistado.

Adicionalmente, cuentan con puertos USB 3.0, HDMI 1,4 y Display Port 1.2. Esto no solo implica que se puede enchufar un pendrive, sino que también es posible conectarlo con la computadora

manteniendo una mayor fidelidad de color. Incluso, uno de los modelos integra una webcam FHD en el marco, con micrófono digital. Además, se incluye la posibilidad de agregar dos pantallas en simultáneo, conectándose entre sí con un solo cable USB-C. "Esto genera un ambiente de trabajo más simple y ordenado en todos los ámbitos: home office/ work on site. Asimismo, al contar con micrófono y cámara, facilita su uso desde cualquier lugar", destacó.

Finalmente, a la hora de hablar de expectativas de negocio para la pos-pandemia de la mano de estas soluciones, el ejecutivo comentó que, de acuerdo con estudios de mercado realizados por Lenovo, si bien se retornará a las oficinas, el esquema de regreso no será igual a lo que estábamos acostumbrados:

"Probablemente ya no asista el 100% del plantel todos los días, sino el esquema será mixto de trabajo remoto y trabajo en la oficina. Esta situación generará que todas aquellas soluciones, equipamiento y accesorios que faciliten este modelo mixto tengan un auge. Los espacios colaborativos se incrementarán y con ellos lo harán los respectivos equipamientos como el Tiny edition, Smart hub", concluyó.



ThinkVision Serie T y Serie P



Logitech apunta a garantizar los espacios de trabajo híbridos

Al ser consultada sobre los diferenciales que ofrece Logitech en lo que respecta a soluciones para satisfacer la necesidad de video colaboración de las pymes en el contexto actual, Sabrina Pichel aseguró que desde la marca acompañan a sus clientes brindando "soluciones de calidad premium, asequibles y de fácil uso para el usuario no tecnológico". En ese sentido, comentó: "Típicamente, las soluciones de videoconferencia resultaban complejas para el usuario habitual de las salas de reuniones, costosas y difíciles de implementar y administrar. Logitech viene de alguna manera a modificar el caso de uso y la forma en que nos comunicamos resolviendo esas problemáticas dentro de las salas y generando una adopción inmediata. Además, a través de nuestra plataforma SYNC, podemos llevar el monitoreo y reporte de cada uno de los equipos, permitiendo al área de IT la pronta identificación de problemas y por supuesto su resolución."

Para el caso de empresas que nunca han trabajado bajo esta modalidad salvo en casos puntuales y se han visto en la necesidad imperiosa de sumarse a esta tendencia en el

"Sabemos que en muchas empresas algunos de sus colaboradores trabajarán tiempo en la oficina y tiempo desde casa. Garantizar ese escenario es fundamental para nosotros desde Logitech, brindando la misma experiencia a los usuarios desde cualquier lugar."

contexto actual, Pichel destacó uno de los pilares de Logitech: la integración con cualquier plataforma de colaboración. "El uso de nuestros dispositivos mejora la experiencia del usuario ya sea desde el escritorio, hasta los espacios de colaboración más amplios, como salas o auditorios, ya que nos integramos a través de nuestros dispositivos USB con



Sabrina Pichel, Business Development Manager para Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia.



www.logitech.com/es-ar

una PC y la plataforma que tiene el usuario. Justamente, reforzando el concepto de facilidad de uso, nos posicionamos dentro de las organizaciones que no estaban familiarizadas con este tipo de tecnologías, de qué manera?, llevando el escritorio a cada espacio de colaboración, es decir, si el cliente es usuario de Microsoft y esa es su herramienta de colaboración diaria, cuando llega a la sala encuentra la interfaz de Microsoft para generar sus reuniones, permitiendo una adopción transparente", enfatizó.

Innovaciones

La ejecutiva informó que la forma de apoyar a sus clientes en este contexto con el incremento del trabajo remoto se resume en el lanzamiento de nuevos dispositivos, pensando en sus necesidades y en la forma de entregar productos de calidad que garanticen la productividad.

En este sentido, sostuvo que, sin dudas, el lanzamiento del año ha sido el headset ZONE Wired, "una vincha pensada para el trabajo desde casa, que resuelve el problema del ruido ambiental con la tecnología de micrófono dual con supresión de ruido", describió. Además, a través de su aplicación Logi Tune, se puede configurar qué tan aislados se quiere estar del ruido ambiente, nivel de retorno, además de poder ecualizar los distintos features de volumen y de audio

"para tener la mejor experiencia y la mejor calidad", destacó.

También informó que estos nuevos headsets funcionan con las principales aplicaciones de telefonía en prácticamente todas las plataformas y sistemas operativos. Además de las certificaciones empresariales para Microsoft Teams y Skype for Business, incluye certificación para Google Meet y Voice; compatibilidad con controles de silencio integrados para Zoom; y funcionan con otras aplicaciones populares como Cisco Jabber, BlueJeans y GoToMeeting.

Finalmente, desde ENFASYS quisimos conocer cuáles son las expectativas de la marca para lo que se denomina "el nuevo normal" en este nicho de mercado y en qué soluciones creen que estará el foco de inversión de las empresas: "Al día de hoy, nos encontramos trabajando

Entrenamiento para partners

Otro lanzamiento importante de la marca de este año está relacionado con la plataforma Logitech University a través de la cual sus partners pueden acceder a cursos, capacitaciones y certificaciones en sus soluciones. "De forma fácil y llevando un seguimiento y registro del avance del usuario en la plataforma, logramos poner a disposición de nuestros socios de negocios toda la información de productos y soluciones", explicó la entrevistada. "Además, implementamos las sesiones de 'Preguntale al experto', donde contamos con nuestros expertos técnicos y de producto para sesiones de revisión de proyectos y consultas que puedan surgir", informó.

cerca de nuestros clientes colaborando en la definición de los espacios de trabajo, obteniendo como resultado el concepto de 'oficina híbrida'. Como solución foco para el retorno a la oficina, promovemos Logitech Meetup 4K que por su ángulo de 120° de apertura nos permitirá compartir un espacio de sala pequeña cuidando el distanciamiento social de los participantes. Para salas grandes la solución Rally KIT o Plus es la más adecuada, cámara 4K con 15x de zoom, autofocus, audio inmersivo y sistema de micrófonos que completan la experiencia. Desde nuestra interfaz táctil TAP logramos la fácil conexión a las llamadas con un solo touch cumpliendo con las medidas de higiene recomendadas.

Logitech ZONE Wired



Distecna trabaja en el desarrollo de soluciones Yealink

Dentro del amplio portfolio de soluciones para videocolaboración con el que cuenta Distecna, recientemente sumó la distribución de Yealink, una marca global que ofrece soluciones para el ecosistema de colaboración. "Recomendado por Microsoft Teams, cuenta con una gran propuesta de productos para todas las necesidades de videoconferencia, comunicación por voz, sistemas de audio, entre otras. Ofrece soluciones con la mejor calidad, innovación en tecnología y experiencia de usuario simple", aseguró Verónica Barbera.

Para la entrevistada, si bien la pandemia aceleró el despliegue del teletrabajo, lo cual trajo mayor demanda de videocolaboración, afirma que ya antes de esta crisis la demanda de videocolaboración crecía a buen ritmo. "Antes, se trataba de uno o dos equipos que se instalaban dentro de la organización, dentro de las salas más importantes de la empresa, como el directorio. Hoy, se han

"Estamos atravesando un momento donde las soluciones de videocolaboración son más relevantes que nunca y se ha convertido en una gran oportunidad para todo tipo de empresas, en cualquier tipo de industria y de cualquier tamaño."

simplificado las soluciones y son más accesibles en términos de costos equipos", señaló al respecto. Y agregó: "Las ocasiones de uso se multiplicaron; existe la posibilidad de hacer videoconferencia entre muchas personas a costo mínimo. Estamos atravesando un momento donde las soluciones



Verónica Barbera,
PM Yealink en Distecna



www.distecna.com/argentina/index.html

de videocolaboración son más relevantes que nunca y se ha convertido en una gran oportunidad para todo tipo de empresas, en cualquier tipo de industria y de cualquier tamaño."

Finalmente, al ser consultada sobre en qué tipo de soluciones creen que estará el foco de inversión de las empresas en el llamado "nuevo normal", Barbera opinó: "La inversión en videoconferencia puede resultar un diferencial en el mundo que



Entrenamiento para partners

La entrevistada destacó que en Distecna cuentan con un ingeniería pre-venta para poder darle soporte al canal desde la detección de la oportunidad, armado de propuesta e instalación. "Nos apoyamos también en el soporte de Yealink, que se involucra tanto con el partner como con el usuario final para lograr el cierre de los negocios", agregó.

Asimismo, informó que el mayorista cuenta con

equipos demo para que tanto el partner como el usuario final tenga la experiencia de uso con los equipos y el software antes de su decisión de compra.

Por otro lado, adelantó a este medio que están organizando training para que el canal se empodere con todo el conocimiento de Yealink, además del Carrier Program de la marca, donde el partner puede ir avanzado en distintas especializaciones.

nos espera post pandemia; el teletrabajo llegó para quedarse y será necesaria la incorporación de las tecnologías que nos permitan tener espacios de trabajo híbridos, para que la virtualidad y el espacio físico convivan de manera productiva".

A modo de cierre, la ejecutiva señaló que, como distribuidor de tecnología, en Distecna cuentan "con un equipo comercial especializado por segmento, que le permite tener una mirada única del negocio". Por otro lado, destacó que tienen encargados de marketing para cada una de las marcas, y que los canales reciben soporte para acciones personalizadas. "Por último, ofrecemos soporte de ingeniería preventiva para una exitosa implementación de productos", concluyó.

Videocolaboración: el nuevo futuro del trabajo y la educación

Estas plataformas han demostrado estar a la altura de las necesidades de las organizaciones para la continuidad de las operaciones en un contexto de crisis sanitaria. Pero además, ya nadie duda de que se han convertido en un factor determinante y necesario que impacta significativamente en la productividad y eficiencia de los negocios. En esa nota les mostramos las herramientas para una mejor experiencia de usuario.

La pandemia de COVID-19 ha provocado un involuntario auge del teletrabajo para millones de personas. El espectacular crecimiento de esta tendencia hace que los expertos se pregunten si tenemos ante nosotros una revolución que podría repercutir en el futuro inmediato de los trabajadores, o, al menos, en el de aquellas personas cuyo trabajo no requiere estar ligado a una ubicación física concreta.

Más allá de diferentes datos que estudios han publicado en estos días respecto de qué porcentaje de trabajadores seguirán trabajando en forma remota la mayor parte de su jornada laboral, lo cierto es que, en los mencionados casos de tareas que no requieren una presencia física del empleado en el lugar de trabajo ese índice seguramente será lo suficientemente importante como para impactar positivamente en el negocio relacionado con soluciones tecnológicas fáciles de usar, seguras, escalables y que brinden una mejor

experiencia de usuario para una mayor productividad.

Para **Damián Bonfil, Product Manager de Cómputo Comercial de HP Inc.**, en algunos casos las compañías pudieron entregar los dispositivos laborales como notebooks o computadoras de escritorio a sus empleados para que pudiesen instalarlos en su casa y continuar trabajando normalmente desde allí. Sin embargo, asegura que este escenario fue limitado, ya que muchas personas debieron utilizar sus dispositivos personales para realizar sus tareas laborales, en simultáneo con las exigencias que planteaba el homeschooling. "Concibiendo la tecnología como una aliada para potenciar las habilidades y capacidades de las personas en cada contexto que deba afrontar, diseñamos P-Series Monitors para acompañarlos en el trabajo desde casa, no solo durante este escenario de pandemia, sino también con vistas a la nueva normalidad y a los modelos de trabajo más móviles y digitales.

Más en detalle, el ejecutivo contó que la línea P-Series Monitors – disponible en los mayoristas **Air Computers, Microglobal, Solution Box, Elit y Ceven**– es ideal para que los usuarios puedan configurar su propia experiencia y sacar el mayor provecho de ella. "Especialmente podrán customizarlo con la nueva luz con Low Blue Light que incorpora la pantalla con calidad de imagen HD, que permite cambiar el espectro de colores para obtener una visualización más cómoda, y que se combina con los colores



Damián Bonfil, Product Manager de Cómputo Comercial de HP Inc.

"Con P-Series Monitors los usuarios encontrarán un equipo compacto y económico que se ajusta a sus necesidades de comodidad para trabajar, pero también para contar con un espacio más amplio con mayor visibilidad para estudiar o como parte de la rutina de ocio familiar."

www.8.hp.com/ar/es/home.html

intensos y detalles nítidos de HP para documentos, correo electrónico y todo lo que emprendan", destacó. Además, "las opciones de inclinación ajustable –hasta 5° hacia adelante y 20° hacia atrás–, el altavoz disponible y el abordaje de múltiples tareas en varias ventanas brindan un ecosistema de trabajo ideal para cualquier espacio, acompañan a los trabajadores en su rutina para que puedan crear e innovar." La serie comprende modelos de 18.5", 20.7", 21.5", 23.8" y 27".

EXPERIENCIAS DE SERVICIO CREATIVAS CON LA SEÑALIZACIÓN DIGITAL DE EPSON



PowerLite® L615U

- 6.000 lúmenes en color y en blanco¹
- Resolución WUXGA (1.920 x 1.200 px)
- Fuente de luz de hasta 20.000 horas²

LightScene™ EV-100

- 2.000 lúmenes en color y en blanco¹
- Resolución nativa WXGA (1.280 px x 800 px)
- Instalación flexible con rotación de 360 grados
- Fuente de luz de hasta 20.000 horas²

www.epson.com.ar

[epsonlatinoamerica](https://www.youtube.com/channel/UC...)

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

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

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

1- El brillo del color (salida de luz de color) y el brillo blanco (salida de luz blanca) variarán según las condiciones de uso. Salida de luz de color medida de acuerdo con IDMS 15.4; salida de luz blanca medida de acuerdo con ISO 21118. 2- Cuando se usa en el modo extendido, se estima que la vida útil de la fuente de iluminación es de 30.000 horas. El tiempo real puede variar dependiendo del modo de uso y ambiente. El videoprojector tiene una garantía limitada de 3 años o 20.000 horas, lo que suceda primero.

EPSON
EXCEED YOUR VISION



Rodrigo Alari, Sales Manager Digital Signage en Samsung.

"Con las pantallas interactivas hay muchas oportunidades en el mercado de educación, llevando la transformación digital a otro nivel. Permiten, en un escenario como el actual, brindar la misma experiencia a los alumnos que están en sus casas como si estuvieran en el aula."

www.samsung.com/ar/business/

Samsung este año sorprendió con el lanzamiento de Flip 2, una pizarra electrónica en 85". "Esta pantalla interactiva es una pizarra digital diseñada para empresas, universidades, oficinas corporativas e instalaciones de atención médica", informó **Rodrigo Alari, Sales Manager Digital Signage en la marca**. Cuenta con una calidad de imagen 4K, modo de escritura fluida de lápiz a papel y uso compartido de contenido en tiempo real. Aunque no relacionado con

el tema central de este informe, el ejecutivo destacó que este año comenzaron a desarrollar distintas soluciones en tecnología que se adaptan a las necesidades que conlleva la "nueva normalidad". "Presentamos dispositivos que permiten, por ejemplo, ordenar el tránsito de entrada a grandes negocios para que no se acumule gente en el interior o pantallas que muestran la temperatura corporal de quien se sitúa frente a ella", informó. "Es importante destacar que más allá de estas novedades, continuamos trabajando en el desarrollo de diferentes proyectos para el ambiente corporativo y para el consumidor final", completó. Respecto a la disponibilidad de estas soluciones, comentó: "Trabajamos con tres grandes partners estratégicos, como **Solution Box, Stylus y Multipoint**. Con todos venimos desarrollando el negocio dándole soporte a los canales en lo que respecta a proyectos, entrenamientos, condiciones, entre otros".

En el caso de **ViewSonic**, en lo que refiere a Video Colaboración, la marca pone a disposición del mercado sus pantallas interactivas IFP –disponibles a través de **New Tree y Nexsys–**, que van de los 55" a 65", 75", 86" hasta las 98" con 20 Touch y definición 4K, que se potencian con el software MyViewBoard. "Es un ecosistema que ofrece una serie de funciones para desarrollar contenido de manera fácil e intuitiva. Los maestros pueden planificar fácilmente sus lecciones usando herramientas que les son

familiares a nivel de software, enfocando sus presentaciones según las necesidades de cada estudiante. Los maestros pueden crear planes de clase dinámicos, vincular contenido y las lecciones compartidas con los estudiantes. Teniendo asimismo la posibilidad de intercambiar contenido de forma remota", explicó **Marcos Paredes, Gerente Regional Uruguay, Paraguay, Brazil y Argentina de la compañía**.



Marcos Paredes, Gerente Regional Uruguay, Paraguay, Brasil y Argentina de ViewSonic.

"Las novedades para este año van de la mano con la situación especial que estamos viviendo a nivel mundial. Se ha experimentado un cambio sustancial en la cotidaneidad y estamos en momentos de llevar nuestra oficina y también nuestro salón de clase a nuestra casa."

www.viewsonic.com/la/



Mercedes Fonseca, Gerente Cono Sur Jabra.

"La pandemia ha hecho que muchas empresas se den cuenta de que la modalidad de trabajo flexible. Por lo tanto, todos nuestros dispositivos, principalmente los 'habilitadores' de comunicaciones unificadas, seguirán siendo muy demandados aun cuando las empresas retornen a las oficinas."

www.jabra.lat/

El ejecutivo de ViewSonic también hizo hincapié en la oferta de soluciones portables de la marca. "Las necesidades de portabilidad, incluso dentro de nuestra casa son cada vez más frecuentes, ya sea para trabajar, estudiar o entretenernos", dijo. "El TD1655 es un display con pantalla táctil de 10 puntos de tecnología proyectiva; entrega una suave y natural experiencia de escritura y navegación simplificada; mientras

que el VG1655 tiene una pantalla anti rayaduras para entregar una experiencia visual vívida. Ambos monitores vienen con dos puertos USB Tipo C, por lo que los usuarios puedan habilitar rápidamente la transmisión de video, audio y datos, mientras que ofrece hasta 60 W de potencia bidireccional", detalló. Finalmente, destacó el M1 mini Plus, un proyector ultra portátil y liviano con un tamaño de bolsillo, el cual "ofrece entretenimiento de gran pantalla en casi cualquier ambiente o ubicación ya que viene con una batería integrada de gran capacidad y potencia", aseguró.

En **Asus** han comenzado a trabajar algunas líneas de monitores este año, incluyendo productos de oficina y hogar de 22", 24" y 27". Respecto a la línea TUF, cuentan con los modelos curvos VG27VQ en 27" y el VG24VQ en 24", de 144Hz y 1ms de tiempo de respuesta, compatibles con FreeSync. Se suma el nuevo modelo curvo TUF VG27WQ1B de 27", con 165Hz, compatible con G-Sync y 1 ms de tiempo de respuesta.

A la vez, están ingresando al país los Monitores Portables **MB16AC** y **MB168B**. "Son una novedad para el usuario que trabaja remoto. Son plug&play a través del puerto USB, no necesitan cargador y son ideales para el que quiere trabajar desde un espacio chico con una laptop y necesita de múltiples pantallas. El modelo MB16AC viene con panel IPS", describió **Pablo Oliveira, Country Product Manager de Asus**. Estos productos están disponibles a través de **PC ARTS, Air Computers, Ceven** e **Intermaco**.



Alejandro Waisman, Gerente Comercial en Fag Systems

"Kanji tiene un gran respaldo y prestigio sólido construido en todos estos años, además el producto también tiene un precio súper competitivo, y esto va a generar en nuestros clientes una buena rotación y excelente margen de ganancia."

www.fagsystems.com.ar

www.kanjitech.com

Al inicio de esta pandemia, **Jabra** lanzó una nueva línea: la serie Jabra Evolve2 la cual se incorpora a su portafolio de soluciones para trabajar desde cualquier lugar. "Desde Jabra siempre hablamos de un trabajo flexible, por tanto no es coincidencia que los auriculares Evolve2 85, Evolve2 65 y Evolve2 40 hayan sido diseñados para ofrecer una cancelación de ruido pasiva inigualable que permite que trabajes remotamente en cualquier situación", sostuvo **Mercedes**

Fonseca, Gerente Cono Sur de la marca. La distribución está a cargo de **Seytech** y **Microglobal**.

Por el lado de los mayoristas, desde **Stylus** informaron que distribuyen la línea completa de **Epson** de proyectores con tecnología 3LCD, "que garantizan el mismo brillo tanto en blanco como en color, de lámpara y láser, con tiro standard o ultra corto interactivos", aseguró a este medio **Cristina Patiño, PM de la marca.** "Se trata de soluciones de videoproyección para usos diversos, como oficinas, salas de reunión, salones de clases, cine hogareño, cartelería digital, eventos, mapping, etc.", amplió.



Proyector láser portable Epson EF-100 disponible en Stylus.



Pablo Oliveira, Country Product Manager de Asus.

Una de las últimas novedades incorporadas por Stylus es el modelo **Epson EF-100**, "un proyector láser portable, con un diseño sofisticado, ideal para esos momentos de ocio en el hogar, ya sea para ver series y películas a través de un dispositivo de streaming, proyectando en la pared o incluso en el techo y mirar cómodamente recostado; o para jugar con amigos a través de una consola de gaming y así disfrutar de imágenes en alta definición y mayor contraste gracias a su fuente de luz laser", describió Patiño. Ofrece un parlante incorporado de 5W y permite también complementarlo vía Bluetooth con otros equipos de audio para una experiencia de cine inmersiva. Este modelo viene en dos colores negro y dorado o blanco.

"Los monitores portables USB son una novedad para el usuario que trabaja remoto. Son plug&play, no necesitan cargador y son ideales para el que quiere trabajar desde un espacio chico con una laptop y necesita de múltiples pantallas."



Alejandro Waisman, gerente Comercial en Fag Systems, informó a este medio que para estas necesidades de trabajo remoto el mayorista cuenta con una línea consolidada de monitores y proyectores bajo la marca **Kanji**.



Cristina Patiño, PM de Epson en Stylus.

"Venimos trabajando en conjunto con Epson desde hace aproximadamente 25 años. Esta relación a largo plazo hizo que podamos anticipar nuestras iniciativas de negocios al mercado, sobretodo aprovechando el alto volumen de ventas para ofrecer mejores precios."



La oferta de monitores va desde las 22" a las 24". "Este último es un TV/monitor HD; esta doble función les da un uso extra en el hogar y el trabajo", destacó. Asimismo, recientemente la marca sumó a su propuesta el proyector Wi-Fi, al cual describió como "perfecto para presentaciones ágiles y rápidas". Presenta un diseño compacto, 1600 lumens, contraste 1000:1, una resolución máxima de 1280x800, control remoto y un parlante incorporado de 3 W. Un dato

Yealink

La solución para el ecosistema de colaboración



Yealink ofrece soluciones para los ecosistemas de colaboración con la gama más completa de productos

Recomendado por Microsoft Teams, la marca cuenta con una gran propuesta de productos para todas las necesidades de video conferencia, comunicación por voz y sistemas de audio.



relevante a tener en cuenta es su peso de algo menos de 1 Kg.



Martín Villar, Gerente de Product Manager de Valor de Solution Box.

"Nuestro diferencial siempre está en la disponibilidad de productos, capacitaciones, asesoramiento en todo el recorrido del proyecto, de pre venta y post venta. Contamos en todas las categorías con personal capacitado para responder en tiempo y forma las dudas de los clientes."



Las últimas novedades en lo que respecta a oferta de monitores en **Solution Box** tienen que ver con la línea de entrada de **Dell**, además de los profesionales que trabaja habitualmente: "Sumando esta línea, nuestros clientes podrán competir con un producto de entrada con un precio super competitivo y

podrán tomar nuevos mercados. Ya contamos con monitores de 22, 24 y 27 pulgadas", enfatizó **Martín Villar Gerente de Product Manager de Valor en el mayorista**. Y adelantó que **HP Inc.** está renovando toda su línea de monitores de volumen: "Desde ya, estamos acompañando ese cambio, y en los próximos días ya tendremos disponibilidad de 19, 22, 24 y 27 pulgadas". Respecto de proyectores, el entrevistado aseguró que siguen creciendo mes a mes con **Epson**, con la novedad del lanzamiento del Power lite E20, modelo de entrada del cual ya cuentan con disponibilidad.

En cuanto videocolaboración, Villar destacó que Solution Box tiene con **Cisco** una gran alianza de hace muchos años: "En este contexto se aprovechó para hacer mucho foco en estas soluciones, junto con toda la propuesta de Cisco Webex. Sin duda fue el gran aliado para este contexto mundial donde hubo que adaptarse 100% a la virtualidad. Como innovación, se agregaron servicios de reconocimiento facial dentro de las reuniones virtuales para identificar más rápidamente a los participantes, así como también funciones de comandos de voz para los endpoints de videoconferencia para comandarlos sin control remoto físico. Agregado a esto, Solution Box cuenta con disponibilidad inmediata de equipos de video colaboración", comentó. Además, siguen trabajando con con todas las soluciones de teléfonos IP y video conferencia de **Grandstream**.

"Otra novedad es la fusión de **Plantronics y Polycom**, que nos ayudó a incorporar toda la línea de headset, teléfonos y video conferencia de ambas marcas. Contamos con gran variedad y disponibilidad inmediata", informó.



Lisandro Aloy, PM Sistemas Audiovisuales de Air Computers

"Además de la estrecha relación que mantenemos con Epson, contamos con una amplia distribución nacional a través de nuestras sucursales. Muchos de nuestros resellers, además, forman parte de nuestra red de servicio técnico especializado, por lo que el alcance nacional se traslada también a la posventa."



En **Air Computers** trabajan de manera exclusiva con **Epson**, marca con la que "hemos cultivado una relación comercial

de primera mano, generando numerosos beneficios para los canales a la hora de concretar proyectos y oportunidades", dijo al respecto **Lisandro Aloy, PM Sistemas Audiovisuales**. "El escenario pospandemia convirtió a la educación en uno de los segmentos más demandados en cuanto a soluciones de este tipo, sobre todo por la conversión definitiva al plano digitales y el regreso a clases con protocolos que necesitan del distanciamiento social. Ya se ve en Europa, y seguramente veremos las mismas necesidades en Argentina, a medida que se avance más en la nueva normalidad. En este



Marcelo Banar, Gerente de Producto de Elit

"Nuestro gran diferencial se basa en lograr la mayor capilaridad de clientes y productos, obteniendo respuestas rápidas y completas a las demandas de los canales."



sentido, nuestro interés está centrado en sumar más resellers especializados para este nicho", opinó. En cuanto a los proyectores, vemos un crecimiento debido a que permiten tener pantallas de gran formato a muy bajo costo en relación a los displays y, con la innovación de los paneles laser **LED** en reemplazo de las lámparas convencionales, se ha logrado una vida útil de los equipos que es superlativa", sostuvo.

"Con **Nexsys**, el canal tiene la oportunidad de ofrecer toda la línea de productos, tales como headsets, monitores, pantallas interactivas y equipos de videoconferencia", comentó por su parte **Matias Leal, Gerente de Unidad de Negocio del mayorista**, que en estas líneas distribuye las marcas **Poly** (fusión de Polycom con Plantronics), que presentó recientemente como novedad la integración con **Microsoft Teams** en cualquier equipo de videoconferencia nativo Polycom Studio X; y Viewsonic.

En **Elit** ofrecen, por un lado, una amplia gama en soluciones de **videoproyectores Epson y Benq**; mientras que en **monitores** manejan el portfolio de **Lenovo** y **HP**: "Ofrecemos soluciones con la línea de 19" hasta 27" para adecuar el mejor producto para la necesidad de cada emprendedor", destacó **Marcelo Banar, Gerente de Producto en el mayorista**.

En cuanto a la línea de videoproyectores, el entrevistado señaló que "cada segmento posee sus características, y en particular contamos con equipos cuyos potenciales usuarios van desde los más entusiastas cinéfilos, incluyendo aquellos que los utilizan para realizar presentaciones de trabajo; o bien usuarios que buscan soluciones un poco más complejas, como mayor potencia para realizar mapping con tecnología que va de XGA a 4K, segmento en el cual poseemos más de 25 modelos para adaptar sus necesidades". Las novedades para los canales del mayorista es que siguen sumando nuevos modelos en videoproyectores, como el Epson E20, "un equipo XGA de entrada con un precio de low entry, posicionándolo como referencia en el mercado de proyección", dijo Banar. "Puedo mencionar también soluciones híbridas, donde el proyector pasa a ser la herramienta fundamental para el aula, siendo un producto interactivo que permite conectarse vía zoom donde el profesor puede escribir sobre la pantalla y el alumno reciba la información en su laptop o monitor, completando de esta manera un lineal completo dentro de nuestro portfolio. Soluciones de resolución, tamaños potencia e interactividad más Wi-Fi son las tendencias que se imponen en este momento debido a la posibilidad de complementar todo tipo de trabajo remoto", completó.

Expectativas y drivers de crecimiento

Más allá de las necesidades de los usuarios corporativos y hogareños en el contexto de este año signado por el COVID-19, quisimos conocer qué esperan los ejecutivos consultados para este informe respecto de la demana para el año próximo, y por qué lado vendrá la inversión en hardware y software para videocolaboración.

En ese sentido, Rodrigo Alari, de **Samsung**, comentó: "Estamos viviendo un boom de la construcción de casas en barrios cerrados, así como grandes obras de departamentos de Real Estate, lo que representa una gran oportunidad tanto para desarrolladores inmobiliarios como para canales muy vinculados a la implementación de soluciones de audio y video". En lo que refiere a pantallas interactivas, dijo que "hay muchas oportunidades en el mercado de educación, llevando la transformación digital a otro nivel". Y explicó que "estas pantallas permiten, en un escenario como el actual, brindar la misma experiencia a los alumnos que están en sus casas como si estuvieran en el aula. Esto significa que el profesor puede escribir en la pantalla y ese contenido se transmite vía streaming directamente a la computadora del estudiante". En relación a las soluciones específicas desarrolladas para la "nueva normalidad", apuntó a mercados

como puntos de venta y pequeños negocios, hasta grandes cadenas de retail. "Todos los canales pueden profundizar sus operaciones complementando sus proyectos habituales (salas de control para monitores de indicadores) con este tipo de soluciones orientadas a la nueva normalidad (control de acceso, aforo)", exhortó.

Desde **Viewsonic** sostienen que las oportunidades están sumamente vinculadas con esta nueva normalidad: "Estas herramientas de hardware para el trabajo, el estudio o el entretenimiento, ayudarán a satisfacer las nuevas necesidades que están surgiendo. Anteriormente, en una casa de familia, bastaba con un monitor para un uso eventual. Pero hoy cuando el trabajo desde casa o la educación a distancia se han instalado, la necesidad de contar con más de uno o con una pantalla de gran tamaño en nuestra sala de reuniones es más creciente. Esto sumado a la necesidad de contar con software que potencie nuestro hardware, para un uso simple e intuitivo", comentó Marcos Paredes.

"La pandemia ha hecho que muchas empresas se den cuenta de que la modalidad de trabajo flexible, semi presencial, no es mala idea, ya que pueden ahorrar en costos inmobiliarios y de viajes de negocios. Por tanto todos nuestros dispositivos, principalmente los 'habilitadores' de comunicaciones unificadas, seguirán siendo muy



Matias Leal, Gerente de Unidad de Negocio de Nexsys

"Ofrecemos stock y entrega inmediata de toda la solución de videoconferencia y auriculares."



demandados aun cuando las empresas retornen a las oficinas", apuntó Mercedes Fonseca, de **Jabra**. "Nuestra videocámara, la Jabra PanaCast, además se presenta como una de las opciones más seguras para realizar videoconferencias en la nueva normalidad. Eso porque la visión panorámica de 180° que ofrece permite que los integrantes de la reunión se sienten a una distancia segura sin poner en riesgo su salud ni la calidad de la imagen".

"Del análisis interno que realizamos desde HP se desprende que un 48% de los escritorios de trabajo poseen más de dos monitores", aseguró Damián Bonfil. "Creemos que el

logitech

NUEVO

TRUEFORCE
G923



Logitech G923 es un volante de carreras de alto rendimiento que revoluciona la experiencia de eRacing. Reestructurado para adaptarse a un sistema de feedback revolucionario, el G923 presenta TRUEFORCE, Force Feedback de próxima generación que se sirve de los motores de los juegos para ofrecer una fidelidad más genuina.

SENTÍ EL FUTURO DE LAS CARRERAS
PARA XBOX, PLAYSTATION y PC.



teletrabajo ha llegado para quedarse y que no es una tendencia más. Las compañías se abrirán cada vez más a esquemas flexibles de trabajo y la tecnología debe tener un rol activo en su adaptación y funcionamiento”, agregó.

“El Canal IT debe ser referente para aquellos consumidores interesados en maximizar el tamaño de imagen con el que pueden disfrutar del entretenimiento o trabajar desde sus hogares, ofreciendo soluciones de videoproyección de Home Cinema; para aquellos responsables de IT que necesitan eficientizar sus presupuestos logrando el mejor costo por pulgada en la oficina y sala de reunión, con una imagen de más de 100” para que todos los empleados puedan ver, aun con distanciamiento social; y de la misma manera, asesorar a las instituciones educativas en soluciones de aula híbrida (presencial+remota) posibles gracias a la proyección interactiva”, fue el mensaje de Cristina Patiño, de **Stylus. Y analizó:** “Muchas empresas están adecuando las instalaciones y la infraestructura tecnología de sus oficinas, plantas industriales, etc. para la pos pandemia. Se está notando la demanda de proyectores que se utilizarán en espacios abiertos o predios donde se realizaran reuniones, capacitaciones y/o eventos. El distanciamiento social será un factor común y una constante. La única forma de comunicar será a través de una

imagen de más de 100”, para lo que la videoproyección se vuelve la solución más eficiente, no solo para presentaciones de negocios sino también para brindar información en cartelería digital (ej: protocolos de higiene y seguridad).

En el mismo sentido se expresó Matias Leal, de **Nexsys:** “Crece más aún el home office y la educación a distancia. Vamos a tener soluciones listas para que el canal pueda ofrecer a su cliente”, adelantó.

Lisandro Aloy, de **Air Computers**, también puntualizó que el escenario pospandemia favorece al área educativa, y apuntó que esperan también una fuerte demanda en todo lo que es oficinas y salas de reunión. “En los próximos meses, esperamos una reactivación en cuanto al uso de proyectores para señalética, hoy una herramienta vital de comunicación de protocolos, en aeropuertos, centros comerciales, eventos y espectáculos”, completó.

“Creemos que la vuelta a las oficinas va suceder para el año que viene, marzo tal vez; ahí entendemos que muchos van a necesitar actualizar sus computadores y productos. También creemos que mucho del trabajo home office va sobrevivir y se va llevar adelante con mas normalidad”, comentó al respecto Alejandro Waisman, de **Fag Systems.** “Pensamos en un futuro como un mix entre office y home office. Esta

normalidad representa una gran oportunidad para los vendedores de tecnología ya que multiplicará la cantidad de dispositivos: el mercado tenderá a crecer.”

Para **Elit** “hay una gran cantidad de oportunidades que van desde lo simple, como una oficina en casa como modalidad básica, atravesando todo un gran segmento teniendo en cuenta las soluciones descriptas”, dijo Marcelo Banar. “Llegamos al usuario que requiere un simple monitor de alta definición como a aquel cliente gamer que está a la vanguardia de lo último en tecnología, o bien desde el corporativo que necesita utilizar un videoprojector Wi-Fi hasta una solución compleja, como un museo o un cine”, agregó. Y finalizó: “Haremos foco en ampliar el segmento de imagen con las soluciones más corporativas, logrando de esta manera ofrecer el lineal más completo de soluciones en este rubro.”.

Las fuentes coinciden en que las transformaciones que se vivieron este año y que impactaron en la demanda de soluciones de videocolaboración, accesorios y software para el teletrabajo seguirán impactando en el “nuevo normal”, por lo que la implementación y venta de estas plataformas debería ser un foco y prioridad a desarrollar para el canal, apoyándose en vendedores y mayoristas para dar los primeros pasos.

Acciones para el canal

En este espacio dedicado especialmente a nuestros lectores, las marcas y mayoristas detallaron las actividades están realizando o tienen en cartera para ayudar a sus canales a hacer negocios con sus soluciones.

Damián Bonfil, de **HP Inc.**, aseguró: “Terminaremos el 2020 cerca de nuestros canales, tal y como lo empezamos. Entendemos los enormes desafíos que ha planteado este año para las ventas, y la necesidad de optimizar e innovar los canales online para que la experiencia del cliente sea lo más parecida al punto de venta físico, o incluso mejor, mostrando el asesoramiento y el expertise diferencial de nuestros canales. Al mismo tiempo, el contexto impactó directamente en las expectativas y necesidades de las personas y comunidades, frente a una nueva realidad que pasó a desarrollarse en su mayoría desde la virtualidad”. En tal sentido, el ejecutivo afirmó: “Además de dedicar espacios a la detección de las tendencias transformadoras que estamos atravesando, entregamos contenido dinámico disponible bajo demanda que destaca las estrategias para reinventar y avanzar juntos. Recientemente presentamos nuestro programa integrado HP Amplify que se apoya en tres pilares para entender los nuevos hábitos de

los consumidores y las mejores formas de trasladarlo en las ventas: desempeño, capacidades y colaboración”, informó.

Desde **Jabra**, Mercedes Fonseca destacó: “Constantemente estamos reclutando canales nuevos y entrenándolos, ya sea de forma individual, o invitándolos a webinars más masivos, y seguiremos haciendo eso hasta terminar el año”, prometió. Pablo Oliveira también hizo hincapié en que en **Asus** han trabajado durante todo el año en webinars junto a sus distribuidores y realizando capacitaciones técnicas, de productos y de ventas para los canales.

“Para los canales que quieran participar ofrecemos certificaciones en soluciones de educación de pantallas interactivas, en soluciones para Teams de videoconferencia”, apuntó Matias Leal, de **Nexsys.**

También en **Stylus** se refirieron al trabajo realizado en lo que refiere a capacitaciones, donde –explicó Cristina Patiño– “nos enfocamos en mantener siempre bien informado a las áreas de ventas y a los resellers a través de cursos presenciales o webinars últimamente.”

Por el lado de **Fag Systems**, Alejandro Waisman aseguró que “con cada nuevo lanzamiento estamos realizando capacitaciones vía zoom, entregamos kits de con toda la información y realizamos calls permanentes para que cada

uno de nuestros clientes tenga toda la data para vender el producto.”

Marcelo Banar señaló que las plataformas de reuniones se han convertido en una herramienta esencial para continuar capacitando a la fuerza de ventas de **Elit** y ofrecer este servicio también a sus clientes en conjunto con las marcas, sumado al servicio de asesoramiento personalizado, lo cual –destacó– “hace que podamos estar aún más cerca de nuestros partners.”

“Con Epson realizamos continuamente capacitaciones, tanto a través de nuestro canal exclusivo Air Learning, como reuniones con clientes e incluso con los finales, si el proyecto lo demanda”, subrayó Lisandro Aloy de **Air Computers.** Desde ya, nuestro equipo comercial también se capacita y se actualiza para poder responder y asesorar al canal de la mejor manera.”

Finalmente, Martín Villar destacó que **Solution Box** sigue manteniendo webinars con canales de todas las marcas, dando distintos enfoques: “Realizamos capacitaciones técnicas de productos, comerciales y algunas demos en vivo de acuerdo a la categoría que trabajemos. Desde el inicio sabemos que para poder vender hay que saber, así que nuestra base siempre es capacitar al canal para apoyar su crecimiento”, sostuvo.

FOCO

Elit presenta su nueva unidad de Ventas y Proyectos Corporativos

El mayorista anunció la inauguración del nuevo sector liderado por Alejandro Laróvere, quien se planteó como desafío "mantener un crecimiento sostenido del sector y acompañar a nuestros clientes en cada uno de sus proyectos".

La Unidad de Ventas y Proyectos Corporativos fue delegada a Alejandro Laróvere, quien se incorporó a Elit en febrero de 2019 en el sector de ventas de la sucursal Córdoba. "Dada la experiencia previa que traía en mi trayectoria, dentro del mercado tecnológico corporativo, me fueron asignadas en mi cartera de clientes cuentas que llevaban adelante este tipo de negocios. En base a los resultados obtenidos, recibo la oportunidad de empezar a delinear esta nueva unidad", comentó.

El nuevo sector fue creado en junio de 2020 y el desafío del mayorista es "dar acompañamiento integral a los negocios corporativos, separándolos de la dinámica diaria de la venta por volumen a reseller, atendiendo los procesos, los tiempos y las demás características que hacen diferentes a este tipo de negocios. Entendemos la venta corporativa como una venta de valor," dijo Laróvere. "Nos apoyamos mucho en nuestra propia estructura, en nuestro alto nivel de capilaridad a lo largo del país y trabajamos de la mano de las marcas que nos acompañan".

"El objetivo del sector es posicionar a Elit como referente en el mercado corporativo a nivel nacional, trabajando en cada una de



Alejandro Laróvere, Responsable de Negocios Corporativos en Elit.

"Nuestra expectativa es lograr estar en la consideración de nuestros clientes focalizados en Negocios Corporativos como socios estratégicos para este tipo de proyectos."

nuestras 6 sucursales ofreciendo a nuestros clientes soluciones de valor agregado y acompañándolos constantemente a lo largo del proceso de venta. Entre nuestros desafíos se destacan la atención de las actuales circunstancias que vive nuestro país en general y nuestro rubro tecnológico en particular, mantener un crecimiento sostenido del sector y acompañar a nuestros clientes en cada uno de sus proyectos", expresó Laróvere. "Nuestra estrategia es atender cada negocio corporativo de acuerdo a las características de cada empresa, diferenciamos cuando se trata de oportunidades que nuestros clientes desarrollan para el ámbito público o privado, prestamos especial atención a los plazos requeridos dentro de la oportunidad y ponemos a disposición la estructura íntegra de Elit para un correcto acompañamiento", destacó.

En lo que se refiere a capacitaciones, informó: "Vemos en el mercado corporativo un potencial de crecimiento muy importante y entendemos que se avecina una revolución tecnológica, en verticales como la salud, la educación, la administración pública y la gestión de seguridad". Y concluyó: "En Elit estamos a la vanguardia, trabajando y acompañando a nuestros clientes para poder afrontar los desafíos que todo esto significará."



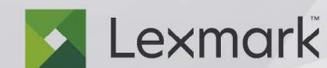
Distribuidor mayorista de Impresión, Copiado y Digitalización



Todo lo que necesitás para tus clientes corporativos y MPS



Equipamientos - Insumos - Repuestos - Servicios
Aplicaciones y Soluciones Cloud - A4/ A3/ Large format



RICOH

Procopias S.R.L

Soldado de Malvinas 1447 - B1607DKY
Villa Adelina - Pcia. de Buenos Aires
www.procopias.com.ar

✉ ventas@procopias.com.ar

☎ (011) 4708-0133

PARA EL CANAL Y EL USUARIO FINAL

Brother destaca el trabajo de su red de servicios y garantías

Para estar a la altura de las necesidades de los clientes, cuenta con una red con más de 70 centros en todo el país y cobertura en puntos estratégicos, con una operación que aun en este año tan particular nunca paró. "Siempre estuvimos disponibles para cubrir las necesidades de nuestros centros autorizados", dijo Cintia Bogado, Supervisora Sr de Supply Chain y Customer Service de Brother Argentina.

Brother, una marca con más de 110 años de historia, referente en impresión, digitalización e identificación, también se destaca por su red de servicios en todo el país y cobertura en puntos estratégicos, incluso haciéndose cargo de los costos de traslado de las garantías en el caso de no cubrir alguna zona de la Argentina en particular.

Consultados para esta nota, desde la marca destacaron que estos centros autorizados de servicio tienen acceso a capacitaciones exclusivas, manuales técnicos de los productos, compra directa de repuestos y merchandising de la marca. La compañía, además, se responsabiliza de los repuestos para las garantías y de la mano de obra de las reparaciones. "Todos tienen contacto directo con el equipo de Customer Service a través de mails, Whatsapp o llamadas para cualquier tipo de soporte con el fin de ofrecer una respuesta inmediata", subrayaron.

Al ser consultada por este medio acerca del principal diferencial que ofrece Brother al canal respecto de su competencia en lo que refiere a sus servicios de soporte, Cintia Bogado señaló: "Nuestra misión es crear la mejor experiencia para nuestros clientes/canales, a través de una gestión ágil y cercana del equipo de Customer Service". Y agregó: "Entendemos que todas las decisiones que se toman tienen impacto en los clientes, y este último tiempo fortalecimos el relacionamiento, escuchamos y entendimos sus necesidades más diversas. Apostamos a la estrategia de omnicanalidad para



Cintia Bogado, Supervisora Sr de Supply Chain y Customer Service de Brother Argentina.

"Creemos que el soporte y contacto directo de todos nuestros centros con el equipo de Customer Service en Brother marca una notoria diferencia en la atención que se le da a los centros y por consecuencia al usuario/a final."

que el canal llegue a nosotros por el medio que prefiera, multiplicando las vías de interacción".

En este contexto de pandemia, y el consecuente aislamiento social, ha sido un desafío más para los fabricantes a la hora de dar servicios de soporte en tiempo y forma, a lo que se sumaron los problemas de abastecimiento en todo el mundo. Bogado comentó a este medio que, al inicio de esta situación, se trabajó en un plan de contingencia para cubrir necesidades críticas de los CAS de la marca. "Se hizo un análisis de las piezas de mayor rotación y de equipos para responder con garantías", informó. "Lo más importante es que la operación de repuestos/garantías desde Brother Argentina nunca paró y siempre estuvimos disponibles para cubrir las necesidades de nuestros centros autorizados", aseguró.

A modo de conclusión, la ejecutiva hizo especial hincapié en que la política de la compañía consiste en trabajar conjuntamente no solo con los canales y sus clientes, sino también con el usuario de los productos "en una relación de mutua confianza y 'at your side, tal como indica su lema".

Más información

Para localizar estos centros, se puede ingresar a www.brother.com.ar/, dirigirse a la sección "Soporte" y allí clicar en "Centros de Servicio". Equipo de atención al cliente de Brother: 0810-222-7684.

Follow us @XLR8Gaming



XLR8
GAMING



ACCELERATE YOUR GAMING
GEFORCE GRAPHICS CARDS | SSD | MEMORY

PNY®



IMPORTA Y DISTRIBUYE

ASHIR TECHNOLOGY CORP SRL

TEL: (+5411) 4952-7999 - INFO@ASHIR.COM.AR - WWW.ASHIR.COM.AR

NUEVOS PARTNERSHIPS TECNOLÓGICOS

Veeam invita a canales a sumar sus soluciones de backup y replication

Ante la necesidad imperiosa de continuidad de los negocios en medio del aislamiento social, muchas empresas apostaron a llevar sus cargas de trabajo a la nube. En esta nota, Ricardo Marino, Sales Engineer de la compañía, explicó cómo los ayudaron a contar con respaldo en ambientes multicloud y habló de oportunidades que se presentan de la mano de nuevos features.

El entrevistado comentó que, en este contexto, muchos de sus clientes empezaron a hacer deploy en Azure o en AWS ante la complicación de realizar una compra de hardware, con la consecuente necesidad de respaldar dichas cargas.

Si bien cada uno de esos proveedores de nube cuenta con sus respectivas soluciones de respaldo, Marino señaló que las empresas no pueden llevarse a otro lado: "Uno de los beneficios que tiene Veeam Backup es que, por ejemplo, te puede convertir ese respaldo de una instancia de Amazon EC2 y restaurar en Azure o en tu VMware que tenés on premise o en tu Hyper-V. Esa movilidad es uno de los grandes beneficios que les explicamos a nuestros clientes y que ellos ven en las pruebas que hacen", resaltó.

En este punto, también hizo hincapié en los beneficios que ofrece la compañía con VUL (Veeam Universal License): "Para la modalidad nube, Veeam está proponiendo un nuevo tipo de licenciamiento. La licencia de alguna manera acompaña tu instancia, es decir en el caso de que decidas que una máquina virtual que tenés en tu on premise migre a Azure o AWS, y lo

mismo si la traés de vuelta", explicó. La gran novedad en ese sentido es que el año próximo Veeam tiene previsto anunciar la integración nativa para hacer respaldo de máquinas virtuales que están en Google Cloud. Asimismo, subrayó que la v11 de Veeam Backup & Replication que será lanzada a principios de 2021 posibilitará, además, llevar los backups de on premise a un repositorio en Google. Respecto de la v11 de la suite insignia de la compañía, el entrevistado también hizo especial hincapié en que incluirá una versión más avanzada para réplica de máquinas virtuales –llamada Continuous Data Protection (CDP)– "en cuestión de segundos" para "aumentar aún más la disponibilidad de las que sean más importantes y que requieren de un RPO lo más chico posible".

Oportunidad para canales

"Los partners son nuestras manos; la idea de que se muevan lo más solo posible y que, cuando necesiten obviamente puedan contar con nosotros para apoyarlos. Veeam saca una versión de Backup & Replication una vez al año y de las otras soluciones dos por año, entonces a veces es difícil para ellos estar detrás de todas las features, por eso hacemos capacitaciones para explicarles las nuevas funcionalidades y



Ricardo Marino, Sales Engineer en Veeam

cómo pueden aplicarlas en los clientes y prospectos", destacó Marino. Asimismo, hizo una invitación a los partner que se focalizan en otras ramas de IT: "Por ejemplo, los de bases de datos, como Oracle, SQL y SAP HANA, que sepan que nos integramos con esas tres a la perfección, soportamos distintas plataformas. Hacer negocios con Veeam es sencillo, así que pueden sumar un valor importante y entregar una solución completa al cliente que, de otra forma, quizás termine entregándola a otro partner", concluyó. coordinamos eventos internos con los canales y implementar Veeam caso por caso.

DISENIA BOX
IDEAS CREATIVAS

POSICIONA TU MARCA y elevá las ventas de tu empresa EN EL MUNDO DIGITAL

Diseño Gráfico



Desarrollo Web



Videos



Social Media



Email Marketing



NO DEJES PASAR ESTA OPORTUNIDAD
que tenemos para vos!

PRESENTADO EN EL NEXT DIGITAL EXPERIENCE

Nutanix explica los beneficios de su nuevo programa Elevate

En diálogo con ENFASYS, Christian Álvarez, Senior Vice President of Worldwide Channels de la compañía, detalló las principales novedades introducidas en el flamante programa global de socios: "Todos los partners tienen la misma oportunidad para poder ganar en base de sus capacidades", destacó.

El entrevistado comentó que el anterior programa llevaba algo más de 2 años funcionando, y que en base al diálogo mantenido con sus partners alrededor del mundo vieron que había necesidad de este update que calificó de "muy importante", basado en 3 pilares principales: Simplificación, Previsibilidad y Rentabilidad.

En cuanto al pilar Simplificación, destacó: "Dedicamos mucho tiempo en buscar manera de simplificar el proceso de cómo los partners hacen negocios con nosotros, cotizan, ponen órdenes y de cómo reciben soporte de Nutanix". Por ejemplo, explicó que todos los partners que reciben una aprobación para registrar una oportunidad, cuando la ganen, automáticamente reciben sus incentivos y rebates. Asimismo, destacó que todos los socios de negocios ahora usan el mismo programa Elevate: "Quitamos muchos de los procesos, toda la información está unificada bajo una capa", dijo.

En lo que refiere a la Previsibilidad, comentó que se lanzaron herramientas clave para que los canales puedan ver cómo va a ganar dinero con Nutanix. Pero puso especial énfasis en el Deal Registration Program que ahora se llama Performance+ Deal Registration: "Muchos de los aspectos son los tradicionales; lo que introducimos

nuevo, que considero muy innovador, es que nuestros vendedores dentro de Nutanix, al encontrar una nueva oportunidad, cuando regresan y la ingresan en Salesforce, ahora tienen que invitar a su partner a esa oportunidad tempranamente. Lo vemos como una manera increíble de invitar tempranamente y con frecuencia a partners que califican para esos proyectos", señaló.

Finalmente, en cuanto a Rentabilidad, mencionó, por ejemplo, que cuando un partner llega con una oportunidad de un nuevo cliente –es decir que aún no cuenta con tecnología Nutanix en su infraestructura–, al registrarla en Performance+ Deal Registration, mientras que anteriormente la compañía pagaba incentivos a ese proyecto por las siguientes 24 horas,



Christian Álvarez, Senior Vice President of Worldwide Channels de Nutanix.

"Este programa es una gran oportunidad para todos los partners. Todos tienen la misma oportunidad para poder ganar y realmente en base de sus capacidades."

"ahora estamos expandiendo eso y damos al partner 6 meses para vender adicionalmente diferentes productos y soluciones por los que pueden recibir incentivos", subrayó.

El ejecutivo adelantó que para la segunda mitad del año fiscal de Nutanix se van a introducir cuatro especializaciones: End User Computing, DevOps, Data Center y Multicloud: "Los partners que están en Elevate pueden elegir en cuál se quieren enfocar, y cuando terminan esas certificaciones van a tener la oportunidad de ganar más incentivos en rebates", anunció.

"Tenemos un punto muy importante: tomamos la decisión de correr el programa antiguo al mismo tiempo que Elevate, por lo que les estamos dando a los partners Scaler un año si quieren ser un Cloud Champion o un Cloud Professional, pero no les estamos quitando nada ni le estamos poniendo presión para que se apure. Si es Pioneer le estamos dando 6 meses para elegir", concluyó.

Kanji

INSPIRÁ TU MUNDO

LA LÍNEA MÁS COMPLETA DE TVS ES KANJI



¡ELEGÍ TU MODELO!

22"

24"

32"

40"

50"

55"

60"

65"

75"

RELAJÁ, PRENDÉ LA TELE

www.KANJITECH.com



CIERRE DE 2020 Y MÁS

Principales novedades de Polytech para el canal

Entrevistamos a Ana Linda Monroy, Coordinadora de Marketing del mayorista, quien destacó la llegada de nuevos productos y analizó el trabajo realizado con los resellers en Argentina.

En diálogo con Revista ENFASYS, Ana Linda Monroy reveló algunos de los nuevos productos que se sumaron a la oferta de Polytech recientemente y destacó el trabajo realizado para atender a sus clientes durante estos meses de aislamiento social y preventivo en Argentina. "Pese a la situación que todos conocen, fue un año positivo para el rubro. Se trabajó para poder estar activos la mayoría del tiempo bajo los cuidados pertinentes y responder la demanda del mercado a nivel de tecnología", enfatizó. "Crecimos en la mayoría de las marcas, y venimos con una gran apuesta para seguir trabajando y mantenernos en el tiempo", añadió. Y aclaró que en la actualidad continúan con las medidas de cuidado y distanciamiento, por lo que están trabajando con personal reducido desde la oficina: "Nos manejamos por turnos para evitar que haya mucho personal, y el resto de días se trabaja en modalidad home office", comentó.

Entre las marcas a destacar, desde Polytech mencionan a WD, AMD, Intel, Corsair, Elgato Seagate, Gigabyte, Adata, HP,



Ana Linda Monroy, Coordinadora de Marketing de Polytech.

Wacom, Tenda, entre otras. "Junto a ellas venimos trabajando para traer variedad y tener disponibilidad de producto", aclaró Monroy a este medio. Y destacó algunas novedades para lo que resta del año.

En lo que refiere a novedades para lo que resta del año, adelantó a este medio: "Para lo que resta de 2020, ingresaremos las nuevas notebook gamer de Gigabyte AERO 15 KB-7US2130SH; una gran variedad de gabinetes Corsair, con modelos como el Crystal Series 570X RGB Negro Mid-Tower Vidrio Templado Mirror Black, los iCUE 220 y la línea 4000. Por el lado de WD, estarán ingresando los nuevos discos SSD

"Agradecemos a todos los clientes que nos siguen acompañando y siguen confiando en nosotros en este año tan particular."

externos, una línea de producto que va creciendo su demanda dentro del país. Y en AMD ya contamos con la serie de procesadores Ryzen 5000", contó. Sobre los entrenamientos al canal, resaltó que estuvieron realizando capacitaciones para clientes con Seagate, presentando el portafolio de productos disponibles y las expectativas del mercado.

De cara a lo que resta de 2020, comentó que "quizás sea un cierre de año un poco más tranquilo a cómo venía, pero esperamos que no baje radicalmente la venta y podamos seguir trabajando y creciendo junto a todas las marcas que nos acompañan".



POTENCIA BAJO TUS ÓRDENES

PROCESADORES INTEL® CORE™ DE 10ª GENERACIÓN

• 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



PEQUEÑAS OFICINAS

APC presenta solución de protección energética para el home office

Los nuevos UPS Back UPS BX vienen en diversas capacidades, que oscilan entre los 1200VA y los 2200 VA. Edianne Lima, SAM regional Offer Manager de Schneider Electric, detalla sus principales características y funcionalidades.

Hoy en día la suspensión del servicio eléctrico puede significar, entre varias cosas, interrupciones en la señal de Internet, en las reuniones de negocios, en el procesamiento de datos e incluso puede restringir el contacto con amigos y familiares durante emergencias. Además, de acuerdo con Global Workplace Analytics, el 74% de las organizaciones planea modificar sus modelos de trabajo para permitir que haya más colaboradores trabajando de forma remota en forma permanente, lo que hace que sea cada vez más necesario contar con un suministro energético confiable, seguro y constante.

Teniendo esta tendencia, APC by Schneider Electric lanzó al mercado la nueva línea Back UPS BX, que "son soluciones pensadas para las pequeñas oficinas y el hogar, estos UPS protegen los dispositivos de perturbaciones eléctricas con respaldo de batería y protección contra sobretensiones", informó Edianne Lima, SAM regional Offer Manager de Schneider Electric. "Estos UPS son fáciles de instalar, tienen un diseño compacto y vienen con luces LED para indicar su estado", agregó.

Las soluciones Back UPS BX son ideales para ambientes como el home office y pequeñas oficinas, ya que pueden proteger dispositivos como módems, routers, computadoras de escritorio, monitores de computadora y almacenamiento conectado a la red. De igual manera, fueron diseñadas para cuidar los



dispositivos de entretenimiento en el hogar como la televisión y parlantes, e incluso sirven para aparatos electrónicos que estén conectados al IoT, como los parlantes inteligentes, las cámaras de seguridad, entre otros.

Tiempo de actividad en las pequeñas oficinas

De acuerdo con lo informado por APC by Schneider Electric, "la Back UPS BX, puede dar un tiempo de autonomía de aproximadamente 28 minutos al trabajar con una computadora y un módem de Internet conectados en caso de una falla eléctrica. "Todo esto depende del rango de potencia que tenga el UPS ya que, para el caso del BX, va desde los 1.200 VA hasta los 2.200VA", explicó Lima.

La Back UPS BX cuenta con protección de red de 1 Gb, que cuida los equipos y archivos valiosos del ruido eléctrico que viaja a lo largo de líneas de datos sin sacrificar la velocidad de Internet. Dispone también de un sistema de AVR, tiene de 3 a 5 tomas de salida con respaldo de baterías y protección contra sobretensiones, y posee un panel LED frontal para conocer el estado de funcionamiento de la solución.

Estos productos de APC by Schneider Electric estarán disponibles en Argentina próximamente, tras un lanzamiento con los socios de negocio de la compañía. "La Back UPS BX moderniza nuestro portafolio personal en un rango de precio mucho más bajo y competitivo", concluyó Lima.

EcoStruxure™
Innovation At Every Level

CERTAINTY

Los profesionales de IT que operan en ambientes edge, confían en EcoStruxure™ Micro Data Center de Schneider Electric™.

EcoStruxure™
IT Expert

Encuentre la confianza para desarrollar y operar su equipo IT en cualquier ambiente edge.

- Implemente rápidamente una infraestructura altamente segura y resistente.
- Gestione remotamente con software basado en la nube.
- Confíe en el soporte de una red global de socios y servicios.

#CertaintyInAConnectedWorld

apc.com/edge

Smart-UPS™
Lithium-ion

EcoStruxure™
Micro Data S-Series

Life Is On

APC
by Schneider Electric

ESTABILIZADORES, PROTECTORES DE VOLTAJE Y MÁS

Free suma Forza a su portafolio de marcas de energía e infraestructura

Entrevistamos a **Abigail Sokoluk**, Gerente comercial del mayorista; y a **Marianela Suco**, Regional Territory Manager Forza, quienes hablaron en exclusiva con este medio sobre la alianza de distribución.

Durante una entrevista con Revista ENFASYS, Abigail Sokoluk, Gerente comercial de Free, comentó que sumaron recientemente Forza a su portafolio de marcas de energía e infraestructura. "Hace años que venimos brindando soluciones de energía e infraestructura en Free, ofreciendo, por ejemplo, UPS de 500va, hasta soluciones para grandes proyectos. Por esta razón, la incorporación de Forza es estratégica, para complementar con productos como estabilizadores, protectores de voltaje y sobre tensión. Es un segmento en el que no estábamos presente".

Por su lado, Marianela Suco, Regional Territory Manager Forza, comentó:



Abigail Sokoluk, Gerente comercial de Free.



Marianela Suco, Regional Territory Manager Forza

"Incorporamos a FREE porque nos interesó su experiencia previa en materia de energía. Tenía excelentes referencias por parte de los resellers e integradores, del profesionalismo con el que trabajan en Free en este segmento". Y agregó que, con esta alianza, desde Forza buscan llegar a más canales especializados en el área y también corporativos.

Por el lado de los productos, desde Free comentan que tendrán la línea completa de productos Forza, pero harán mucho hincapié en los de alta rotación como protectores de tensión, estabilizadores, UPS hogareñas, además de equipos de bajo costo y alta demanda. "Sobre todo ahora que comienza el verano", comentó Sokoluk.

El trabajo con el canal

Sobre el trabajo con el canal, la responsable en el mayorista dijo: "Nuestro foco es el interior. Y trabajaremos con resellers, integradores y retailers que busquen contar con productos de muy buena calidad a precios muy competitivos". Y agregó que en Free trabajan, permanentemente, con promociones y capacitaciones para sus clientes. "Con Forza tenemos el mismo desafío. Venimos insistiendo en la importancia de crear conciencia en los consumidores finales sobre estos productos, tan necesarios en un país como el nuestro".

Respecto del cross selling con otras marcas, Sokoluk comentó: "En general, cuando ofrecemos energía, hablamos de soluciones. Así que, más allá de ofrecer energía, la asociación con cableado estructurado, racks, pdus, y productos eléctricos es parte del día a día de la unidad de negocios".

Para finalizar, Marianela Suco, de Forza, agregó: "Estimamos que, durante diciembre de 2020, Free estará recibiendo su primer contenedor de Forza para cerrar el año, incorporando nuevos canales y generando nuevas oportunidades de negocio".

¡Protege tu inversión!



Con FORZA tu hogar o negocio ¡siempre protegido!

www.forzaups.com

CONSEGUÍ FORZA EN FREE

ESTABILIZADORES UPS BAJA POTENCIA MONOFÁSICOS



Vendedores Bs.As. y Rosario

Camila Serra | cserra@freesa.com.ar | +54 9 11 3365-7698

Alejandra Serrano | aserrano@freesa.com.ar | +54 9 11 3365-9390

Lorena Bleas | lbleas@freesa.com.ar | +54 9 11 3365-7154

Natalia Espindola | nespindola@freesa.com.ar | +54 9 341 681-9010

Hernan Ramirez | hramirez@freesa.com.ar | +54 9 341 681-9008

Adriel Giorgi | agjorgi@freesa.com.ar | +54 9 3413 34-2036

www.free-online.com.ar

Instagram: [free.tecnologia](https://www.instagram.com/free.tecnologia)

Facebook: [freearg](https://www.facebook.com/freearg)

free 
Tecnología en movimiento

LAS SOLUCIONES MÁS DEMANDADAS

Nexsys pone su experiencia en Oracle al servicio del canal

En esta entrevista, Daniel Delsol, Gerente Regional para Argentina, Paraguay y Uruguay de la marca en el mayorista, se refirió a las oportunidades de negocio en el contexto actual y detalló el trabajo que están realizando para entrenar a los partners. "Contamos con un equipo de profesionales desplegados en toda la región para encarar prácticamente cualquier proyecto sin importar el tamaño del mismo", destacó.

Lo primero que podemos decir de este partnership es que Nexsys fue el primer distribuidor en la historia de Oracle en Latinoamérica –y segundo del mundo–. Sin embargo, no fue sino a partir de finales del 2018 que llevó la tecnología de la compañía californiana a los territorios de Argentina, Paraguay y Uruguay. "Tenemos la distribución de prácticamente todo el gran portfolio de soluciones de primer nivel que ofrece en cuanto a Software, Hardware, Cloud y Soporte", informó Delsol en diálogo con ENFASYS.

Más en detalle, en lo que refiere a Software, la propuesta de Nexsys incluye bases de datos con sus opcionales, una gran variedad de Middlewares pensados para seguridad e identidad, gestión documental, integración, entre muchos otros. En cuanto a Hardware, provee servidores (Intel/Sparc), storage, sistemas de ingeniería (ODA, PCA, Zero Data Loss Recovery Appliance, Exadata) que "son soluciones de hardware y software completas e integradas pensadas para ejecutar cargas de



Daniel Delsol, Gerente Regional para Argentina, Paraguay y Uruguay de Oracle en Nexsys.

trabajo cruciales de forma simple, óptima y a menor costo", describió el entrevistado.

En referencia a tecnología Cloud, Delsol destacó que "Oracle tiene la oferta más completa de Soluciones Cloud (IaaS y PaaS) por medio de Oracle Cloud Infrastructure (OCI); y aplicaciones empresariales tanto en modalidad Cloud (SaaS): ERP; CX (Customer Experience), EPM (Enterprise Process Manager) PeopleSoft; E-Business Business; HCM, entre otros". Y aseguró: "Con esto satisfacemos la mayor parte de las necesidades de las empresas medianas, grandes y de cualquier industria." Además, informó que ofrecen servicios de Soporte Oracle

Linux, MySQL Enterprise, de la cual destacó, "es una base de datos potente, que viene con todos los features de seguridad ideal para ambientes productivos"; entre otros.

"El nuevo modelo de partner de OPN busca que el canal se enfoque y genere experiencia en ciertas áreas y se desarrolle en ellas."

Al ser consultado acerca de las soluciones más demandadas en lo que va de 2020, el especialista dijo que el premio en cuanto a facturación se lo lleva la base de datos con sus opciones de seguridad y disponibilidad junto al Oracle Database Appliance (ODA): "Es nuestro producto estrella en Argentina, ya que es un sistema de ingeniería muy fácil de posicionar, está pensado y optimizado para ejecutar bases de datos Oracle, ideal para empresas medianas a

grandes", enfatizó. Por otro lado, ya en época de pandemia, informó que se han acelerado proyectos relacionados a ERP Cloud: "Hay empresas que buscan automatizar procesos, reducir costos y llevar las cargas de trabajo a la nube, en este caso contamos con la alianza de Solutions Partners locales y regionales para el diseño, implementación y otros servicios que puedan requerirse al momento de ofrecer estas soluciones", señaló.

Diferenciales

Delsol aseguró que Nexsys es el único distribuidor Oracle multimarca del país y con cobertura en casi toda Latinoamérica, lo cual "permite a nuestro socio de negocios ofrecerle a sus clientes una oferta mucho más completa e integral, no solo de forma local sino también regional", sostuvo.

Respecto al apoyo al canal en proyectos, el ejecutivo destacó que tanto en Oracle como en Nexsys cuentan con un equipo de profesionales desplegados en toda la región para encarar prácticamente cualquier proyecto, sin importar el tamaño del mismo: "Respaldamos y guiamos al canal en su proceso de especialización en cualquiera de nuestras tecnologías, al mismo tiempo que le brindamos todo el apoyo en el cierre de negocios para que vayan ganando experiencia y mayor confianza. Tenemos casos que sin mayor experiencia con la marca han cerrado proyectos muy interesantes, tanto en grandes como en medianas empresas", afirmó al respecto. Además, aseguró

Capacitación personalizada

Para el Gerente Regional para Argentina, Paraguay y Uruguay de Oracle en el mayorista, "el partner exitoso es aquel que se enfoca en ciertas y determinadas soluciones, las integra con otras (propias o de terceros) y les agrega valor". Dicho esto, el ejecutivo hace especial hincapié en que "en Nexsys Argentina contamos un ecosistema de partners muy diverso; a la gran mayoría los hemos conocido desde hace muchos años gracias a la cercanía que hemos tenido en nuestros eventos especiales o por la atención de les brindamos día a día, tenemos especialistas de una cantidad enorme de soluciones, con cada uno armamos un offering que se adapte a su mercado".

Sin embargo, el entrevistado informó que también han desarrollado una serie de capacitaciones básicas en donde hablan, en líneas generales, de todas las unidades de negocios de Oracle, productos clave y su licenciamiento, les hablamos de Cloud, de Autonomous Database, Oracle Linux y Database Appliance; y todo esto lo complementamos con páginas y portales que el partner siempre debe tener en consideración. "Oracle cuenta con mucho material de apoyo e información de manera ordenada y fácil de encontrar, todo esto se lo enseñamos al canal, incluso hemos visto que el propio canal de la marca ha descubierto cosas nuevas con estas capacitaciones las cuales brindamos 1 a 1 a pedido del socio de negocio o de forma semestral con canales target que quieran comercializar la marca. Luego de esto trazamos una ruta de trabajo con sus equipos técnicos y comerciales con las soluciones afines a éste", detalló.

que el mayorista ofrece "la mejor financiación, los mejores precios y facturación 100% en pesos, tanto en hardware, software como en Cloud", a lo que agregó el acompañamiento en todo el proceso de negocio con especialistas técnicos y comerciales propios y de la marca; la asesoría en desarrollo e implementación de campañas de marketing; y planes de capacitaciones técnicas, comerciales y de soft skills (cursos de ventas) exclusivas para el canal del distribuidor regional.

Oportunidades

De acuerdo con la mirada de Nexsys, hay oportunidades de negocios en todos los espacios en la era post pandemia. En ese sentido, Delsol afirmó que muchas empresas se han dado cuenta de la importancia de tener una plataforma IT madura, segura, de alto rendimiento y escalable, sin importar si es on premise, Cloud, híbrida o multicloud. "También se ha empezado entender que el trabajo no es un lugar sino una actividad la cual, en muchos casos, se puede realizar desde cualquier lugar sin importar si el equipo de trabajo está en la misma ciudad o esparcida por todo el mundo, pero todo esto debe estar enmarcado dentro de todos los protocolos de seguridad y alta disponibilidad. La tecnología debería habilitar a las empresas y a las personas a ser ágiles, es momento de transformar y reinventarse. El canal encontrará en Oracle toda una variedad de soluciones para tal fin y en Nexsys un gran aliado para ayudarlo en el plano técnico, comercial y financiero", concluyó.

SOLUCIONES DE CÓDIGO ABIERTO

Licencias OnLine invita a formar parte de un nuevo ecosistema de la mano de Red Hat

A través de esta nueva alianza sellada en julio pasado, el mayorista especializado en soluciones de software pone al servicio del partner una artillería de recursos e incentivos para que pueda desarrollar un nuevo negocio con mucho potencial.

Para conocer en detalle esta propuesta de valor para el canal entrevistamos a Liliana Buso, Gerente Comercial para Argentina y Uruguay de Licencias OnLine. "Siendo especialistas en distribución de software, podemos trabajar junto a este proveedor que es líder mundial de soluciones de código abierto para las empresas en el camino de poder agregar nuevos socios especializados y juntos lograr la penetración a nuevos mercados junto al posicionamiento por ahí de algunas soluciones que no son tan tradicionales pero sí muy efectivas", comenzó la entrevistada.



Propuesta de valor. [Ver aquí](#)

La invitación del mayorista entonces es a todo aquel al socio que quiera explorar un poco más acerca de esta nueva propuesta que se acerque al mayorista: "Estamos en el start up y hemos armado un gran equipo para poder apalancar esta estrategia", dijo la entrevistada. En ese sentido, informó que pueden contactarse con María Pedrozo, a quien describió como

un recurso de mucha experiencia y trayectoria en Licencias OnLine. El equipo también está conformado por Florencia Liuzzo como Sales Specialist, también con mucha experiencia de consultoría directa en cuentas, y apoyará la formación de un nuevo ecosistema de partners. Además, hay un pre venta dedicado, Johny Giménez Ortiz, quien tiene como rol apoyar la parte previa al desarrollo de un negocio, incluso yendo en nombre del partner a hacer una prueba de concepto, según comentó Buso. "Por supuesto, seguimos contando con nuestro departamento de marketing y toda la maquinaria no solo en cuanto a la logística de un nuevo posible evento sino también toda la parte de comunicaciones para apoyarlo en el re styling de su sitio, así como también para lograr el posicionamiento en sus clientes a través de la redes sociales. A esto se agrega el equipo de ventas, que tiene un territorio asignado y con el cual pueden contactar", agregó.

Entrenamiento

Licencias OnLine ya puso a disposición del canal un programa de webinars que ha llamado



Liliana Buso, Gerente Comercial para Argentina y Uruguay de Licencias OnLine.

"Hoy estamos muy armados en cuanto al cometido que tenemos, y estamos en pleno desarrollo, por lo que creo que es el momento oportuno para invitar a los partners a que se acerquen a conocer un poco más."

"Jueves de Red Hat": "Invito a todo aquel que no sepa de qué se trata que empiece a participar y a conocer la oportunidad concreta de negocio que hay y qué es lo que se ofrece detrás de ello. Brindamos apoyo técnico y también disponibilizamos servicios profesionales de consultoría e implementación y de pos venta para que el que no tenga capacidad ni formación y así soportar la venta de una solución", comentó al respecto la entrevistada. También ha creado un micrositio llamado **"Red Hat Smart Center by LOI"** el cual apoya estos webinars y el material que habitualmente el mayorista pone a disposición en cuanto a información no solo para el ecosistema de canales sino que también está llegando a los clientes.

Licencias OnLine informó, además, que ya están disponibles las primeras integraciones con tecnología **Red Hat en Go Connect** la plataforma de soluciones multivendedor hiperconectadas del mayorista ideada para facilitar y potenciar la rentabilidad de los partners.

Consultada acerca del modelo de negocios que ofrece Red Hat, Buso hizo especial hincapié en que, a través de ventas de soluciones del vendor el canal puede construir relaciones duraderas con sus clientes, ya que "tiene un **modelo de suscripción de productos** basados en consumo y servicios. Creo que hoy la clave está ahí, no solo porque por evolución de tecnología, dentro del mundo de software, hemos ido todos a vender en ese formato de soluciones, sino porque actualmente en el

Incentivos

Pasando a la acción concreta, el incentivo que ha puesto Licencias OnLine detrás de esta nueva propuesta, en principio, para el canal que se acerque y quiera después integrarse a este desafío de hacer negocios en conjunto, consiste en un guft de 100 dólares como premio por registrarse al portal de Red Hat junto al mayorista.

En caso de que ya estar registrado, al lograr su primer venta conjunta, lo apoyará con el fondeo de una actividad de generación de demanda con sus clientes. A esto, Buso agregó: "Y si todavía no tiene la formación técnica y necesita abordar una venta, también vamos a estar apoyando con la **preventa técnica** acompañándolo y haciendo una prueba de concepto en su cuenta totalmente gratis, y no solo eso, sino que también te vamos a estar apoyando con servicio y educación como valor adicional a la consultoría".

mercado argentino este modelo es muy tentador para aquel que tiene poco presupuesto y tiene que seguir dando continuidad a su negocio", sostuvo. "El hecho de tener un servicio mensualizado, de poder justificar la inversión como un gasto y no como un activo, hacen este modelo más tentador. Además, estamos hablando con un fabricante con facturación local, algo que en estos tiempos tumultuosos con el tema dólar quizás quita un estrés a la hora de hablar de ofertas", señaló.

"Realmente tenemos un desafío importante: crear un ecosistema de canales con una artillería de actividades de generación de demanda en la base de clientes, todo desde cero. En tiempos donde estamos todos trabajando por resultados es tentador porque está todo por hacerse y la potencialidad está clara", concluyó Buso.

"El trabajo que estamos haciendo con Red Hat es en función de lo que siempre queremos lograr desde Licencias OnLine: facilitar la creación de oportunidades de negocios, impulsar programas de marketing, garantizar herramientas y soluciones financieras y ofrecer una capacitación continua."

LAS SOLUCIONES DISPONIBLES

PC ARTS suma a Nexxt Solutions a su oferta de conectividad

El mayorista destacó que las soluciones para la transmisión de datos en forma inalámbrica y de videovigilancia de la marca ofrecen "una excelente relación precio-calidad, fácil configuración y operatividad".

Con la incorporación de Nexxt Solutions, PC ARTS da un paso más en su política de consolidación de un catálogo de productos que ya cuenta con más de 5000 productos, 115 líneas, y más de 70 marcas.

"Con Nexxt, queríamos complementar nuestro catálogo con una línea de productos de conectividad, con una óptima relación precio-calidad. Su tecnología nos permite poner a disposición de la comunidad de clientes de PC ARTS productos de una gran performance, un buen nivel de garantías, importantes márgenes para el canal y precios accesibles para el usuario final", señaló Luciana Siri, Gerente de Compras Consumer del mayorista.

Nexxt ofrece una línea completa de productos inteligentes y sistemas de malla Wi-Fi avanzados, diseñados para crear un ecosistema de dispositivos IoT completamente conectado y basado en la nube. Dentro del portafolio de productos, desde PC ARTS destacaron el router inalámbrico Nébula 300 Plus, que ofrece tres soluciones en una: punto de acceso, repetidor universal y proveedor de servicio



de Internet inalámbrico WISP. Además, el mayorista ofrece la línea AC-1200 con doble banda y velocidades de transmisión de hasta 1200Mbps, 867Mbps en la banda de 5.0GHz y 300Mbps en la de 2.4GHz. Próximamente, se estará incorporando la tecnología Mesh, un sistema modular que pone fin a las zonas sin señal.

Para el sector de vigilancia, la oferta incluye las cámaras inteligentes Wi-Fi para el hogar, que permite el monitoreo desde el celular, a través de la aplicación Nexxt Home, disponible tanto en Google Play Store como para Apple Store. El producto además permite controlar todos los productos Nexxt Home desde una única aplicación. "Los productos de Nexxt representan una excelente oportunidad de

negocios para nuestros clientes, y más aún en este contexto de pandemia, en donde proliferaron tanto el HomeSchooling como el HomeWorking, generando una creciente necesidad de equipamiento de este tipo", concluyó Luciana Vázquez, Product Manager de la marca en PC ARTS.

En cuanto a las expectativas de desarrollo de la marca en el mercado local, Siri comentó: "Hasta el momento venimos registrando excelentes resultados, y estamos alcanzando los objetivos que nos habíamos propuesto. De cara al futuro, son las de incrementar el volumen de productos a medida que crece la adopción por parte de nuestros clientes, y la incorporación de nuevas líneas para ampliar la oferta disponible."

emBlue

Hacemos que la **omnicanalidad sea simple**
Marketing automation, email, sms, push notifications y más.



www.embluemail.com

f t in @ /embluemail ☎ +506-4031-0300

NECESIDADES CRECIENTES DE CONECTIVIDAD

TP-Link trae nuevos productos para el canal

En diálogo con revista ENFASYS, Pablo Fabiani, Director de Canales de la compañía para Argentina, anunció la llegada de nuevos routers, tanto para las pymes como para el mercado hogareño.



Pablo Fabiani, Director de Canales de TP-Link para Argentina

Pablo Fabiani informó a este medio acerca del desembarco de nuevos productos al país, pensados para mejorar la conectividad en pequeñas y medianas empresas, como también en el hogar. Esta incorporación se debe, en gran medida, al contexto actual de aislamiento social que está viviendo la sociedad. "Con la pandemia, la gente fue aprendiendo que con productos de Wi-Fi 4 que solo trabajan en 2,4GHz no lograban cubrir todas las necesidades del hogar o pyme. Por eso, las soluciones en doble banda (2,4GHz y 5GHz) se fueron haciendo más populares", comentó el entrevistado.

La firma también cuenta con toda una familia de adaptadores Wi-Fi, tales como el AC como AX, con diferentes características USB o PCIe para brindar una solución completa a las empresas y hogares, según destacó Fabiani durante una entrevista.

Acciones para el canal

De cara a lo que resta del año, el Director de Canales de TP-Link

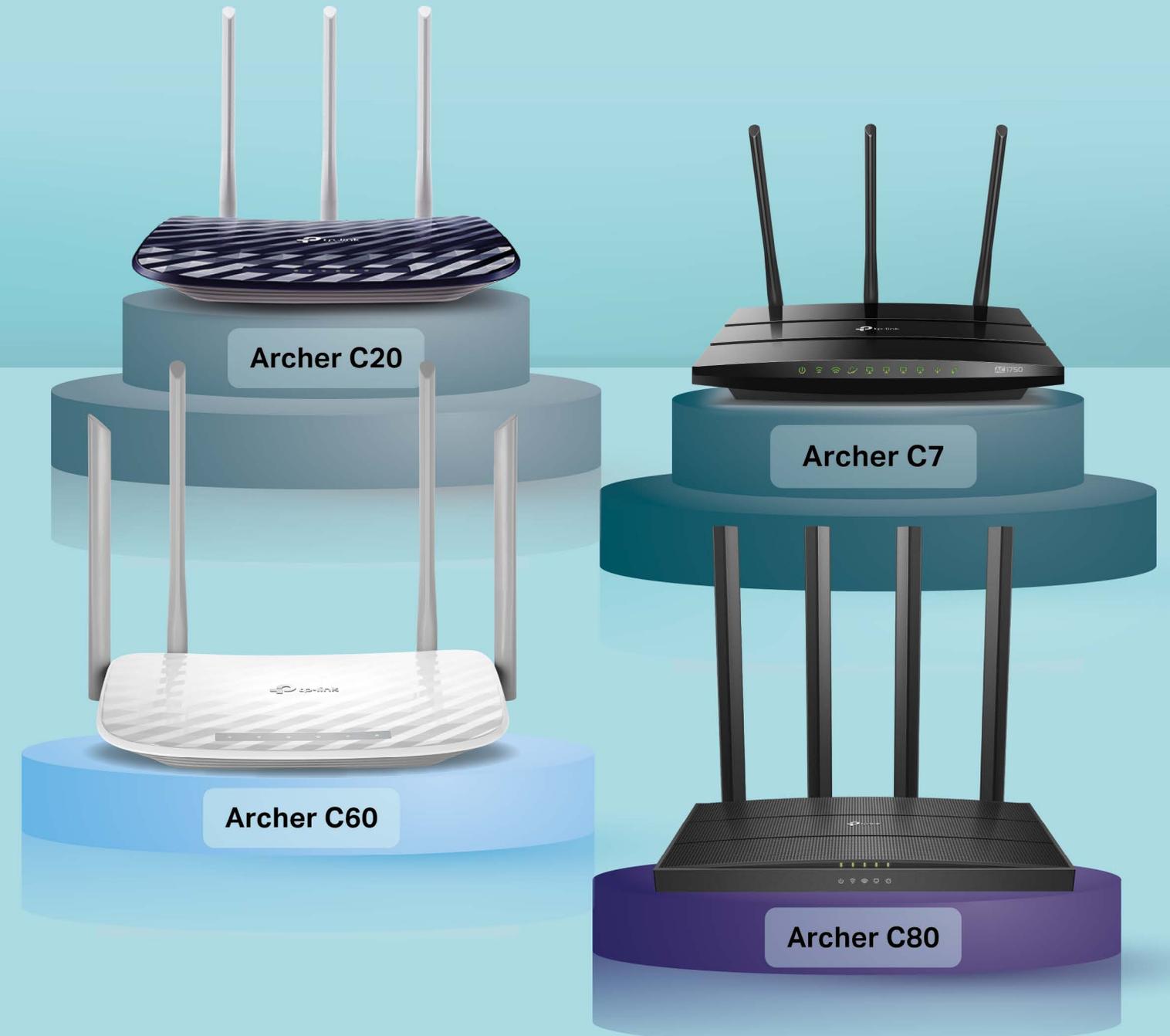
para el mercado local, comentó: "Vemos que la demanda continúa y por eso buscamos facilitar la conectividad de los usuarios, brindando webinars semanales al canal, con soluciones y configuraciones típicas de los diferentes modelos". De todas maneras aclaró que la marca se caracteriza por desarrollar productos muy fáciles de instalar y configurar, con lo que resultan muy amigables con el usuario final.

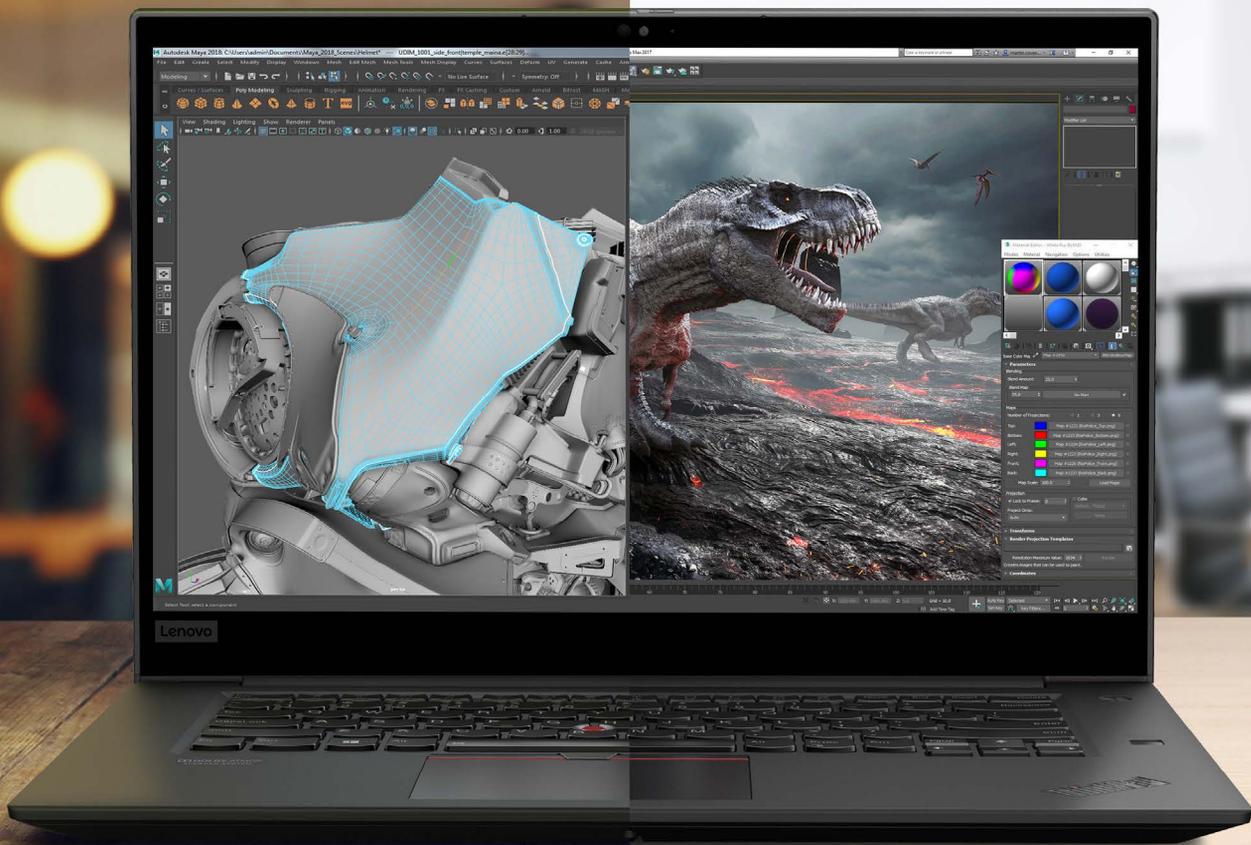


TP-Link Archer C80

Dentro del amplio portafolio de modelos con el que cuenta la marca y que constantemente va introduciendo en la Argentina, en este caso la novedad es el router Archer C24, un equipo dual band AC de 750 mbps; productos WI-FI 6, tales como el router AX20, AX50; y las placas TX50E", detalló el vocero. Y agregó: "Ofrecemos equipos con tecnología AC de 750mbps, como el Archer C24 o C20, pasando por el Archer C80, un router AC 1900 mps, hasta el Archer AX50 que tiene tecnología AX (WIFI 6) hasta 3000 mbps".

+Velocidad +Estabilidad +Cobertura Tecnología AC para tu Hogar





ThinkPad[®] P1

La potencia que necesitás, la máquina que deseás.

 Windows 10



Procesador Intel® Xeon® Platinum

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

Smarter
technology
for all

Lenovo