



ENTREVISTA DE TAPA

AKIYOSHI TAKATA, PRESIDENTE DE BROTHER ARGENTINA
“NO PENSAMOS EN EL PRODUCTO SINO EN SOLUCIONES”

INFORME ESPECIAL

HOGARES INTELIGENTES: UNA TENDENCIA EN RÁPIDO CRECIMIENTO



Los proveedores de soluciones de TI logran un

CRECIMIENTO

empresarial con las Smart-UPS™ Ultra
2.2 – 5 kW, con baterías de iones de litio,
las más pequeñas y ligeras del mercado.



Life Is On



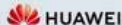
Aprenda más



We connect IT

Somos un socio estratégico para fabricantes y canales de distribución, gracias a nuestro conocimiento del mercado, modelo de distribución, estructura de servicio y esquema de desarrollo de canales.

Conoce el portafolio de marcas que comercializamos.



CONTACTATE Y
TE ASESORAMOS

Nexsys Argentina



Whatsapp for Business





Sumario #222 Marzo 2023

8 | HOGARES INTELIGENTES: UNA TENDENCIA EN RÁPIDO CRECIMIENTO

INFORME ESPECIAL: HOGAR INTELIGENTE

16 | Air Computers apuesta
por Graf y TP-LINK

20 | Distecna anuncia
novedades en productos
Linksys

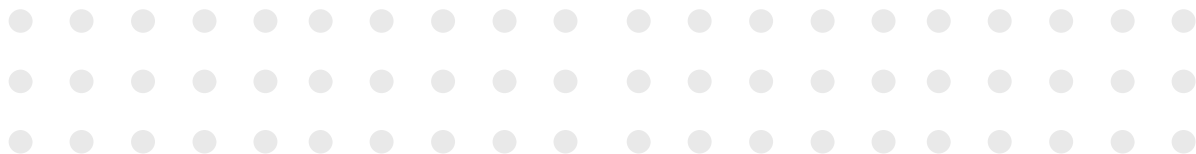
24 | Dahua destaca tendencia
hacia la implementación de
nuevas tecnologías

28 | Ezviz anuncia nuevos
productos y asegura
disponibilidad

31 | Hikvision: Cristian Oreja
Furukawa: Irú Scolari

32 | Nexxt: Erika Merlo
Anviz: Rogelio Stelzer

33 | Security One: Sebastian
Ezequiel Contreras
AirLive: Luis Suárez



34 | Brother: “Parte de nuestra estrategia es escuchar a nuestros clientes para realizar una venta más consultiva para solucionar los problemas que nos presenten”

42 | NSX amplía su línea de Notebooks y PCs

48 | ICommvault analiza las tendencias en protección de datos en la nube

54 | Schneider Electric y la “revolución residencial”.

58 | Dell Technologies anuncia actualizaciones a su su programa de canales.

64 | Gauss Online, de la construcción a la informática.



El primer paso

El pasado jueves 16 de marzo se realizó el primer Channel Talks de 2023, el primero de 23 eventos en un recorrido que incluirá 9 ciudades de la Argentina y un total de 10 países de Latinoamérica y Caribe.

Este año, hemos modificado el formato del Channel Talks con el fin de optimizar los tiempos tanto del visitante como del expositor. Cada evento se realiza de 14 a 19 hs, lapso en el que los asistentes pueden programar reuniones uno a uno y participar de charlas sobre la actualización del formato de negocios de cada marca. El evento finaliza con un cocktail e importantes sorteos.

Durante el cocktail de cierre se realiza la entrega de los IT Partner Award (www.ITpartnerAward.com) para el mejor reseller de consumo y el mejor de valor agregado; ambos reconocimientos votados por los expositores en cada plaza. Previo al evento, también se realiza un almuerzo exclusivo para los principales resellers de cada localidad.

Quiero destacar, además, que con nuestro equipo hemos desarrollado una webAPP (www.ChannelTalks.net) que nos permite administrar de mejor manera el evento y lograr una mejor interacción entre los visitantes y expositores.

El primer balance que podemos hacer de este primer encuentro, llevado a cabo en Rosario, es el marcado interés del canal IT de estar cara a cara con sus socios de negocios, con el objetivo de informarse, capacitarse y, por sobretodo, cerrar nuevos acuerdos para la generación de negocios en un contexto por demás desafiante, que requiere del diseño de estrategias basadas en datos precisos, asesoramiento experto y el apoyo constante de los proveedores.

Consideramos que los Channel Talks ya son un aporte clave tanto para el canal como para vendedores y mayoristas de la Argentina, y es por eso que, una vez más, redoblamos el esfuerzo para llegar a más ciudades, con más empresas participantes y más espacio para el networking,

Los invitamos a formar parte de la nueva experiencia Channel Talks. La próxima parada: 13 de abril en la ciudad de Neuquén. Los esperamos!!!

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/

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





PRECISION CORE
HEAT-FREE

LAS IMPRESIONES EN BLANCO
Y NEGRO SON DEL PASADO

LA VIDA A COLOR COMIENZA HOY

INKJET
NOW

Las impresoras WorkForce® y el avanzado software de Epson permiten una solución completa que está diseñada para integrarse fácilmente y aumentar la productividad.

El software Epson está diseñado para ayudar a reducir costos, aumentar la seguridad y mejorar la facilidad de uso.



Epson Print Admin

Permite maximizar la eficiencia de impresión, administrar los costos operativos y simplificar la administración de usuarios, la seguridad y las políticas de impresión.



Epson Remote
Services (ERS)

Epson Remote Services es una herramienta de administración de la flota de impresoras en la nube creada para ayudar a los asociados a diagnosticar en forma remota las necesidades de servicio técnico de los clientes, realizar operaciones remotas, generar alertas y mucho más, todo desde la conveniencia de la nube.

Más información:

epson.com.ar/soluciones-impresion-empresarial

HOGARES INTELIGENTES: UNA TENDENCIA EN RÁPIDO CRECIMIENTO

Cada vez más personas quieren digitalizar sus hogares, equiparlos con controles de voz y/o tomar medidas de seguridad adicionales con las tecnologías de IoT, una de las pocas áreas que ha salido prácticamente indemne de la pandemia.

Las casas de todo el mundo se están volviendo más

inteligentes y los datos de la perspectiva del mercado de tecnología Statista así lo reflejan: la consultora estima que más de 130 millones de hogares albergan al menos un altavoz hacia 2027. Como muestra la infografía, todos los tipos de productos incluidos en el análisis de Smart Home tienen previsto un gran crecimiento en el futuro cercano.



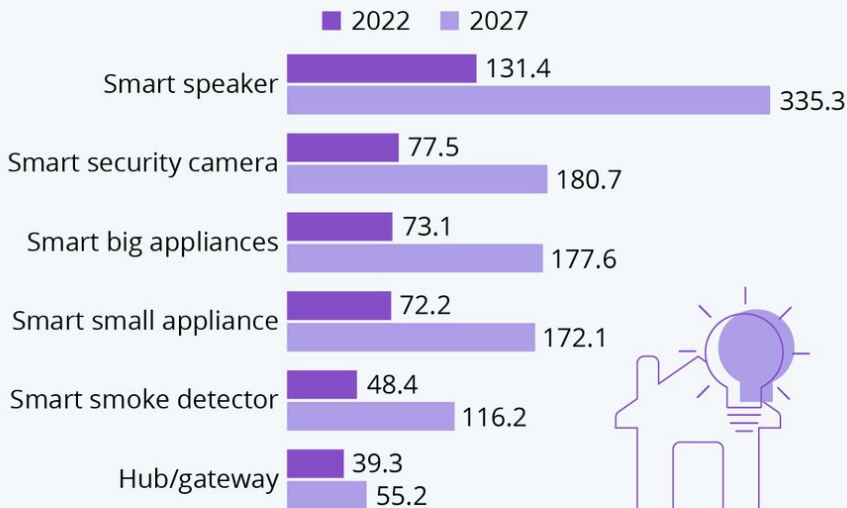
De acuerdo con Statista, se proyecta que los ingresos en el mercado de hogares inteligentes muestren una tasa de crecimiento anual (CAGR 2022-2027) de 12,47%, al tiempo que se espera que el número de hogares

activos ascienda a 672,60 millones de usuarios para ese año. Asimismo, la consultora estima que la penetración de esta tecnología en los hogares será del 28,8% para 2027, en comparación con el 14,2% de 2022.



Homes Are Only Getting Smarter

Estimated number of households worldwide with the following smart devices (in millions)



As of March 2022

Source: Statista Technology Market Outlook



statista

En lo que respecta específicamente a la Argentina, Statista proyecta que los ingresos en el mercado doméstico inteligente muestren una tasa de crecimiento anual (CAGR 2022-2027) de -22.61%, pero con un número de hogares activos que ascienda a 6.83 millones de usuarios para 2027, mientras que la penetración de hogares pasará del 15.0% en 2022 al 41.7% para 2027.

“Hasta ahora, el mercado de Smart Home se ha enfrentado a desafíos en términos de compatibilidad entre dispositivos. Diferentes ecosistemas, varios protocolos de comunicación y la falta de un estándar universal limitan las opciones de los

consumidores y, a menudo, causan complicaciones durante la instalación. A la luz de esto, el nuevo estándar común llamado Matter, Desarrollado por la Alianza de Estándares para Conectividad (CSA), que cuenta con el respaldo de 200 empresas, incluidas Amazon, Apple, Google y Samsung, presenta una fase prometedora para las tecnologías de hogar inteligente”, señalan en Statista.





“Se espera que el mercado doméstico inteligente contará con un número de hogares activos de 6.83 millones de usuarios para 2027, mientras que la penetración de hogares pasará del 15.0% en 2022 al 41.7% para ese mismo año”.

El pasado 4 de octubre la CSA anunció el lanzamiento de Matter 1.0, lo que podría causar un aumento notable en la adopción de hogares inteligentes para 2023. Para Statista, también la proliferación de redes 5G en todo el mundo -que se espera alcance velocidades de diez a cincuenta veces más rápidas que las redes 4G actuales- también influirá en las capacidades de los dispositivos domésticos inteligentes.

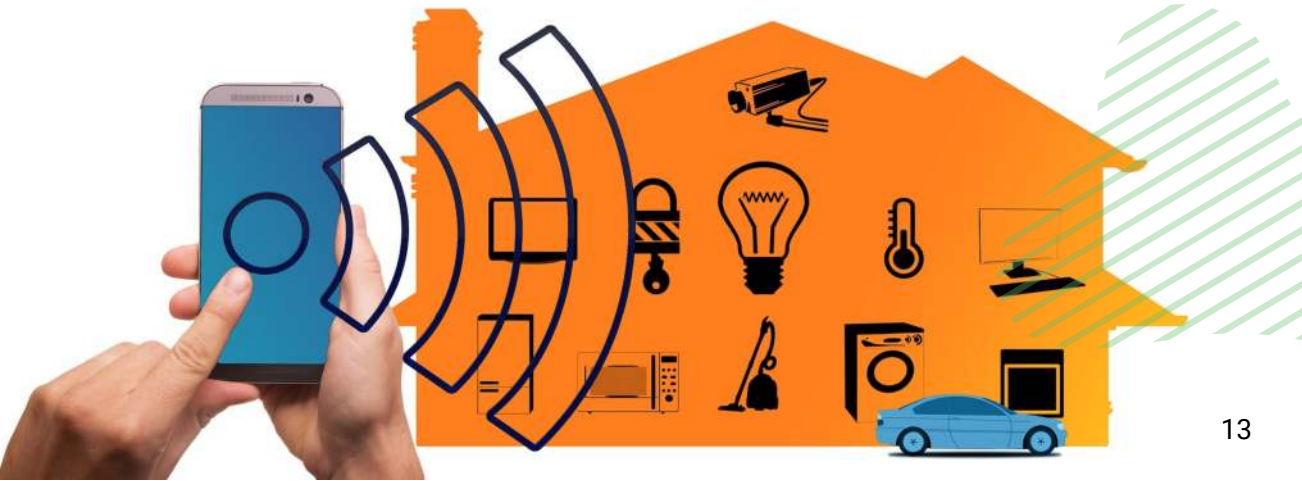
“Con 5G se pueden compartir más datos entre dispositivos domésticos inteligentes, y estos podrán conectarse con otras aplicaciones de uso intensivo de datos, como juegos 3D, realidad aumentada y realidad virtual, tecnologías de ciudades inteligentes y automóviles autónomos. La transición a las redes 5G coincide perfectamente con la adopción del nuevo estándar Matter, y estos dos factores combinados podrían proporcionar un impulso significativo para el mercado de hogares inteligentes a partir de 2023”, sostiene.



Para Informe de Expertos, el mercado de casa inteligente en América Latina está impulsado por la seguridad, comodidad, conveniencia y eficiencia energética que esta tecnología proporciona a sus usuarios. Otros factores que considera tienen un impacto positivo en el mercado son la mayor penetración de los smartphones y el creciente número de usuarios de Internet.

“La creciente importancia de monitorear los hogares de forma remota está

impulsando la demanda de hogares inteligentes y conectados. Productos como detectores inteligentes y fugas de agua inteligentes permiten a los consumidores responder de manera proactiva, mientras que las soluciones de iluminación inteligente ayudan en la gestión general del ambiente del hogar desde cualquier lugar. La creciente adopción de IoT en dispositivos inteligentes permite aún más la eficiencia operativa y el ahorro de energía”, destaca.





“La CSA anunció el lanzamiento del estándar Matter 1.0, lo que podría causar un aumento notable en la adopción de hogares inteligentes para 2023, mientras que el despliegue de redes 5G influirá en las capacidades de los dispositivos domésticos inteligentes.”

Los proyectos de ciudades inteligentes también brindarán oportunidades para la adopción de dispositivos inteligentes, un mercado que sin dudas experimentará un importante impulso en los próximos años debido, además, a los avances tecnológicos, la innovación y las inversiones en I+D.





EVOLUCIÓN INTELIGENTE, NEGOCIO SEGURO

Los negocios tecnológicos FAG SISTEMAS cuentan con una amplia variedad de PCs y notebooks para que tu negocio siga evolucionando en ventas.



info@fagsystems.com.ar



Air Computers apuesta por Graf y TP-LINK


Para Sergio Monzón, en lo que refiere a hogar, “hoy en día la solicitud permanente es de tecnologías de percepción múltiple. Es decir, se requiere dinamismo, practicidad y confiabilidad. También, particularmente en el punto que estamos direccionando nuestros productos, se debe mantener la convergencia de los sistemas de seguridad para la vivienda. Esto es debido a que los usuarios de un hogar son defensores innatos de tal seguridad”, sostuvo.

En ese sentido, afirmó: “Actualmente, si hablamos de domotización, innovación y eficiencia energética nos referimos a la marca GRALF. Por otra parte, si destacamos la estabilidad, el rendimiento y valor de producto podemos mencionar a TP-LINK”. Entre sus productos destacados se encuentran: cables, interruptores, cámaras de vigilancia, sensores, seguridad de acceso, alarmas, porteros inteligentes y otros productos relacionados.





SERGIO MONZÓN,
TEAM LEADER
OEM DE AIR
COMPUTERS.



“Actualmente existe mucha oferta en nuevas tecnologías, pero la inquietud de ser defensores innatos de la seguridad del hogar es primordial y estamos preparados para responder a tal necesidad”.

El entrevistado hizo hincapié en que lo que destaca a Air Computers en este mercado es su relación con dichos partners. “Nos brindan información constante de la situación del mercado y así podemos dar una mejor respuesta al reseller”, dijo.



“Contamos con la logística adecuada para que cada cliente pueda obtener y testear los productos.”

Para concluir, Monzón explicó que, al tratarse de un nicho en pleno desarrollo en la empresa, en materia de seguridad, hogar y todo lo relacionado con productos Smart Home se contactan directamente especialistas y clientes que se dedican a este segmento: “Aprendemos, generamos valor y direccionamos el producto ideal para cubrir dichas demandas. Sin perder el foco en la relación marca-distribuidor-reseller-cliente final”.

SOLUCION WI-FI EMPRESARIAL PARA HOTELES



Omada **SDN** listo



Access Point de Techo
Multigigabit Inalámbrico
de Doble Banda AX3600

EAP660 HD

Omada **SDN** listo



Punto de Acceso de Techo
Gigabit Inalámbrico de
Doble Banda AC1750

EAP245

Omada **SDN** listo



Punto de Acceso de pared
Gigabit WiFi MU-MIMO
Omada AC1200

EAP235-Wall

Omada **SDN** listo



Punto de Acceso AC1200
Wireless MU-MIMO de
exterior/interior

EAP225-Outdoor

 Distecna

Distecna anuncia novedades en productos Linksys

Junto con Linksys, Distecna distribuye toda la gama de productos para el segmento hogar, compuesta por Routers de distintas especificaciones. incluyendo Wi-Fi5, Wi-Fi6 y Mesh, adaptadores de señal, extensores de señal, Velop y Atlas.

Apuntando a las necesidades de mayor cobertura y velocidad en las redes Wi-Fi en hogares y lugares de trabajo, Linksys ha lanzado la línea Atlas y Atlas Pro 6, dispositivos que se integran a la familia Velop incorporando Intelligent Mesh, lo que

permite un alto nivel de transmisión en 160Hz para liberar el verdadero WI-FI6.

En Distecna contamos con equipos de trabajo enfocados en cada segmento para adaptarnos fácilmente a las necesidades del cliente, además de un PM especializado en Networking y Preventa para dar soporte al canal en todas sus oportunidades”, destacó Verónica Barbera. “También ofrecemos stock inmediato lo que nos da un diferencial importante”, enfatizó.



“Contamos con un Product Manager especializado en Networking y Preventas para dar soporte al canal en todas sus oportunidades.”



VERÓNICA
BARBERA, JEFE DE
VENTAS
SEGMENTO SMB
DE DISTECNA.

Con el objetivo de fidelizar a sus canales de distribución, Martínez informó que próximamente comenzará la implementación de la nueva red y portal para socios de Linksys, llamado INTERLINK.

“A través de InterLink, podrán acceder a descuentos y promociones en las soluciones de Linksys, programas de educación y capacitación, soporte en áreas técnicas, de ventas y marketing, así como información sobre eventos para socios.

JORGE
MARTÍNEZ,
COUNTRY
MANAGER CONO
SUR LINKSYS.



in



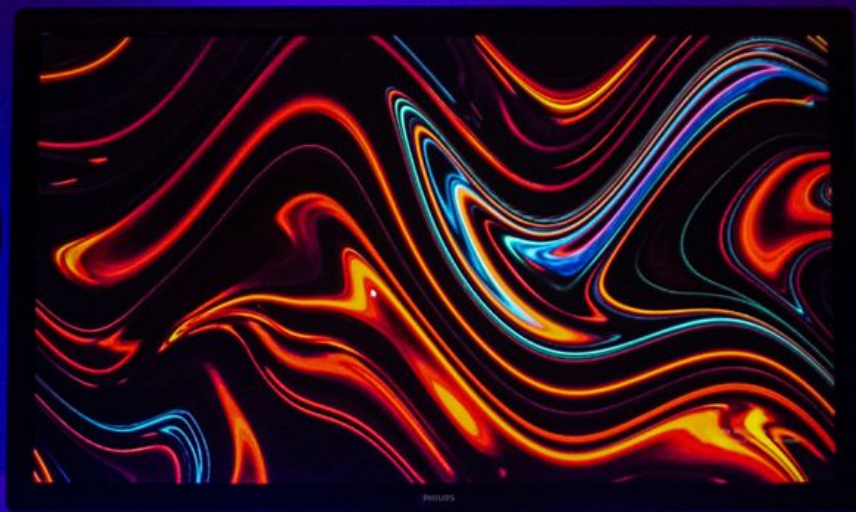
“Con el objetivo de fidelizar a nuestros canales de distribución, durante las próximas semanas comenzará la implementación de nuestra nueva red y portal para socios, llamado INTERLINK.”



“En Distecna contamos con stock inmediato, lo que representa un diferencial importante.”

También podrán comunicarse directamente con los miembros del equipo de Business Management, quienes podrán sugerirles nuevas formas de impulsar el crecimiento de sus negocios”, detalló. La red de socios se compondrá de tres niveles con diferentes beneficios.


MONITORES PHILIPS



Precios exclusivos y la mejor financiación

free 

 /freearg

 /free.tecnologia

 /free-online.com.ar



Dahua destaca tendencia hacia la implementación de nuevas tecnologías

Entrevistado para este informe, Ramiro Anzuela dijo que “claramente, el mercado argentino se rige mucho con el día a día. Las condiciones macro, tanto de las importaciones como el comercio exterior, fijan las pautas de cómo se van a mover las marcas, incluyéndonos”.

En ese sentido, y yendo más a lo específico del rubro de la seguridad, sostuvo que “hay una tendencia notoria por la implementación de nuevos equipos y nuevas tecnologías, que hace que el

usuario final experimente una nueva actividad con mayor confort y mayor seguridad en su ambiente”.

Al ser consultado sobre novedades de la marca teniendo en cuenta este contexto, comentó: “Este año, junto a nuestros socios de negocios, estamos apuntando fuertemente a llevar adelante una estrategia de mercado orientada a ‘new business’, que es el complemento fundamental de cualquier sistema de seguridad”.

RAMIRO
ANZUELA,
CHANNEL SALES
DE DAHUA
ARGENTINA.



“ Junto a nuestros socios de negocios, estamos apuntando fuertemente a llevar adelante una estrategia de mercado orientada a ‘new business’ ”.



Anzuela aseguró que los clientes ya conocen la marca por su calidad en videovigilancia. “Somos muy fuertes en CCTV con Inteligencia Artificial.”, señaló. E informó que una de las novedades en productos es la video portería IP y control de acceso.



“Nuestros clientes ya nos conocen por la calidad en videovigilancia. Somos muy fuertes en CCTV con Inteligencia Artificial.”

Finalmente, el entrevistado destacó el trabajo que están llevando a cabo con sus canales: “Seguimos con un marcado apoyo a nuestros socios comerciales. Mantenemos una cadena comercial con un soporte constante, tratamos de potenciarla en lugar de ampliarla. Queremos tener socios de calidad, que nos puedan apoyar a nosotros y también a los usuarios”.



MICROCOM

microcom.com.ar

UN DISTRIBUIDOR, TODAS LAS SOLUCIONES



ENCONTRÁ EN **MICROCOM** TODAS ESTAS MARCAS

Seguinos en nuestras redes:





Ezviz anuncia nuevos productos y asegura disponibilidad

Pablo Recalde informó que este año la marca traerá a la Argentina cámaras de videovigilancia, cámaras a batería y sensores, todo pensado para el concepto Smart Home. “Desde una misma aplicación puedan utilizarse todos estos productos para el hogar. También ofrecemos aspiradoras robots, la línea de cámaras para bebé, portero mirillas y cerraduras”, detalló.

El entrevistado comentó que se trata de productos para el hogar, de bajo costo, accesible para el público. “Si bien en Argentina tenemos limitaciones de importaciones y demás, por suerte pudimos sortearlas ya que trabajamos fuertemente con nuestros importadores. Esto hace que cuando alguno de ellos no tiene stock, lo tiene otro, y así podemos abastecer a todo el mercado”, señaló.

PABLO RECALDE,
CHANNEL SALES
MANAGER DE EZVIZ.



“Vamos a seguir haciendo foco en todo lo que son cámaras, que es nuestro fuerte. También en traer nuevos e innovadores productos, que fueron probados con éxito en otros mercados.”

Finalmente, al ser consultado sobre la estrategia de la marca en el mercado hogareño para 2023, Recalde aseguró: “Vamos a seguir haciendo foco en todo lo que son cámaras, que es nuestro fuerte, donde hay 3 o 4 productos que siempre se llevan el gran porcentaje de nuestras ventas.

También en traer nuevos e innovadores productos, que fueron probados con éxito en otros mercados, los cuales pueden aplicar para Latinoamérica”. Y agregó: “Pero sobre todo, vamos a concentrarnos en abastecer al país con nuevos socios y cuidar a los que ya trabajan con nosotros, para lograr mayores ventas y ganancias”.



“Si bien en Argentina tenemos limitaciones de importaciones y demás, por suerte pudimos sortearlas ya que trabajamos fuertemente con nuestros importadores.”





HIKVISION®

“Integramos todos nuestros dispositivos en una única plataforma permitiendo al usuario controlar todos los aspectos de la seguridad y confort de manera cómoda y sencilla, ya sea visualizar las cámaras en vivo y grabaciones, activar la alarma, atender el portero, controlar las puertas y hasta automatizar las luces u otras funciones del hogar desde la palma de la mano con un smartphone.”

Cristian Oreja, Gerente Nacional de Producto para Argentina de Hikvision.

“Las casas inteligentes requieren alto nivel de calidad de conexión. Esto solo se logra con una red óptica FTTh de altísima calidad. Seguiremos trabajando de la mano con las ISPs/Telcos suministrando soluciones ópticas preconectorizadas plug&play y flexibles multifibra/multiservicio, sumada a la aplicación del IoT como base para la sensorización y monitoreo de la red óptica.”

Irú Scolari, Market Manager de Furukawa Solutions.



FURUKAWA >
SOLUTIONS



“Contamos con soluciones de iluminación, monitoreo, interruptores, cerraduras y electrodomésticos inteligentes. Todos nuestros productos de Smart Home se manejan desde la aplicación Nexxt Home, donde se pueden conectar hasta 999 dispositivos, dar control parcial o total a otros usuarios, y resguardar la información con el aval de Microsoft Azure.” Erika Merlo, Gerente de Territorio para el Cono Sur de Nexxt Solutions.

“En este 2023, Anviz invita a conocer todas sus novedades y plan de eventos. Entre las más importantes: nuevos desarrollos IoT, tecnologías de reconocimiento facial e Inteligencia Artificial, certificaciones gratuitas para nuestros integradores y mucho más”. Rogelio Stelzer, Gerente Comercial y de Desarrollo de Negocios de Anviz





"Hace algunos años se tenía la creencia de que los costos para implementar una solución de casa inteligente eran muy elevados, ya que se necesitaba de mucho conocimiento técnico. Pero hoy en día, la mayoría de los dispositivos vienen en un 90% ya pre-configurados, lo que hace que el público final pueda hacerlo".

Sebastian Ezequiel Contreras,
Product Manager Hikvision y Ezviz en Security One.



"La sofisticación de la oficina en casa, TV HD, control IoT de servicios, interacción con familiares y mascotas, reconocimiento de rostros, objetos, siluetas, voces y sonidos de niños o pacientes, y emitir acciones automatizadas para el aseguramiento del hogar, es indicador que entramos al nivel de redes hogareñas 3.0".

Luis Suárez, Business Development Manager AirLive Latam.




“Parte de nuestra estrategia es escuchar a nuestros clientes para realizar una venta más consultiva para solucionar los problemas que nos presenten”

Entrevistamos a Akiyoshi (Aki) Takata, Presidente de Brother Argentina, para conocer las herramientas con las que contará el canal para llegar a sus clientes con soluciones de valor a través del amplio portfolio de productos de la marca, ya sea para el mercado corporativo como para el hogareño.

“No pensamos en el producto sino en soluciones”, fueron las primeras palabras de Aki Takata, al ser consultado sobre los ejes de la estrategia de la marca en la Argentina en este desafiante 2023. Para ello, Brother pone a disposición del mercado local una amplia propuesta de productos de impresión, digitalización e identificación, además de un

fuerte trabajo de entrenamientos al canal en todo el país y servicio técnico de excelencia.

En esa búsqueda de brindar soluciones para las necesidades actuales de los usuarios de sus productos corporativos, pymes y hogareños, Brother realizó un análisis del nuevo diseño de las oficinas en la post pandemia.



“Lo más importante para Brother es estar cerca de los canales de venta en todo el país. Ellos son los que están cerca del consumidor final, entonces tienen que estar capacitados, tener una buena exhibición y un local acorde.”



AKIYOSHI TAKATA, PRESIDENTE DE
BROTHER ARGENTINA

“Trabajamos durante un año, en forma anticipada, desde las áreas de Marketing y Comercial, para analizar la situación de nuestros clientes. Donde antes un equipo era compartido por 40 personas, ahora nos encontramos que uno de menor prestación es usado por 4, y donde ya no hay un lugar de trabajo personalizado, sino que, al no ir todos los empleados al mismo tiempo, estos puestos son dinámicos”, analizó el entrevistado.

“Nos tuvimos que reinventar, dando a conocer el valor agregado que podemos dar”, nos confió el Presidente de Brother Argentina. Entonces, la propuesta de la marca en el actual contexto es explicar, por ejemplo, que si bien un

equipo puede quedar “grande” por los niveles de impresión en una oficina determinada, es necesario por el valor agregado que ofrece.

Takata se refiere, por ejemplo, a tecnologías como Secure Print +, una solución de seguridad que puede ser incluida en algunos de sus productos en forma gratuita, que permite controlar el uso de las funciones de la impresora de una forma sencilla, ya que los trabajos son liberados por el usuario a través de una conexión NFC, integrada en el equipo.



Un showroom listo para usar

Desde el año pasado, Brother implementó en sus oficinas porteñas un completo showroom donde expone todo su lineal de productos, ya sea de equipos de impresión, de digitalización, identificación, y también textiles. El objetivo de esta propuesta es que sus canales puedan llevar a sus clientes no solo a conocer todos los productos disponibles en el mercado argentino, sino, también probarlos. “Todos se quedan sorprendidos de la cantidad de equipos, para ellos es una experiencia por demás satisfactoria e incluso se dan casos en que quieren incorporar categorías que no forman parte de su negocio en la actualidad”, dijo Aki Takata.





“Tenemos soluciones de impresión de todas las tecnologías: Sistema de tinta continuo, A3, láser monocromo y color; y también ofrecemos soluciones de digitalización e identificación. En ninguna marca de la competencia van a encontrar todo este lineal.”

En el retail, el objetivo fue mejorar la calidad de venta, es decir, que los canales no solo vendan los modelos de entrada, sino que también ofrezcan otros de mayores prestaciones y rendimientos.

Para transmitir esta estrategia y los conocimientos necesarios para asesorar al cliente final, Brother llevó a cabo en todo el país su Brother New Normality Solutions (BNNS). “Les presentamos a nuestros canales de negocios corporativos esta nueva forma de trabajo, de la mano

de nuestro equipamiento de impresión, digitalización e identificación, para una solución más integral”, destacó.

“Antes, nuestros canales necesitaban un equipo que cumpla con los requerimientos del usuario corporativo, entonces lo vendían o lo alquilaban; éramos elegidos por la robustez de nuestros productos y por la ecuación costo-beneficios. Ahora pueden incorporar el valor agregado con el que contamos como un beneficio adicional”, enfatizó.

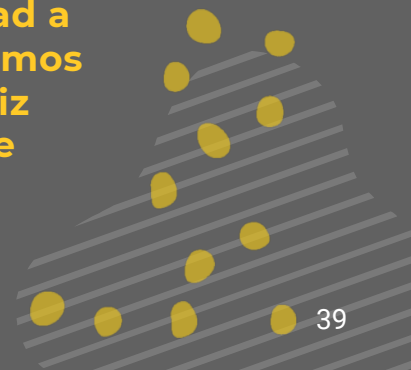
Presencia

Takata dejó bien en claro que lo más importante para Brother es estar cerca de los canales de venta en todo el país. “Son los que están cerca del consumidor final, entonces tienen que estar capacitados, tener una buena exhibición y un local acorde. Invertimos mucho en vestir sus tiendas y la marca tiene mucha más presencia en la calle”, señaló.

En la misma línea, el ejecutivo hizo especial foco en que el slogan “Brother at your side” también significa también estar cerca del cliente y del canal cuando el equipo falla: “Tenemos servicio técnico en todo el país, un 0800, invertimos mucho en repuestos, porque para nosotros el postventa es igual o más importante que la venta”, explicó.



“Brother está viendo una actividad en permanente crecimiento relacionada con logística y delivery, que exige identificación y trazabilidad a través de etiquetas. Contamos con el apoyo de casa matriz para poder desarrollar este mercado.”



Reconocimiento de Brother International Corporation

El año pasado, Brother Argentina recibió el President Award, un “Premio Especial” a nivel global en reconocimiento a su “excelente desempeño y los logros obtenidos”. Además se destacó, el constante esfuerzo por reducir costos fijos, mejorar las finanzas y mantener la estructura de ventas”, informaron. En este marco, la subsidiaria local recibió la visita en noviembre pasado de Ichiro Sasaki, Representative Director & President de Brother International Corporation, y de una delegación conformada por los líderes de cada línea de la marca para la entrega del premio en forma presencial.



A modo de cierre, el Presidente de Brother Argentina afirmó: “Queremos que los canales sepan que tenemos inventario; estamos en una situación del país muy difícil pero les damos esa seguridad a los distribuidores y canales. Pueden llamarnos, venir a las oficinas y conocer nuestro showroom”.

Sus equipos protegidos, SIEMPRE

USE

UPS POWER

WINNER PRO+

Rack / Tower



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

AVALADO POR ISECOM S.A.



LA ESTRATEGIA PARA GANAR MAYOR POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

NSX amplía su línea de Notebooks y PCs

Entrevistamos a Manuela Fernández, PM de la marca en Solution Box, para conocer en detalle los modelos que el mayorista pone a disposición de los canales de todo el país. También hablamos de disponibilidad y soporte post venta.

Son tiempos en los que la disponibilidad marca la diferencia a la hora de cerrar un negocio o de afianzar la relación con el canal.

Consciente de ello, Solution Box tiene como estrategia seguir ganando market share con su marca NSX, asegurando al canal la provisión tanto de notebooks como de desktops, así como de partes y componentes, para ofrecer un producto y servicio acorde con su ambicioso objetivo en el mercado local.

En ese sentido, en lo que refiere a Notebooks –y de la mano de los últimos lanzamientos–, actualmente NSX ofrece al mercado 5 líneas de productos, segmentados en línea de entrada con procesadores Intel Celeron: Epsilon Cloud y Epsilon; equipos de gama media con la línea Argus y Alkon, que integran Intel i3, i5 e i7; y de gama alta, denominados Kairos, con Intel i5 e Intel i7.



MANUELA
FERNÁNDEZ. PM
DE NSX EN
SOLUTION BOX.



“Como marca
estamos
tratando de
crecer siempre y
darle lo mejor a
los clientes”.



"En notebooks la apuesta es a productos para hogar, educación y oficina, y a futuro el plan es completar el lineal con equipos gamer".

La estrategia es llegar a nuestros clientes con un producto de excelente relación precio- calidad que nos posicione como una marca competitiva en un escenario de problemas de importación, faltantes y precios altos", comentó Manuela Fernández. PM DE NSX en Solution Box.

En cuanto a PCs, la entrevistada puntualizó que están innovando en forma constante, incorporando las últimas generaciones de

procesadores Intel y AMD; lo mismo en memorias y resto de los componentes.

"Tenemos dos líneas: la línea Gamer, que incorpora todo lo que nuestros clientes y el mercado demandan, por ello armamos nuestros equipos con marcas de primer nivel, como Corsair, Patriot, MSI, etc. Para la línea de Oficina, la política es la misma solo que los productos están orientados a la productividad con diferentes tipo de configuraciones de base y modelos a medida de nuestro clientes. Todos nuestros equipos salen de fábrica con Windows gracias al acuerdo que mantenemos con Microsoft para adquirir licencias de fábrica, que son más económicas, lo cual se traduce en un mejor costo al canal", detalló la entrevistada.





“La fábrica de NSX de Barracas cuenta con certificación ISO 9001, por lo que cada 6 meses nos hacen auditorías”.

Un negocio clave para el canal

Uno de los enfoques de NSX para este año es ganar participación dentro del mercado corporativo, donde en general las empresas mantienen convenios con determinadas marcas, por lo que le resulta esquivo y desafiante.

Un elemento clave para lograr este objetivo es, sin duda, el soporte post venta. En ese sentido, la PM aseguró que el mayorista ofrece este servicio en forma directa, con 12 meses de garantía, que el usuario puede extender a 2 o 3 años.

“En cuanto a comunicación y acciones de marketing, brindamos un gran apoyo a nuestros resellers para ayudarlos en la generación de demanda, preventa para proyectos, asesoramiento, capacitaciones técnico comerciales, etc., para acompañarlos en el proceso y cierre de negocios. Otro punto importante es la entrega de productos en demo sin costo para certificación, exhibición, homologaciones, etc. Finalmente, realizamos continuas visitas con nuestros clientes a nuestras instalaciones y fábrica para que conozcan el proceso de armado y la calidad del mismo, garantizando de esta manera la confianza en la marca, el producto y en nosotros”, concluyó.

Nuevos modelos NSX disponibles en Solution Box

Notebook NSX Argus

Con Intel Core i3-10110U, Caché de 4 M, hasta 4,10 GHz, Pantalla de 15.6" Full HD LCD, RAM de 4 GB + 8 GB DDR4, SSD de 480 GB M2 NVME y Windows 11 Home.



Notebook NSX Alkon

Con Intel Core i5-1035G1, Caché de 6 M, hasta 360 GHz, Pantalla 14 " Full HD LCD IPS, RAM de 16GB. SSD 480 GB y Windows 11 Home.



Notebook NSX Kairos

Con Intel Core i7-10510U, Caché de 8 M, hasta 4,90 GHz, Pantalla 14 " FULL, HD LCD IPS, RAM 16 GB, SSD 500 GB y Windows 11 Home.



PC Gamer

Procesador Intel i5 12400F, Motheboard ASUS Prime B610M, Memoria RAM Patriot 2x8GB DDR4-3200 RGB, Disco SSD 480GB SATA III, VGA NVIDIA ASUS RTX 3070 TUF 8GB, Gabinete Corsair 4000D TG Black, Fuente PC Corsair 650W Bronze, FreeDOS-



The NSX logo in a bold, black, sans-serif font.

Kodak alaris

¡Descubra los nuevos equipos de la familia E1000!

¡Nuevos equipos! Los más productivos y fáciles de usar

Serie E1030

- **Velocidad de producción:** Blanco y negro/escala de grises/color, hasta 30 ppm/60 ipm a 200 y 300 dpi.
- Hasta 4000 páginas por día.



Escáneres potentes y compactos que simplifican los flujos de trabajo para capturar datos.



Serie E1040

- **Velocidad de producción:** Blanco y negro/escala de grises/color, hasta 40 ppm/80 ipm a 200 y 300 dpi.
- Hasta 5000 páginas por día.

Compactos, silenciosos e ideales para oficinas distribuidas, áreas de recepción y grupos de trabajo.



Escanee el QR
y conozca más

Contáctenos a: ventasdi@kodakalaris.com | Tel: (+52) 5531 7383 | Más información: www.AlarisWorld.com



Commvault analiza las tendencias en protección de datos en la nube

“Tenemos un enfoque de múltiples capas para proteger, detectar y recuperarse de las amenazas cibernéticas”, señaló Rafael Ponce Cereceda, Territory Account Manager LATAM South de Commvault.

La nube se utiliza para procesar una gran cantidad de datos confidenciales, y además se alojan aplicaciones críticas y se almacenan datos importantes. Es por ello que “la seguridad en la nube es esencial para garantizar que los sistemas estén disponibles en caso de interrupciones o desastres y las amenazas cibernéticas, como el malware y los ataques de phishing que están en constante evolución, afirmó Rafael Ponce Cereceda, Territory Account Manager LATAM South de Commvault.

En ese sentido, al desplegar una estrategia en la nube, hay

varios aspectos que deben ser tomados en cuenta para asegurar que la implementación sea segura y efectiva, como el considerar el proveedor de servicios en la nube o el diseño de la arquitectura de la nube, la gestión de identidades y accesos, “Es importante tener una estrategia clara para la protección de datos, lo que incluye medidas como la encriptación de datos, la segmentación de redes y la implementación de políticas de retención de datos. Y no hay que dejar de lado las regulaciones, es decir, el cumplimiento normativo como la GDPR”, comentó.

RAFAEL PONCE
CERECEDA,
TERRITORY
ACCOUNT
MANAGER LATAM
SOUTH DE
COMMVAULT.



“El enfoque de seguridad de múltiples capas de Commvault aborda estas cinco áreas: Identificar, Proteger, Monitorear, Responder y Recuperar.”



“La migración a la nube puede ser una tarea compleja y debe ser planificada cuidadosamente para minimizar los riesgos de seguridad.”

Al ser consultado sobre la propuesta de Commvault para ayudar a las organizaciones en este proceso, Ponce Cereceda aseguró que la compañía tiene la protección de ciberseguridad de recuperación más robusta, mayor volumen de trabajo disponible, mejor visibilidad de sus datos y un soporte de plataforma de almacenamiento líder en la industria.

Se trata de un enfoque de múltiples capas para proteger, detectar y recuperarse de las amenazas cibernéticas. “La solución de Commvault es una estrategia de respaldo 3-2-1 basada en una base de seguridad reforzada; con un sitio air-gapped isolated para una recuperación rápida y copias en la nube seguras para mayor protección”, explicó. “Las organizaciones consientes de la seguridad confían en Commvault en recuperación de datos para que su negocio vuelva a funcionar en poco tiempo ya que tiene un enfoque de seguridad de múltiples niveles para la protección y gestión de datos para garantizar que puedan adaptar sus necesidades de protección y recuperación a sus necesidades de negocio”, afirmó el ejecutivo.

Pasos para una migración segura



Pone Cereceda sostuvo que, en general, la migración a la nube debe ser un proceso cuidadosamente planificado y ejecutado con medidas de seguridad adecuadas en su lugar. Algunos pasos recomendados por Commvault para empezar la migración sin descuidar cuestiones de ciberseguridad son:

- Evaluar la infraestructura actual y determinar qué datos y aplicaciones son adecuados para la migración a la nube.
- Identificar las amenazas de seguridad como la exposición de datos, los ataques de denegación de servicio y las vulnerabilidades de software.
- Realizar pruebas de seguridad para identificar y corregir posibles vulnerabilidades antes de la migración.
- Capacitar al personal como el uso de contraseñas seguras y planificar la continuidad del negocio
- Planificar la continuidad del negocio para garantizar que los sistemas en la nube estén disponibles en caso de interrupciones o desastres.

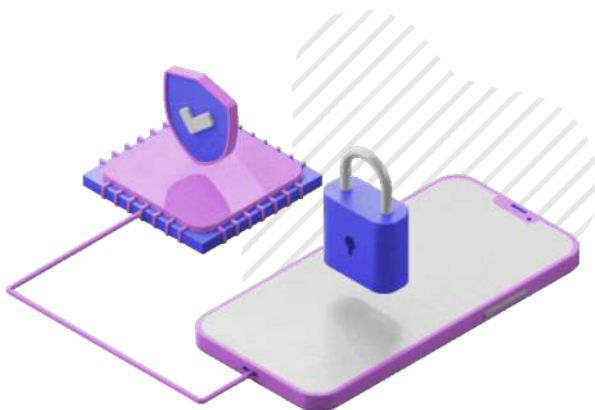
10 IDEAS para reducir los costos de la nube



Acceda a la gama más amplia de clases de almacenamiento en la nube.

Mueva de forma flexible los datos de copias de seguridad al almacenamiento en la nube adecuada. Obtenga una amplia gama de opciones desde Azure Blob hasta Amazon S3 Glacier Deep Archive y más.

En resumen, desde Commvault señalaron que la propuesta de una empresa en cuanto a la seguridad en la nube debe ser completa, sólida y estar basada en políticas claras, tecnologías de seguridad adecuadas, capacitación del personal y pruebas regulares de seguridad.





¡Volvé al aula con toda la tecnología!

Llamar la atención de los alumnos es un gran reto. Con proyectores Epson en el aula, el aprendizaje será más productivo. Su tecnología 3LCD ofrece imágenes más brillantes y colores más reales, incluso a luz del día.



PowerLite® E20



Tecnología 3LCD



AIR
COMPUTERS
Tel.: (0341) 436-7758

CORCISA
Tel.: 4943-8030

alit
Tel.: (0342) 455-1183

GRUPONUCLEO
Tel.: (0223) 462-9000

invid
Tel.: 4958-9800

INTERMACO
Tel.: 5361-0700

Stylus
Tel.: 4105-6108

suzano
STENFAR
Tel.: 0810-122-78363

SOLUTION BOX
Tel.: (011) 6091-1200

ceven
Tel.: (011) 4010-1600

www.epson.com.ar

[epsonlatinoamerica](#) [@epsonlatin](#) [epsonlatinoamerica](#) [@epsonlatinoamerica](#)

EPSON®

1 La luminosidad del color (salida de luz en color) y la luminosidad del blanco (salida de luz blanca) varían según las condiciones de uso. La salida de luz en color se mide según la norma (DMS 15.4); la salida de luz blanca se mide según la norma ISO 21118.

ENERGÍA

Schneider Electric y la “revolución residencial”

La compañía exhorta a sus socios de negocios a crear más conciencia en los usuarios residenciales sobre la protección de sus inversiones, como revisar los sistemas eléctricos en los hogares y cuidar los equipos eléctricos con una correcta unidad de protección y respaldo como un UPS.

De acuerdo con Schneider Electric, partiendo de la automatización del hogar hasta los sistemas de seguridad, la calefacción y el enfriamiento, los dispositivos electrónicos y el equipo de entretenimiento, nuestro confort, seguridad y protección dependen cada vez más de un suministro confiable e ininterrumpido de electricidad que sea resistente a las sobretensiones.

Para atender las nuevas necesidades de los usuarios

hogareños Schneider Electric recomienda invertir en una UPS, que proporciona respaldo de batería y protección contra sobretensiones, manteniendo los dispositivos en funcionamiento en caso de una falla de energía. “No solo evitan que los dispositivos electrónicos del hogar se quemen, sino que también ayudan a mantener el suministro de energía estable”, destacó David Barraza. Sales Manager Argentina, Paraguay y Uruguay de Schneider Electric.

DAVID BARRAZA.
SALES MANAGER
ARGENTINA,
PARAGUAY Y
URUGUAY DE
SCHNEIDER
ELECTRIC



”Los hogares están cambiando radicalmente y estamos apenas al comienzo de una revolución residencial”.



“A medida que el mercado hogareño se adapta a la nueva era del IoT, los dispositivos se vuelven más inteligentes y necesitan energía tradicional aún más confiable y fuentes de baja tensión”.

La propuesta de Schneider Electric

El Easy UPS BV, de 500 a 1.000 VA, está orientado a protección de modems, routers, monitores externos, Smart TV y decodificadores. Por su parte, el Back UPS BX ofrece mayor potencia: 1.200, 1.600 y 2.200 VA, es monitoreable, y además de aplicarse a los equipos ya mencionados, protege sistema de control de temperatura, sistema de cámaras pequeños, paneles de incendio pequeños, servidores NAS y puntos de venta.

Finalmente, el versátil Back UPS Pro ofrece capacidades entre los 550 VA y 1500 VA de potencia, viene con pantalla LCD y puede ser monitoreado desde una consola. Además de aplicar para los productos anteriores, es ideal para dar respaldo y protección de equipos para gaming. “Están pensados en personas que necesitan equipos confiables, que se puedan monitorear, fáciles de usar, inteligentes y de precio competitivo, para mantener sus dispositivos en funcionamiento a pesar de las interrupciones eléctricas”, destacó el ejecutivo.

“En épocas de trabajo híbrido las compañías no pueden permitirse quedarse sin conexión en una Business Call con un cliente por una caída en el suministro energético y ahí es donde podemos darle una solución a las empresas con nuestras líneas de UPS´s”.

Marketing

orientado al
mercado tecnológico



MEDIOS



CONTENIDO



DISEÑO



MARKETING



Desarrolle su **PLAN** con

NOSOTROS

Dell Technologies anuncia actualizaciones a su su programa de canales

La estrategia para partners de la compañía tiene tres claros objetivos a largo plazo: un crecimiento diferenciado basado en soluciones, expansión del ecosistema; y fortalecer la colaboración y optimizar su experiencia.

De acuerdo con Álvaro Camarena, Vicepresidente Senior de Ventas de Canales para Dell Technologies Latinoamérica, las empresas son conscientes de los recursos de infraestructura tecnológica que necesitan para hacer frente a la demanda actual, por lo que buscarán proveedores que puedan abastecerse de forma eficiente. Además, en un contexto de incertidumbre económica por el que está pasando la región, los partners seleccionarán proveedores que tengan una solidez financiera fuerte, sostuvo.

“Hoy se tornan más competitivos los proveedores que tengan un respaldo financiero realmente fuerte. Con la adopción de la nube híbrida se imponen nuevos modelos de costos transparentes y nuevas rutas de compra por parte de los clientes. El partner tiene que transformarse y atacar estas nuevas expectativas de los clientes, entregando ofertas de nube híbrida y compartiendo riesgos con los clientes en estos procesos, donde la digitalización cibersegura es fundamental para el éxito de los proyectos”, analizó el ejecutivo.



“La siguiente ola va a constar de compras muy bien pensadas, principalmente por las organizaciones que van a entregarles a sus colaboradores equipos desarrollados para cumplir con las expectativas de cada cliente”.



**ÁLVARO CAMARENA,
VICEPRESIDENTE SENIOR
DE VENTAS DE CANALES
PARA DELL TECHNOLOGIES
LATINOAMÉRICA.**

Iniciativas

El programa se basa en una plataforma para el crecimiento de los socios de negocios que maximiza el potencial de las soluciones de Dell y facilita la incorporación de valor en servicios que impulsen el potencial de las relaciones con sus clientes.



Con ese objetivo, Dell anunció una serie de nuevas iniciativas: Apoyar a los partners en la generación de nuevas oportunidades en los mercados: Desde el nivel de representante autorizado, hasta los estratos metálicos superiores, todos comparten la misma información de bases de datos, documentación técnica y capacitación a los que acceden los equipos comerciales internos de Dell Technologies.





Fortalecer la colaboración y optimizar la experiencia de los partners: Se han desarrollado una serie de entrenamientos específicos para la capacitación de los equipos técnicos y de acompañamiento a los clientes basados en perfiles personalizados.

Garantizar total transparencia en los

procesos a través de una plataforma simplificada de acompañamiento a los partners: Se mejora la experiencia de los partners desde el onboarding, pasando por la generación de oportunidades, la configuración de las cotizaciones y precios, pasando por la logística de entrega hasta la asignación de beneficios e incentivos.

Impulsar programas conjuntos de sostenibilidad, gobernanza y transformación social (ESG): Se comienza a trabajar con los partners en iniciativas muy concretas, como el reconocimiento trimestral a los que protagonizan iniciativas empresariales alineadas con los pilares de la compañía en ESG. También han activado un programa de incentivos del 7% sobre los costos de inversión en nuevos proyectos para aquellos canales que les deleguen la captación, logística y reciclaje inteligente de hardware (PCs, servidores y almacenamiento).



“Nuestra visión es transformarnos en el proveedor de tecnología transformadora preferido por partners y distribuidores.”

“Estamos en una época en la que hay muchas tendencias que adoptar como son el edge, multinube, trabajar desde cualquier lugar, Inteligencia Artificial, Machine Learning, cargas de trabajo activas en la nube, y la necesidad de proteger la información. No es fácil hacer nada de esto, por lo que los clientes están en busca de partners que tengan esta experiencia”, concluyó Camarena.



channeltalks

AGILIZA TUS VENTAS Y DISTRIBUCIÓN DE SOLUCIONES

El evento Channel Talks es una propuesta integral de **business matchmaking services**, por el cuál damos soporte y optimizamos el networking y desarrollo de nuevos negocios para los expositores participantes.



ROSARIO
9 DE MARZO
ARGENTINA



COCHABAMBA
16 DE MARZO
BOLIVIA



NEUQUÉN
13 DE ABRIL
ARGENTINA



ASUNCIÓN
20 DE ABRIL
PARAGUAY



MAR DEL PLATA
11 DE MAYO
ARGENTINA



SAN JOSÉ
18 DE MAYO
COSTA RICA



SANTIAGO
25 DE MAYO
CHILE



TUCUMÁN
8 DE JUNIO
ARGENTINA



SANTA CRUZ
15 DE JUNIO
BOLIVIA



SANTA FE
6 DE JULIO
ARGENTINA



QUITO
13 DE JULIO
ECUADOR



LIMA
20 DE JULIO
PERÚ



CORRIENTES
3 DE AGOSTO
ARGENTINA



CIUDAD DEL ESTE
10 DE AGOSTO
PARAGUAY



MONTEVIDEO
17 DE AGOSTO
URUGUAY



CÓRDOBA
7 DE SEPTIEMBRE
ARGENTINA



LA PAZ
14 DE SEPTIEMBRE
BOLIVIA



BOGOTÁ
21 DE SEPTIEMBRE
COLOMBIA



MENDOZA
5 DE OCTUBRE
ARGENTINA



AREQUIPA
12 DE OCTUBRE
PERÚ



KINGSTON
2 DE NOVIEMBRE
JAMAICA



CONCEPCIÓN
9 DE NOVIEMBRE
CHILE



BUENOS AIRES
16 DE NOVIEMBRE
ARGENTINA

Agenda el line up del Channel

CABA

Gauss Online, de la construcción a la informática

Dialogamos con Alejandro Pastoriza, Gerente General de la empresa, quien opera como un canal de venta informática muy fuerte en Argentina. “Queremos ofrecer mayor calidad de servicios, soluciones para empresas y sectores del gremio”, comentó.

“Gauss Online opera desde hace casi 20 años. La empresa comenzó en un rubro ligado a la construcción, pero luego se vinculó a la informática desde hace 5 años”, dijo Alejandro Pastoriza. Y comentó que las oficinas del reseller están ubicadas en el barrio de Montecastro, con un depósito en el barrio de Flores.

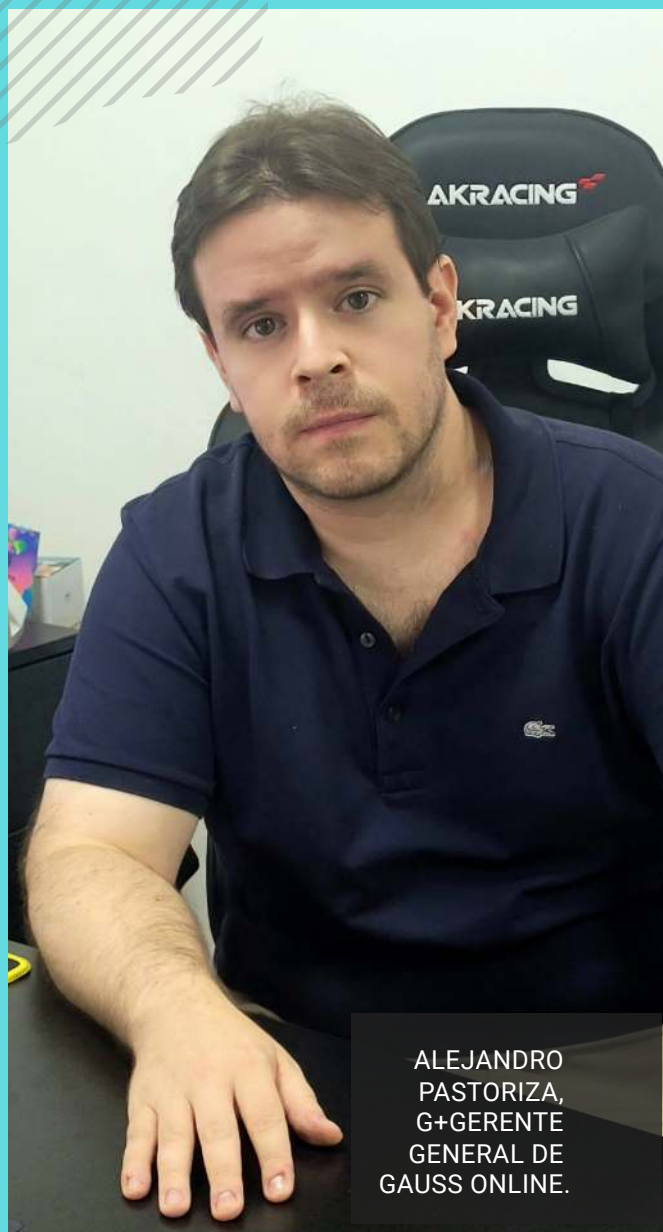
“Realizamos ventas en todo el país y nuestra prioridad es brindar una excelente experiencia de compra al cliente. Además, contamos con servicio de postventa y departamento de RMA”, aclaró. Y dijo que gran parte de la venta se canaliza a través de la página web de **Gauss Online**, Instagram y marketplaces. “También vendemos y asesoramos telefónicamente, por WhatsApp o en nuestro local”, remarcó.





“Estamos desarrollando un departamento de venta corporativa. Queremos ofrecer mayor calidad de servicios, soluciones para empresas y sectores del gremio”.

Una de las marcas emblema que venden es Corsair. “Trabajamos todos sus productos (periféricos, gabinetes, memorias, fuentes, sillas, etc.)”, dijo. Y sumó: “Junto a ellos realizamos regularmente sorteos. Además, nuestro sector de comunicaciones está diagramando unboxing & reviews de los productos más destacados, que verán en nuestras redes”.



**ALEJANDRO
PASTORIZA,
G+GERENTE
GENERAL DE
GAUSS ONLINE.**

El entrevistado comentó que también trabajan otras marcas, como AMD, Intel, Gigabyte, Asus, TP-Link, Kingston, Crucial, Adata, Hikvision, EZVIZ, Moulinex, Samsung, Philips, Lenovo, HP, Xiaomi, Haylou, JBL, Nakamichi, WD, Seagate, Banghó, Motorola, AK Racing, entre otras.

Venta corporativa

Pastoriza dijo que, además de atender a usuarios finales, desde Gauss Online están desarrollando un departamento de venta corporativa. “Queremos ofrecer mayor calidad de servicios, soluciones para empresas y sectores del gremio”.



“Estamos en constante evolución y crecimiento. Actualmente, trabajamos en el rediseño de nuestro website para darle un tono más atractivo y amigable para el usuario.”

Por otra parte, destacó: “Tenemos una excelente relación con los representantes de cada marca y tratamos siempre de participar de todas sus actividades”. Y agregó: “Crecimos mucho en estos últimos años y, parte de ese crecimiento, es gracias a los proveedores que tenemos. Entablamos una muy buena relación y esperamos seguir en este camino”.



emBlue

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

Marketing automation, email, sms,
push notifications y más.



www.embluemail.com



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



+506-4031-0300



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