enfasys
NEGOCIOS Y CANALES DEL SECTOR
N°214 - JULIO 2022

ENTREVISTA DE TAPA

NOELIA MIRANDA, IT CHANNEL MANAGER SOUTH AMERICA DE APC BY SCHNEIDER ELECTRIC

"Estamos trabajando en nuevas especializaciones que transformarán la visión de negocios de nuestros canales".

INFORME ESPECIAL

SEGURIDAD ELECTRÓNICA: LAS INNOVACIONES IMPACTAN EN NUEVAS APLICACIONES DE VALOR

mySchneider

IT PARTNER PROGRAM

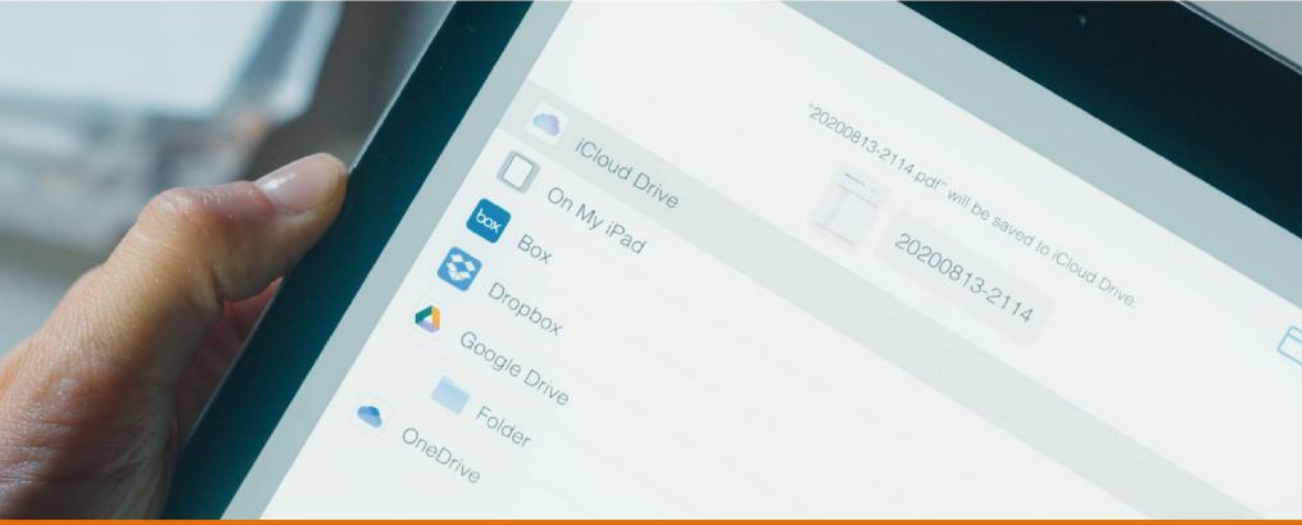
El **programa de partners mySchneider IT** respaldará la evolución de su empresa a través de un ecosistema colaborativo, capacitaciones, herramientas y otros recursos, para que pueda expandirse a múltiples especializaciones de TI y preparar su negocio para el futuro.

BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Capacitación
- Portal de Partners
- Kits de marketing y ventas.
- Distintivo y certificado.
- Fondos de desarrollo de marketing (MDF)
- Recompensas
- Programa de Registro de Oportunidades (ORP)
- Localizador de partners
- Design Portal
- Green Premium™

Forme parte del **Programa de Partners mySchneider IT** para fortalecer su negocio hoy y prepararlo para un futuro exitoso.

Life Is On | Schneider Electric



Configurá y controlá las nuevas EcoTank® con la aplicación Epson Smart Panel.*

Escaneá con tu dispositivo móvil e imprimí desde la nube.

*Requiere la descarga de la aplicación Epson Smart Panel. Es posible que se apliquen tarifas por uso de datos. Verificá los modelos compatibles.

www.epson.com.ar

epsonlatinoamerica epsonlatinoamerica @epsonlatin @epsonlatinoamerica

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Sumario #214

Julio 2022

8 | INFORME ESPECIAL
Seguridad Electrónica: las innovaciones impactan en nuevas aplicaciones de valor

30 | Security One sigue ampliando su oferta de soluciones

34 | Nexxt Solutions presenta sus innovaciones para Smart Home

36 | Nuevas soluciones y estrategia de LG para centros de control

38 | Grupo Fixon presenta su oferta completa en soluciones Siera

40 | APC by Schneider Electric quiere desarrollar nuevas especializaciones en sus partners

44 | Fortinet anuncia actualizaciones en su programa de canales

40

48 | Columna de opinión: ¿Preparado para el Ransomware? Por Bruno Lobo, Gerente General Latam de Commvault.
52 | Dell Technologies destaca alto crecimiento en negocio de canales
56 | CADMIPyA invita a Pulso IT 2022
60 | Red Hat designa a Matt Hicks como Presidente y CEO
62 | Venex, el reseller cordobés que ofrece tecnología a todo el país

Recambio tecnológico y oportunidad

Si bien en los dos primeros años de la pandemia el mercado de la videovigilancia enfrentó algunos obstáculos, las cámaras IP con mayores funcionalidades de hardware en conjunto con el análisis basado en Inteligencia Artificial en los sistemas de monitoreo de video están ayudando a hacer frente al incremento de las amenazas de seguridad a nivel global.

De acuerdo con un estudio de MarketsandMarkets, se espera que el auge de las ciudades inteligentes y el IoT brinden futuras oportunidades de crecimiento para el mercado, ya que las ciudades modernizadas requieren soluciones innovadoras para superar los desafíos de seguridad a largo plazo.

Asimismo, la conectividad a la nube de los dispositivos de seguridad potencia cada vez más las nuevas funciones y permiten mayor simplicidad de instalación y programación de cada dispositivo.

Lo cierto es que hay un uso cada vez mayor de cámaras implementadas en todo el mundo como resultado de las crecientes preocupaciones de seguridad en múltiples verticales. Esto ha llevado a una serie de innovaciones basadas en hardware que brindan un mejor rendimiento con poca luz y seguimiento de objetos, y seguridad integrada.

Estamos transitando un gran recambio tecnológico de sistemas de seguridad, lo que representa una oportunidad latente para que el canal pueda sumar este tipo de implementaciones a su tradicional oferta tecnológica.

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/

Director Ejecutivo
Oscar Suárez
osuarez@mediaware.org

Editor
Leonardo Barbieri
lbarbieri@mediaware.org

Director
Matías Perazzo
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:

mediaware MARKETING

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

enretail HOGAR & ELECTRO

EN REVIEW

NEXSYS

we connect it

El Primer Mayorista de Soluciones de Latinoamérica

Adobe
aivo
arcserve
audiocodes
BitTitan
BlackBerry CYLANCE
ca A Broadcom Company
COBIS
COREL
CROWDSTRIKE
Cyxtera
eset
HCL
Hewlett Packard Enterprise
HIKVISION
IBM
Lenovo
Liferay
Trellix
Microsoft
Neuralys
ORACLE
poly
Red Hat
SOPHOS
TRILIO
ViewSonic See the difference
wacom
xerox
HUAWEI

www.nexsysla.com

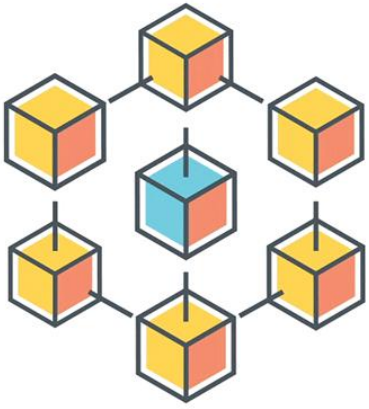
NEXSYS
WHATSAPP FOR BUSINESS

VIDEOVIGILANCIA: LAS INNOVACIONES IMPACTAN EN NUEVAS APLICACIONES DE VALOR

Luego del impacto que ha tenido la pandemia en el uso de soluciones de video cámaras en el control de accesos a espacios públicos e incluso en las empresas con el paulatino regreso a la presencialidad, este mercado continúa su senda de crecimiento, de la mano innovaciones en analíticas y nuevas aplicaciones que sin duda están generando nuevas oportunidades.

La videovigilancia es un método sumamente útil y económico para garantizar la seguridad de personas, edificios y objetos de valor. Si bien estos sistemas utilizan cámaras de video para monitorear personas, instalaciones o lugares a distancia, en el medio de la pandemia, su uso para rastrear, identificar y contener el virus fue foco de demanda. Sin embargo, las innovaciones en IA e imágenes térmicas desarrolladas en ese contexto inédito continúan hoy utilizándose como parte de las mejores prácticas de gestión de la seguridad.

Según el informe Access Control Market con COVID-19 Impact - Global Forecast to 2025 de Marketsandmarkets, el mercado de control de acceso por detección facial crecerá a US $ 377 millones en 2025, a una tasa compuesta anual del 11,4% 2018-2025.



“El mercado de seguridad electrónica en su conjunto sigue en pleno crecimiento con índices interanuales muy superiores al promedio del país; y esta tendencia creemos que se mantendrá durante el resto del año.”

Jorge Ghiglione, Director Comercial de Security One.

Por otra parte, de acuerdo con el Informe de videovigilancia elaborado por IFSEC Global, la aceptación del análisis de video y la IA para proporcionar una solución de seguridad que lo abarque todo continúa creciendo, mientras que hay un movimiento creciente hacia las soluciones de análisis y almacenamiento basadas en la nube.

“Aún Smart Home no está generando la demanda que sabemos que va a generar. Para esto necesitamos explicarle al cliente y el a su vez al consumidor final los beneficios de este segmento, que no solo simplifica nuestra vida, sino que también nos da seguridad en nuestros hogares.”

Erika Merlo, Gerente de Territorio para el Cono Sur de Nexxt Solutions.

El mencionado informe de IFSEC Global reveló que el 44% de los profesionales de seguridad ahora utiliza tecnología basada en la nube en sus sistemas de vigilancia. En efecto, según Marketsandmarkets, se espera que el mercado VSaaS crezca de 2,200 millones de dólares en 2020 a 4,700 millones de dólares para 2025, a una CAGR del 16% en ese período. “Estos datos sugieren que este tipo de solución de monitoreo de video basado en la nube está lista para acelerar en los próximos años”, concluye.

“Estamos convencidos que el mercado local tiene grandes oportunidades a nivel profesional, tanto en el campo de video seguridad como de control de acceso.”
Rodrigo Peña, Director de Ventas Cono Sur, Avigilon de Motorola Solutions.

Por supuesto, MarketsandMarkets espera que el mercado de videovigilancia para hardware tenga la mayor participación durante el período de pronóstico, ya que representa más del 60% del costo total de un sistema de videovigilancia. “También hay un uso cada vez mayor de cámaras implementadas en todo el mundo como resultado de las crecientes preocupaciones de seguridad en múltiples verticales”, señaló la consultora.

“En el mercado corporativo la seguridad tomó mayor relevancia dado que quienes dirigen las empresas requieren contar con más cantidad de datos y trazabilidad de los mismos para la toma de mejores decisiones.”
Matias Iannicelli, Director Estratégico de Grupo Fixon.

“Es una demanda creciente el poder ubicar soluciones biométricas sin contacto directo para cumplir con los protocolos que fueron aprendidos en la pandemia, así como las soluciones de aforo para aquellos lugares que son más concurridos en nuestras áreas de trabajo.”

Adrián Colmenares, Product Manager de Dahua en Distecna.

En concreto, se prevé que el mercado de videovigilancia, incluyendo cámaras, dispositivos de almacenamiento, monitores, software, servicio VSaaS y sistemas IP analógicos crezca de US$ 42.900 millones en 2021 a US$ 69.100 millones en 2026; a una CAGR del 10,0% entre 2021 y 2026, de acuerdo con MarketsandMarkets.

“En el sector corporativo cada vez se toma más conciencia de la importancia de contar con un sistema de video vigilancia adecuado a las necesidades actuales, es decir que contar con un sistema eficiente de video vigilancia permite a las corporaciones proteger su capital tanto humano como material y generar ahorros en distintas áreas de la empresa”, aseguró **Jorge Ghiglione, Director Comercial de Security One**, en ese sentido.

“Las analíticas más requeridas en la actualidad tienen que ver con la identificación de personas (reconocimiento facial), detección y seguimiento de movimientos (poder diferenciar entre personas, animales, móviles, etc.), administración de espacios (soluciones de estacionamientos) y control de acceso”, puntualizó el entrevistado.

“Los controles de acceso de distintas características son los principales al momento de hablar de valor agregado. También el hecho de detectar la intrusión de un perímetro delimitado o, si alguien ingresa en un Data Center, obtener la analítica de eso es una excelente solución a tener en cuenta.”
Lisandro Carrara, PM Infraestructura & Seguridad en Solution Box.

Coincide **Adrián Colmenares, Product Manager de Dahua en Distecna**: “Gracias a la necesidad del mercado de permanecer siempre con tecnología de punta el mercado corporativo ha estado demandando tecnologías no tradicionales que antes se veían en proyectos de gran envergadura y que ahora de a poco se hacen más comunes. Sistemas con reconocimiento facial, protección perimetral y detección de patentes es lo más vendido en estos tiempos”, aseguró.

“Ya se habían incorporado a la vida cotidiana las tecnologías con Full Color 24/7 vistas a color, las básicas inteligencias de las cámaras cruce de línea y zona de intrusión, y ahora se destacan todas las líneas modernas, sobre todo TIOC”, amplió el PM de Distecna.

Gabriel D. Kvitca, Supply Chain Manager en Kanji señaló que, en general, un alto porcentaje de los usuarios utiliza tarjetas micro SD para guardar las grabaciones en formato continuo, para poder acceder a cualquier evento en forma rápida. “En este caso hacemos hincapié en las MicroSd de Western Digital Purple que están preparadas para soportar la grabación continua 7 x 24”.

Por su parte, **Rodrigo Peña , Director de Ventas Cono Sur, Avigilon de Motorola**

Solutions, las características más requeridas, al dia de hoy son que los equipos en forma nativa puedan ejecutar la mayor cantidad de analíticas de video posible sin necesidad de comprar equipos adicionales; la capacidad de llevar la visualización y grabaciones a la nube; un menor consumo de energía por parte de los equipos de cómputo, alta densidad en almacenamiento; alta disponibilidad en caso de fallas y, “lo más importante, servicio post-venta local y en idioma local.”

Matias Iannicelli, Director Estratégico de Grupo Fixon, distribuidor de Siera, señaló que cada vez más los sistemas se utilizan como registradores de eventos, para su posterior investigación y análisis forense, estadístico y prevención del delito. “En esa tarea, contar con la posibilidad de filtrar las búsquedas basándose en atributos (tipo, color, dirección, hora, lugar, etc.), previamente etiquetados gracias a las analíticas, cambia sustancialmente el modo en que empleamos nuestros sistemas de vídeo para seguridad”, señaló.

“Estamos trabajando en el desarrollo de modelos Outdoor con energía solar, simplificando el uso de las mismas en lugares que quizás tenga mayor complejidad su instalación eléctrica.”
Gabriel D. Kvitca, Supply Chain Manager en Kanji.

“Esta nueva tecnología nos conduce inexorablemente a la grabación masiva y continua de todo cuanto acontece para su posterior análisis en caso de necesidad, ya que estas nuevas herramientas permiten acceder en pocos minutos o segundos a cualquier incidente por muy voluminoso que sea nuestro vídeo grabado”, señaló.

Para **Lisandro Carrara, PM Infraestructura & Seguridad en Solution Box**, distribuidor de Hikvision. Los equipos con visualización en color y visión nocturna son los más demandados. “Está apareciendo un sector muy interesado en los que ofrecen inteligencia artificial entre sus características, así como también la necesidad de obtener soluciones integrales más allá de la venta unitaria de productos”, añadió.

Gabriel Kvitca aportó que con las cámaras de la marca están trabajando en el desarrollo de modelos outdoor que operen con energía solar, simplificando el uso de las mismas en lugares que quizás tenga mayor complejidad la instalación eléctrica.

En ese mismo sentido se expresa **Erika Merlo, Gerente de Territorio para el Cono Sur de Nexxt Solutions**: “En el caso de exteriores, nos pasa que hay muchas casas que no tienen toma de electricidad cerca de donde quieren instalar la cámara, entonces fabricamos un producto a batería (lleva 6 pilas AA) que con cada detección de movimiento manda una captura del momento”, destacó.

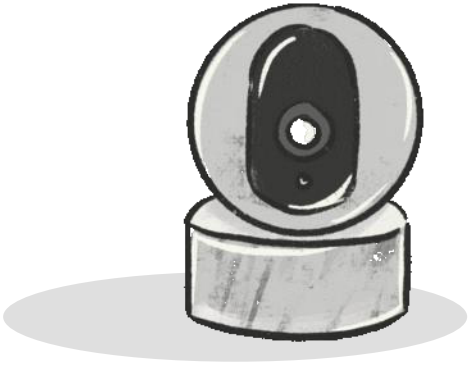
“La vigilancia urbana se encuentra en transición hacia tecnologías con IA para convertirse en ciudades inteligentes.”
Maximiliano SanMarco, Solution Manager de OCRL.

Para **Maximiliano SanMarco, Solution Manager de OCRL**, las nuevas tendencias tecnológicas como UHD, imágenes con poca luz, IA, tecnología en la nube y percepción multidimensional han dado lugar a nuevas oportunidades y posibilidades para el mercado de la seguridad.

“Hoy las cámaras más requeridas son con imagen en color y con mucha más definición, lo que permite identificar situaciones que hasta hace poco tiempo era imposible. Por otro lado, muchos de los productos actuales (cámaras, DVR, NVR) ya vienen con inteligencia artificial que permiten analíticas propias que antes debían realizarse con un software adicional”, añadió el vocero de Security One.

Oportunidades en la videovigilancia urbana

De acuerdo con el estudio Ciudades inteligentes 2021 realizado por el **Instituto para el Desarrollo de la Gestión (IMD)**, en conjunto con otras organizaciones, Buenos Aires (además de Medellín y Ciudad de México) se encuentran entre las metrópolis mejor rankeadas. Y uno de los factores analizados tiene que ver justamente con la seguridad ciudadana, a través de circuitos cerrados de televisión o videovigilancia.



En tal sentido, Jorge Ghiglione, de Security One, señaló que la seguridad pública en todos los órdenes (municipal, provincial, nacional) “sigue siendo unos de los reclamos más fuertes de nuestra sociedad y por ende un desafío muy importante para cada una de estas administraciones que cada vez más toma a esta cuestión como prioridad en sus presupuestos”.

Por su parte, el vocero de OCRL añadió que “la vigilancia urbana se encuentra en transición hacia tecnologías con IA para convertirse en ciudades inteligentes, cámaras de lectura de patentes para monitorear el tráfico y la detección temprana de incidentes para dar rápidas respuestas gracias a la inteligencia aplicada al video. “En ese sentido la IA, las cámaras full-color, el reconocimiento facial y de patentes son de las tecnologías más requeridas”, comentó.

“En el ámbito urbano los requerimientos de soluciones para monitoreo son enormes. Cámaras PTZ que permiten la rotación en 3 direcciones para seguimiento de situaciones es una necesidad muy grande”, apuntó Lisandro Carrara, de Solution Box. “También los equipos detectores de patentes con radares son proyectos muy ambiciosos que nuestros clientes están demandando mucho.”

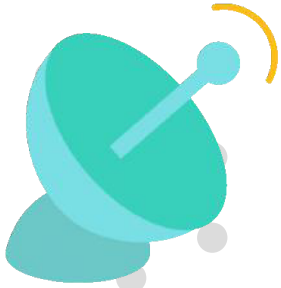
Matías Iannicelli, de Grupo Fixon, sostuvo que son múltiples las aplicaciones que la población requiere para una correcta seguridad ciudadana y los gobiernos hoy han decidido dar prioridad a estos requerimientos.

“Nos solicitan diariamente soluciones como Bodycam para las fuerzas policiales, el mapeo de la ciudad a través de analíticas, columnas de seguridad en plazas o bosques públicos, determinar qué áreas son más conflictivas para acercar soluciones como prevención al ingreso de la ciudad”, puntualizó Iannicelli.

Y destacó que “actualmente, las autoridades han adaptado un posicionamiento de escucha, recepción y ayuda hacía nosotros los distribuidores representantes de grandes marcas a nivel nacional. Aunque esto se ha profundizado de manera impensable, el foco de las soluciones es el control de ingresos y egresos a las ciudades, monitorear espacios públicos para control social, colaborar con procesos de investigación y estadísticas, mejoras en la urbanización, y se continúa avanzando en aplicaciones”.

En base a la experiencia de Distecna, las características más requeridas son las cámaras con detección de patentes ANPR, protección perimetral TIOC, cámaras térmicas –estas dos últimas en barrios cerrados–, domos PTZ con láser y zoom de 45X.

"Algo bastante interesante que se está aplicando en el campo son las soluciones de domos PTZ con tecnología 4G para poder conectar donde es difícil o costoso tener conexión a Internet. También comenzaron a haber varias consultas sobre los radares que son lo más nuevo en protección perimetral", señaló Adrián Colmenares.



Desde Grupo Fixon aseguraron que, actualmente, el crecimiento en la comercialización de equipos de video vigilancia se encuentra en auge, ya que la seguridad es prioridad para los ciudadanos de todo el mundo, tanto en el mundo corporativo, social y de videovigilancia urbana. "El mundo corporativo solicita a los proveedores soluciones en seguridad con los mayores estándares de calidad y prestaciones porque quieren para sus colaboradores una mejor calidad y eficiencia en los recursos", dijo Matías Iannicelli a modo de conclusión.

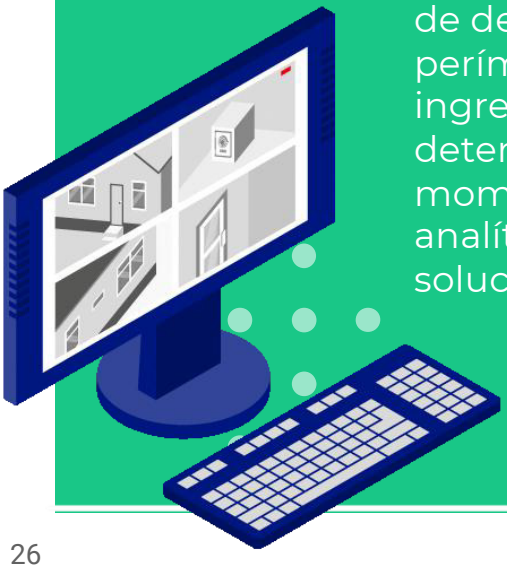
EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA EN EL CONTROL DE ACCESO

Maximiliano SanMarco, de OCRL, sostuvo que la pandemia de COVID-19 alteró radicalmente el mercado de control de acceso y, en muchos sentidos, aceleró su evolución. “Los métodos biométricos, como los lectores de reconocimiento facial, están preparados para una mayor adopción”, dijo. De hecho, según OMDIA, se espera que los lectores de reconocimiento facial crezcan un 27% CAGR para 2025.

“Los rápidos avances en tecnología han provocado que la industria de control de acceso y seguridad haya cambiado significativamente en los últimos 4 años. Aunque es un mercado ya sólido, aún está lleno de constantes cambios en cuanto a la arquitectura del hardware, expectativa de los clientes y de los roles de los integradores de seguridad”, opinó el ejecutivo de Grupo Fixon.

“La disminución significativa en los proyectos de construcción debido a la crisis del COVID-19 no parece estar afectando las perspectivas generales de la industria del control de acceso en el futuro, todo lo contrario. La necesidad de tener un control de paso y aforo exhaustivo de los locales, la necesidad de no tocar superficies para no ser contaminado y el control en remoto son dinámicas que han hecho que en este 2022 se afecten las tendencias de control de los accesos”, analizó Iannicelli.

Para Lisandro Carrara, de Solution Box, los controles de acceso de distintas características son los señaló. principales al momento de hablar de valor agregado. “También el hecho de detectar la intrusión de un perímetro delimitado, o si un alguien ingresa en un Data Center, el poder determinar de quién se trata, en qué momento ocurrió y obtener la analítica de eso es una excelente solución a tener en cuenta”,



“Los controles de asistencia convencionales por tarjeta, las lectoras con código y tarjeta son las más usadas, sin embargo, los clientes finales más importantes de nuestros canales tienen conocimiento de nuevas tecnologías como la FACT de Dahua con reconocimiento facial y sin necesidad de contacto, apertura remotas de puertas y permisos para usuarios, módulos de visita que antes no estaban presentes en estos productos”, agregó Adrián Colmenares, de Distecna.

“En general, los sistemas de control de acceso en Latinoamérica obedecen un fundamento de dar orden para ingresar a un recinto, pero así no ocurre para salir o ser usada como una herramienta de seguridad”, dijo Rodrigo Peña, de Motorola Solutions. “Por ejemplo, en caso de incendio, saber quién entró, cuántas personas hay y dónde están nos puede dar un panorama preciso de la situación. Vemos una oportunidad de aportar y expandir nuestros negocios hacia los sistemas de control de acceso profesional en la región”, destacó.

Sin dudas, el cambio de la industria hacia las cámaras IP ha llevado a una serie de innovaciones basadas en hardware que brindan un mejor rendimiento con poca luz y seguimiento de objetos, y seguridad integrada. Estos avances tecnológicos han dado como resultado cámaras de vigilancia altamente especializadas y estos factores están impulsando el mercado de videovigilancia.

isecom
mayorista en tecnología

USC
UPS POWER

BENEFICIOS

Energía contínua y de calidad | Protección ante apagones | Funcionan con baterías internas
Anti variaciones de voltaje | Rendimiento de sus equipos 24x7 | Sin pérdida de información valiosa

isecom
mayorista en tecnología

info@isecom.com.ar

Buenos Aires | Córdoba | Mendoza | Rosario

Security One sigue ampliando su oferta de soluciones

Actualmente, la empresa cuenta con una cartera de productos y soluciones de más de 27 marcas homologadas y reconocidas mundialmente. En lo que respecta a seguridad, video vigilancia y control de acceso, Jorge Ghiglione informó que una de las marcas que se destaca es Hikvision: “Somos distribuidor oficial en Argentina y vendemos todo el portfolio de soluciones”, señaló.

También destacó la distribución de Seagate, de la que ofrecen discos Skyhawk y Purple de Western Digital, específicos para video vigilancia. A lo que suman las marcas Notifier y Hochiki en cuanto a detección de incendio; e Hipcam para control de acceso seguro a edificios. “Como novedad incorporamos **Hytera**, con la cual vamos a revolucionar las comunicaciones profesionales con sus radios, con la Serie H, PoC y Bodycams”, aseguró Ghiglione.

JORGE GHIGLIONE,
DIRECTOR COMERCIAL
DE SECURITY ONE.

“Seguimos capacitando y certificando a nuestros canales de venta.”

Además, Security One tiene una alianza comercial con **Hipcam**, que ofrece productos para el control de acceso seguro a edificios. “Es la solución perfecta para todos los usuarios que desean ingresar de forma inteligente, ágil y segura a sus hogares, controlando todo desde su smartphone”, dijo el entrevistado.

“Manejamos 27 marcas del rubro IT y Seguridad Electrónica, y seguimos generando alianzas estratégicas comerciales. Contamos con una fuerza de ventas capacitada y Product Managers que, junto al departamento de Marketing, realizan diferentes acciones de fidelización de canales.”

Finalmente, Ghiglione contó que actualmente están capacitando internamente a la fuerza de ventas y que todos los meses cuentan con una agenda completa de capacitaciones presenciales, webinars y certificaciones gratuitas y para todo el público, sobre diferentes soluciones. “También visitamos al cliente y escuchamos sus necesidades para llegar a un acuerdo comercial, los acompañamos en sus proyectos durante todo el proceso y los asistimos en sus eventos y exposiciones.”

security one

www.security.com.ar
www.hytera.la

Conocé las soluciones de comunicación de Hytera

Hytera líder en comunicación para diferentes mercados desde pequeños comercios hasta el sector industrial.

SERIE H

Serie H de Hytera, se adelanta a las necesidades de comunicación de la seguridad privada, seguridad pública, sector comercial, industria y mucho más

DMR

PoC

La Solución PoC de Hytera permite una comunicación grupal sin limites. Comunicaciones Push To Talk Over Cellular PTT sobre celular en sistemas 4G LTE, y también 3G y Wi-Fi.

Lte

BODYCAM

Las BodyCams modernas son más pequeñas , más ligeras y más sofisticadas en el tipo de funciones que soportan incluyendo: calidad de video Full HD, infrarrojo, visión nocturna, y con la capacidad de transmir secuencias en vivo a otros dispositivos

Lte

Hytera

La mejor solución de comunicaciónpara su negocio ahora la podésencontrar en Security One

>> CONOCÉ MÁS ESCANEÁ QR

Padre Ashkar 125, Villa Lynch, Partido de Gral. San Martin, Buenos Aire, Argentina. A 20 metros de Av. Gral Paz. Código Postal: B16722AFC.

Rony Peña, Product Manager de Hytera
rpena@securityone.com.ar
+54 9 11 2659-7553

Nexxt Solutions presenta sus innovaciones para Smart Home

Desde Nexxt Solutions destacan que la tendencia apunta cada vez más al Smart Home. En ese sentido, destacó que los productos de la marca permiten hacer escenas. “Por ejemplo, podemos sincronizar en la aplicación Nexxt Home que cuando la cámara detecta que el usuario ingresó a su casa se prendan las luces del pasillo o se encienda algún electrodoméstico a través de nuestro Smart IR”, ejemplificó.

A la hora de hablar de funcionalidades que están requiriendo actualmente los usuarios hogareños, dijo que hay muchas casas que no tienen toma de electricidad cerca cuando quieren instalar una cámara en el exterior. “Atendiendo esa necesidad, Nexxt ofrece un producto a batería (lleva 6 pilas AA) que con cada detección de movimiento manda una captura del momento”, destacó.

“Estamos fabricando nuevas cámaras y porteros inteligentes para poder dar una solución completa al consumidor final.”

Merlo informó que Nexxt constantemente está realizando capacitaciones en el canal para asegurarse que sus usuarios estén al tanto de las nuevas tecnologías. “Es importante destacar que aún Smart Home no está generando la demanda que sabemos que va a generar. Para esto necesitamos explicarle al cliente, y él a su vez al consumidor final, los beneficios de este segmento, que no solo simplifica nuestra vida, sino que también nos da seguridad en nuestros hogares.”

ERIKA MERLO, GERENTE DE TERRITORIO PARA EL CONO SUR DE NEXXT SOLUTIONS.

Cámara inteligente Wi-Fi para exterior sin cables

Es ideal para montaje en puntos remotos que no disponen de una conexión eléctrica a la red. Ofrece resolución HD de 1080p, detección de movimiento y almacenamiento a través de microSD de hasta 128GB.

Nuevas soluciones y estrategia de LG para centros de control

La **oferta de LG en videovigilancia** consiste en pantallas LED con resolución sin bisel para maximizar la eficiencia de operación. En ese sentido, Sebastián Gelli comentó que la estrategia de la compañía para este mercado se enfoca en el reemplazo con estos productos de las implementaciones existentes en tecnología DLP y LCD.

"Para nuestro canal, vemos oportunidades especialmente en verticales como Retail, Corporate & Education, **Control Room** y Broadcast", señaló.

"El LED tiene un tiempo de vida de 100,000 horas de uso y permite su utilización 24/7 y es de fácil instalación, no hay divisiones entre gabinetes o paneles, sin importar el tamaño de pantalla. Además, ofrece mayor uniformidad de color, y contraste y brillo en toda la pantalla gracias al funcionamiento de pixeles por separado", destacó el entrevistado.

La última novedad de LG es la nueva línea de producto **LSAC** de 54", un gabinete LED para pantallas de videowall.

SEBASTIÁN GELLI, ID SALES MANAGER EN LG.

Todo lo que necesitás para tu datacenter adquirilo en Free

Avocent®

Consola en Serie | Bandeja LCD

KVM sobre IP

Chloride®

Ups Industriales

Geist®

Pdus Básicos | Pdus Monitoreables

Sensores de monitoreo

Liebert®

Ups Monofásicas | Ups Trifásicas

Aires Acondicionados de precisión

Racks

Netsure®

Software de monitoreo

www.free-online.com.ar

Instagram: free.tecnología

Facebook: freearg

free

Tecnología en movimiento

Grupo Fixon presenta su oferta completa en soluciones Siera

En lo que respecta a la categoría de video vigilancia, Siera es la marca que acompaña hace varios años a Grupo Fixon. “Es una de las empresas con mayor crecimiento en los últimos años en el rubro. Es nuestra socia estratégica en el mercado local, acompañando con productos de excelente calidad a un precio muy competitivo”, destacó Matías Iannicelli.

Asimismo, el entrevistado comentó que parte del desarrollo planteado para este año tiene que ver con profundizar las líneas que actualmente comercializan. “El objetivo es ofrecer a nuestros resellers un inventario nutrido y amplio en posibilidades”, comentó.

Finalmente, destacó que Grupo Fixon se está sumando a eventos en todo el interior del país para acercarse a los resellers en cada provincia, poniendo foco en la comunicación por diferentes canales, capacitando sus fuerzas de ventas para brindar un asesoramiento especializado y extendiendo las mismas a clientes para que conozcan las principales características de los productos y puedan estar en contacto directo con la marca.

MATÍAS IANNICELLI, DIRECTOR ESTRATÉGICO DE GRUPO FIXON.

GRUPO FIXON

TE GARANTIZA **SEGURIDAD**

Siera

TRABAJA CON NOSOTROS PARA **PROPORCIONARTE Y BRINDARTE LA MAYOR SEGURIDAD EN TU HOGAR O NEGOCIO.**

REALIZA TU PEDIDO DESDE NUESTRA WEB:

WWW.GRUPOFIXON.COM

PARA ACOMPAÑAR LA DINÁMICA DEL MERCADO

APC by Schneider Electric quiere desarrollar nuevas especializaciones en sus partners

Desde la compañía sostienen que las oportunidades de negocio van modificándose a medida que el mercado se transforma. “El panorama de los canales de IT está en constante evolución; por ello, nuestro programa de socios actualizado se adapta a un ecosistema dinámico al permitirles que crezcan y diferencien su negocio a largo plazo”, dijo Noelia Miranda, IT Channel Manager South America.

Los desafíos actuales de la compañía están enfocados en aumentar los beneficios del programa para canales. En ese sentido, Noelia Miranda destacó que están trabajando en nuevas especializaciones que traerán “muchísimas novedades” para todos ellos.

mySchneider IT Partner Program será lanzado en etapas: la primera parte es el lanzamiento de la especialización de **IT Solution Provider**; y en una segunda instancia presentarán **Software & Service Provider** y **Data Center Solutions Provider**. Para ello, contarán con un plan de transición donde serán informados sobre el nuevo programa, cómo pasar a esta nueva estructura y obtener su certificación. La nueva estructura bajo estos tres pilares reúne los niveles de programas para todas las especializaciones: Select, Premier y Elite.

“Los segmentos donde estamos viendo mas inversión de nuestros clientes, mas allá de los Data Centers, son el industrial (minería, food & beverage) y el retail, que ha ido en aumento los últimos años.”

NOELIA MIRANDA, IT CHANNEL MANAGER SOUTH AMERICA DE APC BY SCHNEIDER ELECTRIC.

Otro foco de inversión de APC by Schneider Electric para con sus canales también incluye nuevos beneficios, como el iRewards y los entrenamientos en la planta de St Louis, EE.UU. “Los socios podrán aumentar sus ingresos con descuentos únicos en el registro de oportunidades. Para ello tienen el Programa de Registro de Oportunidades (ORP), que trae incentivos financieros para que identifiquen, desarrollen y cierren proactivamente las oportunidades comerciales”, informó Miranda.

“Asimismo, para generar demanda e inversión adicional para su negocio contarán con recursos de marketing y ventas. Tendrán acceso a los productos Green Premium de Schneider Electric; y la posibilidad que sus datos se incorporen en el sitio web de la compañía para que los clientes puedan encontrarlos fácilmente”, agregó la ejecutiva.

Apoyo

A disposición de los Partners estarán las nuevas Certificaciones; los fondos para acciones de marketing (Marketing Concierge) y iSel, la biblioteca de habilitación de ventas, este último un portal de ventas con información técnica y de marketing de productos.

De la misma forma “contarán con la mejor experiencia en capacitación, cobertura de cuentas dedicada y soporte de preventa y postventa. Acceso a cursos, eventos y seminarios web para actualizar a sus empleados y mantenerse al día con las noticias de la industria, productos y lanzamientos de soluciones”, detalló Noelia Miranda.

Además, los socios podrán obtener actualizaciones en tiempo real sobre el estado del programa mediante una nuevo dashboard basado en datos, con acceso al portal de Partners, para una experiencia en línea personalizada que proporciona acceso 24/7 a todo el contenido, herramientas, beneficios y capacitación.

Oportunidades de negocio

Para la entrevistada, las oportunidades de negocio van modificándose a medida que el mercado se transforma: “Lo que antes era una oportunidad para nuestros socios únicamente de infraestructura de hardware hoy tenemos muchos requerimientos para la integración de soluciones junto a un software de monitoreo y los servicios”, sostuvo.

“A medida que el mercado cambia a sistemas abiertos, globalizados, interoperables, digitales y simplificados, crea un efecto dominó en todo el ecosistema de partners, clientes y usuarios finales. En ese sentido, esta nueva estructura permitirá a los socios diversificar su cartera de negocios, atraer nuevos clientes y captar nuevas oportunidades de negocios mediante una diferenciación competitiva y reconocimiento de mercado”, concluyó Miranda.

Fortinet anuncia actualizaciones en su programa de canales

En esta entrevista, Jon Bove, Vicepresidente de Ventas en Canales de la compañía, informa acerca de estas novedades diseñadas "para crear aún más oportunidades de crecimiento para nuestros socios globales de todo tipo", además de nuevas especializaciones.

–¿Qué novedades destacadas incorporaron recientemente al Fortinet Engage Partner?

–Fortinet está anunciando importantes actualizaciones para evolucionar el programa. Las nuevas ofertas incluyen: nueva acreditación de socio de servicios preferidos, nuevas vías de crecimiento para los socios, nuevos kits de productividad para ampliar las ofertas de servicios en la nube y nuevo programa Enterprise Agreement para MSP.

–¿Qué especializaciones está impulsando la marca en este año en particular?

–Fortinet ha introducido recientemente nuevas especializaciones enfocadas en áreas de alto crecimiento, como Zero Trust Access, Tecnología Operativa y Operaciones de Seguridad (SOC, SOAR). Éstas los ayudan a distinguir aún más su experiencia entre los clientes actuales y potenciales como socios de confianza que tienen el conocimiento, los servicios y las tecnologías para satisfacer las necesidades de negocios de los clientes. Al momento del lanzamiento del programa en 2020, contaba con las especializaciones de Secure SD-WAN, Data Center, Adaptive Cloud Security, y LAN Edge y SD-Branch.

JON BOVE,
VICEPRESIDENTE DE
VENTAS EN CANALES
DE FORTINET.

“Habilitamos a los socios para cumplir y superar los resultados de seguridad de sus clientes, y les ofrecemos la flexibilidad para crecer en los servicios a medida que su negocio se expande.”

–¿Qué nos pueden contar respecto del foco de la marca puesto en el entrenamiento?

–La transferencia de conocimiento al canal mediante entrenamientos constantes sigue siendo una de las prioridades de Fortinet. Con fuerzas de trabajo híbridas, infraestructuras de red altamente distribuidas y nuevas innovaciones digitales, las organizaciones se encuentran con que la seguridad de todos sus entornos es cada vez más compleja si no cuentan con la tecnología adecuada y con asesores de confianza en quienes apoyarse.

tp-link | deco

Pintá tu Hogar con Wi-Fi

Sistema de Wi-Fi Unificado

Deco M5

717 MHz
Procesador 4 Núcleos

4 Antenas Internas

Diseño Compacto

AC1300

TP-Link S.R.L.
ventas.ar@tp-link.com
www.tp-link.com/ar

Juana Manso 555, Piso 2, Oficina F
Ciudad Autónoma de Buenos Aires

tplink_arg
TP-Link Argentina Canal Oficial
@TPLINKAR

COMMVAULT

POR BRUNO LOBO, GERENTE GENERAL LATAM DE COMMVAULT.

¿Preparado para el Ransomware?

El ransomware, desafortunadamente, sigue siendo una amenaza real y persistente para empresas e individuos. Si eres víctima de uno de ellos, tienes tres opciones: recuperar tus datos de una copia de seguridad, pagar el rescate o perder tus datos para siempre. En mi libro comparto las recomendaciones de Commvault.

Cuando un ataque de ransomware exitoso lo golpea, necesita:

- **Detectar**: identificar todas las cepas de ransomware.
- **Analizar**: comprender el impacto de un ataque.
- **Recuperar**: restaurar lo antes posible.

Con más detalles, enumero aquí los pasos a seguir, primero, después de un ataque de este tipo, y luego, proporcionándole elementos para aumentar su nivel de preparación para el ransomware.

1) Ha determinado que ciertamente ha sufrido (o su red) un ataque de ransomware. Bloquee temporalmente el uso compartido de la red desde varias unidades y verifique los servidores de archivos para ver hasta qué punto se ha extendido el daño. Busque archivos con extensiones recién cifradas como .cry, .zepto o .locky (o cualquier nombre de extensión de archivo inusual) para averiguar cuántos archivos, servidores y unidades se han visto afectados.

2) Averigüe quién es el "paciente cero" (el primero en informar la infección) para posiblemente determinar el origen del ataque. Revise las propiedades de uno de los archivos infectados para ver quién aparece como propietario.

3) Elimine a todos los usuarios afectados de la red mientras implementa el control de daños. Por lo general, este es el momento en que determina la causa de la infección y, posteriormente, envía alertas a usuarios no infectados para mantenerse atento a cualquier tipo de cifrado de archivos ransomware que haya descubierto.

Bruno Lobo es Graduado en Ciencias de la Computación por la Universidad Católica de Petrópolis – RJ (UCP), tiene un MBA en Negocios Internacionales por la FIA-USP y es responsable de expandir los negocios de Commvault en toda la región, fomentando también el ecosistema de socios.

"Commvault recomienda un enfoque de varios niveles, alineado con el marco de seguridad cibernética del NIST, que pantea seguir 5 pasos: Identificar amenazas, Proteger datos, Supervisar toda la actividad, Responder a amenazas e incidentes, Recuperar datos en caso de ataques."

4) Si puede llegar al paciente cero y mitigar el ataque antes de que se propague, hágalo. Si tienes usuarios que reaccionan rápidamente e informan, puedes acceder al terminal del usuario final y realizar acciones que neutralicen el ataque.

5) Descargue e implemente una de las herramientas de descifrado gratuitas si hay una disponible para su variedad de ransomware. Si no las hay, su única otra opción es restaurar sus archivos de copia de seguridad.

Cómo prevenir estos tipos de ataques

En mi libro **"¿Preparado para el Ransomware?"** comparto información importante con nuestros clientes, canales y público en general para que puedan prepararse para enfrentar nuevas amenazas cibernéticas.

DESCARGAR AQUÍ

HDC INTERNATIONAL S.A

Salta 3246 • Rosario, Santa Fe • Argentina | Tel: + 54 9 0341 409-4300
contacto@hdcsa.com.ar | www.hdcsa.com.ar HDC International S. A

CRECIMIENTO

Dell Technologies destaca alto crecimiento en negocio de canales

Los ingresos de la firma en este segmento crecieron 10% en el primer trimestre del año respecto al 2021, lo que generó un crecimiento superior al 48% de reembolso para los canales y resultados récord.

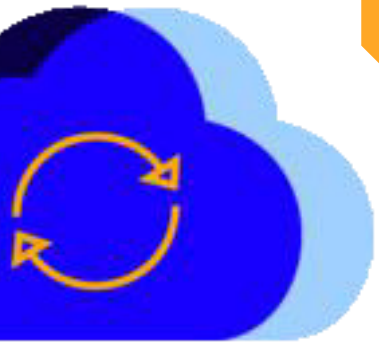
"Durante los últimos cuatro trimestres, los socios a nivel mundial entregaron $60 mil millones de dólares en pedidos. Es lo máximo que hemos visto en la historia de la empresa y Latinoamérica fue la mejor región.", precisó Álvaro Camarena, SVP Ventas de Canales para Dell Technologies LATAM quien participó de una mesa redonda junto a los ejecutivos de la firma Rafael Schuh, Channel Strategy & Program LatAm Director y Felipe Montenegro, Channel Storage LatAm Lead.

"Los clientes entienden que deben transformarse, pero no todos saben cómo hacerlo y estamos en un ecosistema catalizador del crecimiento y la recuperación económica". En consecuencia, la competitividad sigue siendo un valor a considerar "para que una empresa sea competitiva debe, el presente y futuro, tener tres características: que sea digital, que estén impulsadas por datos y que opere en un ambiente multicloud", dijo Camarena.

ÁLVARO CAMARENA, SVP VENTAS DE CANALES PARA DELL TECHNOLOGIES LATAM.

“Los clientes entienden que deben transformarse, pero no todos saben cómo hacerlo y estamos en un ecosistema catalizador del crecimiento y la recuperación económica.”
Álvaro Camarena

Felipe Montenegro, por su parte, se refirió a los entornos multinube, donde “las organizaciones tienen datos y aplicaciones distribuidas en múltiples centros de datos, instalaciones, nubes públicas y cada vez más en el perímetro”. La consecuencia, entonces, según explica el ejecutivo, “ingresamos en un mundo con múltiples negocios, donde necesitaremos de una data impredecible, lo cual implica usar una estrategia y los productos idóneos”.



“El rol del partner es fundamental. Actualmente, las organizaciones necesitan tener múltiples aplicaciones, Data Centers, cofacilities, lo cual incrementa la complejidad. Creemos que reducir esa complejidad es crítico.”
Felipe Montenegro

Por su parte, Rafael Schuh describió los alcances del denominado “Latam Partner Program” para socios, que abarca “un ecosistema de más de 500 socios metálicos o partners, con una red de distribución mayor a 30 mil reselers, que brinda más de 260 capacitaciones online, sin costo durante el año y abarca más de 20 mil profesionales del sistema de canales”.

Vertiv™ Liebert® GXT5 UPS

Un UPS inteligente y eficiente para la protección de sus aplicaciones de misión crítica.

Hasta un 98% de eficiencia en Eco-mode™ activo.

Inicie ahora.
Diseño de rack/torre para un uso óptimo del espacio en el rack y una instalación flexible.

Conecte.
Alto factor de potencia de salida se traduce en una mayor potencia para más cargas conectadas.

Implemente.
Pantalla LCD gráfica a color con detección de gravedad e interfaz de usuario intuitiva para la configuración y la gestión local.

¿Listo para comenzar?

© 2022 Vertiv Group Corp. Todos los derechos reservados. Vertiv™ y el logo de Vertiv son marcas o marcas registradas de Vertiv Group Corp. Aunque se tomaron todas las precauciones para asegurar que esta literatura esté completa y sea exacta, Vertiv Group Corp. no asume ninguna responsabilidad y renuncia a cualquier demanda por daños como resultado del uso de esta información o de cualquier error u omisión. Las especificaciones son objeto de cambio sin previo aviso.

CADMIPyA invita a Pulso IT 2022

Gustavo Geldart, responsable de la organización del evento, contó a ENFASYS que esta nueva edición tendrá un fuerte foco en la generación de negocios a través de espacios diseñados a tal fin.

Vuelve Pulso IT y 100% presencial en el Centro de Convenciones Buenos Aires, los días 28 y 29 de septiembre. La CADMIPyA ya anunció la posibilidad de **registrarse** para acceder al evento con entrada libre y gratuita.

"Estamos en un momento muy especial, pero siempre es peor quedarse quieto; es mucho mejor juntarse porque cada una de las cosas que pasan en la exposición, las reuniones con las marcas, con mayoristas, con los pares, son momentos muy ricos, y justamente tiene mucho que ver también con el corazón de Pulso IT", comentó Geldart al ser consultado por el contexto de la Argentina en el que llega el evento.

Pulso IT tendrá como siempre tres ejes principales: la exposición en sí misma, donde las marcas muestran sus nuevos productos, los espacios de racionamiento y las conferencias.

GUSTAVO GELDART, RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN DE PULSO IT.

“El relacionamiento es súper importante porque el cliente quiere ver a las marcas en un solo lugar y también sentarse con los mayoristas. Si bien ya nos conocemos, hay rotación en las empresas y es el momento donde tienen a todo el mundo a la mano.”

Geldart comentó que este espacio de networking es lo que más valoran los asistentes en las consultas que se realizan luego de cada edición. “Por eso lo reforzamos; de hecho, este año le estamos proponiendo a las marcas un stand que tiene básicamente características de sala de reunión, además de un espacio para poner sus productos, para que no gasten en el diseño del espacio y puedan enfocarse en la generación de negocios con los canales”, explicó.

“El evento se hace siempre miércoles y jueves pensando en los canales del interior, porque en dos días pueden tener muchas reuniones y les queda el viernes para hacer una visita puntual y volver para pasar el fin de semana en sus casas.”

Respecto a las conferencias, habrá un aula magna para las charlas principales y dos más pequeñas para los paneles. Y anticipó la presencia de un expositor que ya es número puesto en este evento: el periodista especializado en economía Maxi Montenegro, a quien se sumarán otros expositores destacados.

Además, una vez más, en Pulso IT se entregarán los ENFASYS IT Partner Award, que reconocen la labor de los resellers del mercado IT argentino.

kanji

GAME OVER
AL ABURRIMIENTO EN CASA

Toda la línea gaming y las mejores consolas de juegos para divertirte a toda hora.

WWW.KANJITECH.COM

Red Hat designa a Matt Hicks como Presidente y CEO

Anteriormente se desempeñaba como vicepresidente ejecutivo de Productos y Tecnologías de Red Hat, sucede a Paul Cormier, quien ocupará el cargo de presidente del directorio de Red Hat.

Hicks se sumó al equipo de TI de la compañía en 2006, donde hoy se lo considera un líder con iniciativa. Fue uno de los miembros fundadores del equipo de ingeniería que desarrolló Red Hat OpenShift, que se ha convertido en el eje central de las implementaciones de nube híbrida en todas las industrias y hoy es la plataforma Kubernetes empresarial líder del sector.

Cormier seguirá trabajando junto a Arvind Krishna, presidente y CEO de IBM, en esa capacidad. Tanto Cormier como Hicks reportarán directamente a Krishna.

«Cuando me incorporé a Red Hat por primera vez, me apasionaba el open source y la misión de la empresa, y quería formar parte de eso. Estoy listo para poner manos a la obra y demostrar que la tecnología open source es verdaderamente capaz de liberar el potencial del mundo», dijo Hicks.

mediaware MARKETING

Servicio 360
MARKETING Y VENTAS

Especializado en Tecnología y Consumo

- MEDIOS DE COMUNICACIÓN
- DISEÑO INTEGRAL
- MARKETING DIRECTO Y SOLUCIONES DIGITALES

Desarrolle su **PLAN** con **NOSOTROS**

mediaware.org

Venex, el reseller cordobés que ofrece tecnología a todo el país

Dialogamos con Jorge Jeiji, CEO de la empresa, sobre el trabajo que están llevando a cabo con foco en el mercado gamer y pymes.

"Estamos desde hace 12 años en Córdoba Capital –actualmente somos unas 45 personas–, vendiendo para todo el país con fuerte foco en el eCommerce", dijo Jeiji. "La totalidad de lo que comercializamos es a través de nuestro sitio web venex.com.ar, WhatsApp y teléfono a todo el país. No tenemos locales de atención al público, solo puntos de retiros".

Jeiji comentó que manejan principalmente todo lo relacionado con productos de tecnología al consumidor final, cómputo en general y gaming. "Armamos PCs según el requerimiento de cada cliente. También tenemos un sector de clientes Pymes", aclaró el vocero.

"Trabajamos con marcas como Lenovo, Palit, Intel, AMD, MSI, Gigabyte, Adata, Kingston, Hyperx, Logitech, Patriot, HP, Samsung, entre otras".

El entrevistado destacó que con el 90% de las marcas con las que trabajan la relación es excelente: "Siempre intentamos acompañar sus acciones y proponer acciones compartidas", mencionó.

NOTICIAS DEL SECTOR IT EN LATINOAMÉRICA

ITWARE
LATAM.COM

- INFORMACION ACTUALIZADA PARA CIOs
- ENTREVISTAS EXCLUSIVAS.
- COBERTURA INTERNACIONAL DE EVENTOS

Manténgase informado suscribiendo a nuestros newsletter

@ITwareLatam
@ITwareLatam
ITware Latam
ITware Latam
ITware Latam

10 AÑOS

SitioSimple
Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad
Hoy podés tener tu página web o tienda online ¡sin programar y en menos de una hora!
Más de 200 plantillas pre-diseñadas
0% comisiones por venta
Lista para celulares
Optimizada para Google
Múltiples opciones de pago y envíos
En pesos argentinos
ESCANEÁ
Y EMPEZÁ GRATIS
DonWeb.com