



ENTREVISTA DE TAPA

CRISTINA LORENZO, MANAGING DIRECTOR DE ORACLE ARGENTINA. “ESTAMOS ENFOCADOS EN CREAR UN ECOSISTEMA DEL TIPO DE SERVICIO QUE NUESTROS CLIENTES NECESITAN”

INFORMES ESPECIALES

CIBERATAQUES: UNA LUCHA SIN CUARTEL CLAVE PARA EL ÉXITO DE LOS NEGOCIOS - SEGURIDAD ELECTRÓNICA: INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO



channel talks

Agenda el line up del Channel



ROSARIO
16 DE MARZO
ARGENTINA



NEUQUÉN
13 DE ABRIL
ARGENTINA



MAR DEL PLATA
11 DE MAYO
ARGENTINA



SANTIAGO
25 DE MAYO
CHILE



SAN JOSÉ
1 DE JUNIO
COSTA RICA



TUCUMÁN
8 DE JUNIO
ARGENTINA



SANTA CRUZ
15 DE JUNIO
BOLIVIA



SANTA FE
6 DE JULIO
ARGENTINA



QUITO
13 DE JULIO
ECUADOR

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.



LIMA
20 DE JULIO
PERÚ



CORRIENTES
3 DE AGOSTO
ARGENTINA



ASUNCIÓN
8 DE AGOSTO
PARAGUAY



MONTEVIDEO
17 DE AGOSTO
URUGUAY



CÓRDOBA
14 DE SEPTIEMBRE
ARGENTINA



BOGOTÁ
21 DE SEPTIEMBRE
COLOMBIA



MENDOZA
5 DE OCTUBRE
ARGENTINA



AREQUIPA
12 DE OCTUBRE
PERÚ



LA PAZ
19 DE OCTUBRE
BOLIVIA



KINGSTON
2 DE NOVIEMBRE
JAMAICA



CONCEPCIÓN
9 DE NOVIEMBRE
CHILE



BUENOS AIRES
15 y 16 DE NOVIEMBRE
ARGENTINA



Sumario #226

Julio 2023

8 | CIBERATAQUES: UNA LUCHA SIN CUARTEL CLAVE PARA EL ÉXITO DE LOS NEGOCIOS

INFORME ESPECIAL: CIBERATAQUES

20 | Riverbed presenta la observabilidad unificada de Alluvio IQ.

24 | GlobalSign: la ciberseguridad como parte de la estrategia de las empresas.

29 | Adistec exhibe su valor agregado como distribuidor de Fortinet.

32 | Licencias OnLine: recursos y amplio portfolio para desarrollarse en ciberseguridad

36 | Nexsys pone a disposición amplio portfolio de marcas y recursos especializados

39 | HP actualiza sus herramientas para la protección de endpoints

42 | Veeam ofrece soluciones para proteger y garantizar la disponibilidad de datos.

45 | Distecna trabaja con alianzas estratégicas para seguridad y backup.

48 | AMD ofrece seguridad desde el procesador.

57 | Infoandina: más de 12 años ofreciendo soluciones de seguridad electrónica al canal IT

63 | Masnet: “Amplia gama de productos para todas las necesidades”.

66 | La propuesta de Microcom: variedad de stock, entrenamiento y financiación.

70 | Isecom suma la distribución de Hikvision a su portfolio.

74 | Dahua presenta su unidad de negocios New Business.

78 | OCRL presenta las últimas incorporaciones a su portfolio.

81 | Furukawa revela la importancia del cableado en los sistemas de seguridad.

84 | Solution Box anuncia novedades de Hikvision.

88 | Big Dipper se enfoca en el desarrollo de sus socios de negocios.

98 | Schneider Electric especializa a sus canales para responder a las nuevas tendencias.

102 | Allied Telesis responde a las principales tendencias del mercado regional.

105 | Novedades de Genius en New Bytes.

102 | ManageEngine presenta los ejes clave de su nuevo programa para partners de Latinoamérica.

114 | Connect fue galardonado como el mejor reseller de valor.



Alta especialización para una importante rentabilidad

El mercado de la ciberseguridad es quizás uno de los de mayor crecimiento de los últimos años. Si bien el requerimiento de una estrategia de ciberseguridad integrada en cualquier tipo y tamaño de empresa se viene pregonando desde hace muchos años, la pandemia aceleró la inversión en este tipo de tecnologías debido al auge del trabajo remoto.

El proceso de migración a la nube y el acceso a los sistemas y aplicaciones de las empresas desde cualquier lugar ha provocado nuevas brechas de seguridad por la ampliación del “perímetro”, las cuales debieron ser resueltas a riesgo de perder el activo más valioso de una organización: sus datos.

Al mismo tiempo, los ciberdelincuentes continúan evolucionando en sus tecnologías y métodos de ataque, pero también siguen aprovechando la vulnerabilidad que representa el factor humano, con técnicas de ingeniería social que mantienen los mismos tipos de engaño pero no por ello son menos efectivas.

La pandemia también impulsó la innovación en los sistemas de seguridad electrónica, lo que ha llevado a nuevas aplicaciones tanto a nivel corporativo como en el sector público y hogareño.

Especializarse en seguridad promete un rápido retorno de la inversión no solo por el crecimiento de la demanda de estas soluciones, sino también porque existe una importante brecha profesionales especializados en esta industria.

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



Con EcoTank® serie M
máximo desempeño y productividad

Ideal para pequeñas
y medianas empresas



Son económicas, robustas, cuentan con cabezales de impresión PrecisionCore® y tinta pigmentada con calidad profesional, permitiendo también imprimir desde smartphones y tabletas³.



Ahorra hasta 90% Vs. Láser
con botellas de reemplazo¹



Imprimen hasta 11.000
páginas en negro²



Garantía limitada y
extendida con registro⁴

AIR
COMPUTERS
Tel.: (0341) 436-7758

CORCISA
Distribuidor Autorizado de Epson
Tel.: 4943-8030

elit
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

1- Los ahorros reales variarán según las tareas de impresión, los volúmenes de impresión y las condiciones de uso. La comparación de ahorros es basada en el costo de compra de una botella de tinta de reemplazo y el costo de suficientes cartuchos láser monocromáticos de mayor capacidad para lograr el rendimiento total de páginas de las botellas, utilizando los precios y rendimientos publicados en línea, durante junio 2021, por los fabricantes de las impresoras y multifuncionales láser monocromáticas A4 más vendidas con un rango de velocidad de impresión de 1 a 30 ppm, vendidas en América Latina entre abril de 2020 y marzo 2021. 2- Parte de la tinta de las botellas incluidas se utiliza para la configuración inicial por lo que los rendimientos son inferiores a los de las botellas de tinta de reemplazo. Rendimientos de las botellas de tinta de reemplazo basados en el patrón ISO/IEC 19752 usando metodología Epson. Los rendimientos de dichos productos secundarios varían considerablemente y dependen de las imágenes impresas, las configuraciones de impresión, la temperatura y la humedad. La tinta se utiliza para imprimir y para el mantenimiento de la impresora, y la tinta debe estar disponible para imprimir. Para obtener más información, visita www.latin.epson.com 3- Wi-Fi Certified™, el nivel de rendimiento depende del alcance del enrutador utilizado. Wi-Fi Direct® pudiera require software de la impresora. 4- La garantía estándar es de 0 a 3 meses sin límite de páginas y de 4 a 12 meses o 25.000 páginas (lo primero que ocurra). Para obtener 12 meses adicionales (total de 24 meses de garantía) o hasta 50.000 páginas (lo primero que ocurra), registra tu producto en un periodo máximo a 30 días a partir de la fecha de compra y utiliza botellas de tinta originales Epson. Para más información sobre el programa de Garantía Extendida, visita www.latin.epson.com/garantia.

CIBERATAQUES: UNA LUCHA SIN CUARTEL CLAVE PARA EL ÉXITO DE LOS NEGOCIOS

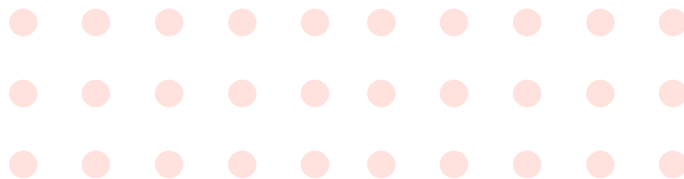
No es novedad para nadie que la importancia de contar con una estrategia integrada de ciberseguridad atraviesa ya a todo tipo y tamaño de empresas, no solo porque la información es el activo más valioso para toda organización, sino además porque los ciberdelincuentes ya no hacen ese tipo de distinciones; y no perdonan.



Tan es así que, durante 2022, expertos de Kaspersky detectaron un crecimiento en el número de ataques dirigidos a las pymes, el cual está directamente relacionado con la digitalización que ha experimentado el sector y por la falsa creencia de que la ciberseguridad a menudo puede parecer demasiado complicada y, a veces, innecesaria, especialmente cuando los emprendedores se enfrentan a muchas responsabilidades. “Sin embargo, esta indiferencia está siendo aprovechada por los ciberdelincuentes que se valen de diversos vectores de ataque”, advirtió la compañía.

Ya hemos escuchado seguramente de boca de especialistas que, en la actualidad, ya no se trata de estar preparados ante el caso de recibir un ciberataque, sino que las empresas deben ser conscientes de que serán atacadas en algún momento; es un hecho del que ninguna escapará.

De hecho, de acuerdo con el informe de Accenture "**State of Cybersecurity Resilience 2023**", las organizaciones que adapten sus programas de ciberseguridad con los objetivos de negocio tendrán un 18% más de probabilidades de lograr un crecimiento en los ingresos, la cuota de mercado objetivo y mejorar la satisfacción del cliente, así como un 26% más de probabilidades de reducir el costo de los incidentes de ciberseguridad.



Tendencias 2023

Según la consultora Gartner, ocho son las tendencias que se imponen con el objetivo de blindar a las empresas y darles una estrategia sólida para proteger uno de los elementos más importantes de su organización: sus datos:

Zero Trust: Gartner define la arquitectura de confianza cero como una arquitectura que reemplaza la confianza implícita con niveles de riesgo evaluados continuamente y confianza basada en la identidad y el contexto que se adapta para optimizar el riesgo de la postura de seguridad.

Esto significa que la confianza debe ser explícita,



y cualquier solicitud de acceso a un recurso Zero Trust requiere un cálculo de riesgo. El acceso se otorga solo cuando el riesgo calculado es menor que el valor de extensión de acceso. “En 2023, las empresas utilizarán cada vez más ZeroTrust para mejorar y optimizar el riesgo de la postura de seguridad general de su organización”, afirmó. Y la predicción es que para 2025, el 60% adoptará esta arquitectura como punto de partida para la seguridad.

DevSecOps: las organizaciones deben tratar el desarrollo y la implementación de la API segura como algo crítico para el negocio. De esta forma, “minimizarán el impacto por amenazas en sus desarrollos y evitarán trabajo de remediaciones inmediatas a la puesta en producción”, aseguró.

Automatización en SecOps: las operaciones de seguridad deben invertir en automatización para mejorar sus capacidades de detección proactiva.

Seguridad centrada en datos: en 2023, las organizaciones deben centrarse en superponer su arquitectura de seguridad

central con una vista centrada en los datos.

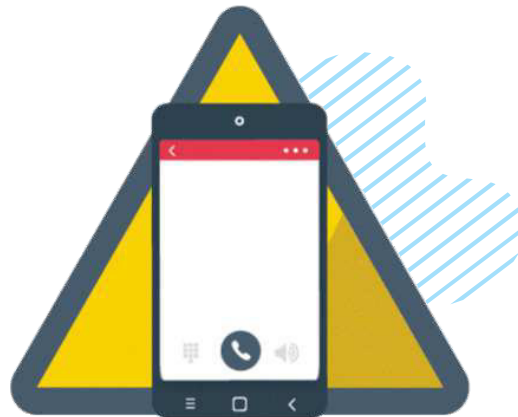
Ataques OT: para 2025, los atacantes cibernéticos tendrán entornos de tecnología operativa (OT) armados para dañar con éxito o incluso causar muertes humanas.

5G: Con el despliegue de 5G, la superficie de ataque aumentará y la seguridad será un elemento crítico para el éxito.

Cloud: se espera que el gasto en seguridad en la nube aumente un 27,8%. Con la creciente adopción de SaaS, es probable que se vean más ataques DDoS en grandes proveedores de nube.

En tal sentido, de acuerdo con el **Cloud Security Report 2023** publicado por Check Point en colaboración con la empresa de investigación Cybersecurity Insiders, el 58% de las empresas tiene previsto almacenar en la nube más del 50% de su carga de trabajo en los próximos 12 a 18 meses. Sin embargo, un significativo 72% de los encuestados tiene dificultades para gestionar el acceso a múltiples soluciones de seguridad, lo que genera confusión y compromete su gestión.

“La creciente complejidad para salvaguardar y conocer la superficie de amenazas del cloud se ha convertido en una preocupación



importante para los responsables de TI, dejando vulnerabilidades sin controlar. Los ciberatacantes están capitalizando estos desafíos, como demuestra el informe de Check Point Research, con un preocupante **aumento del 48% en los ataques** a las redes basadas en el cloud durante 2022, en comparación con el año anterior”, argumentó.

Ransomware operado por humanos: las organizaciones deben tener una combinación de múltiples controles de detección y prevención y un sólido proceso de respaldo/recuperación.

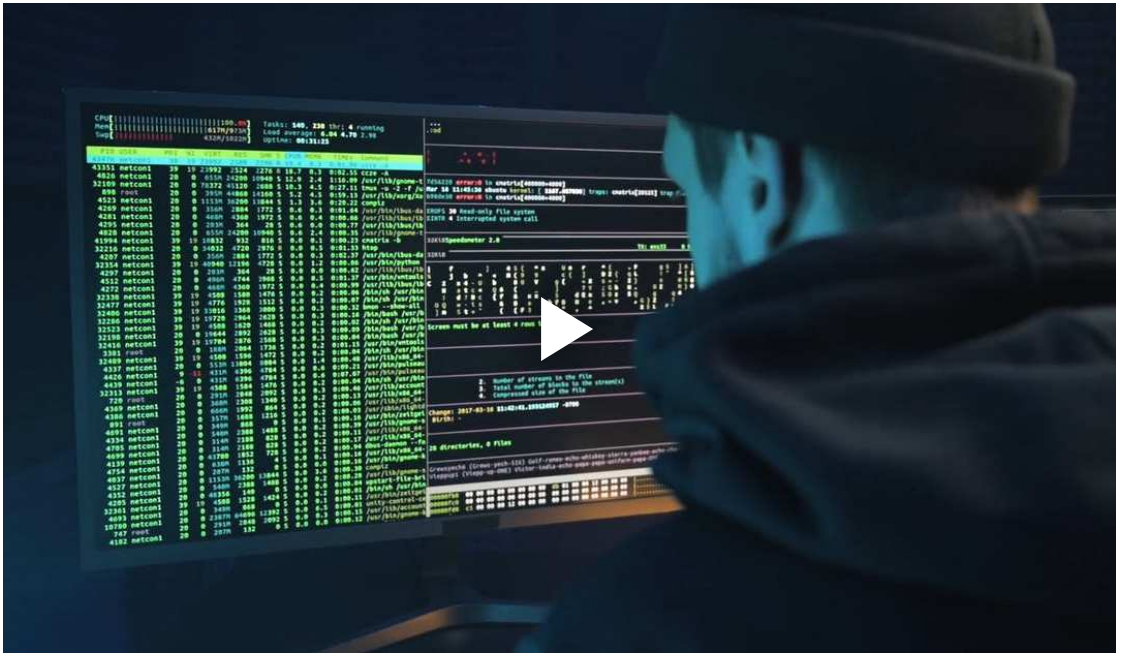
La era de la extorsión

La “estrella” en todo este lío de los últimos años ha sido, sin dudas, el Ransomware - ataque a través del cual los delincuentes cifran información de las compañías y piden rescate-, que se ha ganado con creces el prestigio de ser la principal amenaza de la ciberseguridad de los últimos años.

En efecto, según el informe **IT Security Economics** de Kaspersky, más del 40% de las empresas enfrentó al menos

un ataque de ransomware en 2022 y, como consecuencia, las pymes pagaron un promedio de US\$6,500, mientras las grandes empresas, US\$98,000 tratando de recuperar su información. Estas cifras revelan que los ataques de ransomware todavía están muy extendidos y pueden afectar a cualquier empresa en cualquier momento.

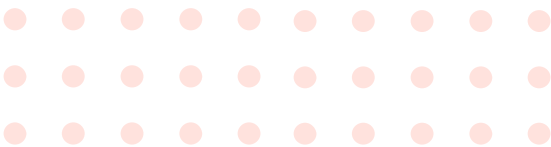
Asimismo, durante 2022, Kaspersky detectó más de 21 mil variantes de ransomware, mientras que la cantidad de estos ataques casi se duplicó. Estos números muestran que los cibercriminales están cambiando constantemente los ataques oportunistas en ataques de ransomware adaptado precisamente para lograr sus objetivos.



Estadísticas del Informe sobre el análisis de respuesta a incidentes "**La naturaleza de los incidentes cibernéticos**" de Kaspersky muestran que casi el 43% de los ataques de ransomware investigados por la compañía en 2022 comenzaron con la explotación de aplicaciones de cara al cliente, seguida

por la de datos de cuentas de usuarios previamente comprometidas y correos electrónicos maliciosos, con un 24% y 12%, respectivamente. El objetivo de los atacantes no era la extorsión o el cifrado de datos, sino la extracción de datos personales, propiedad intelectual y otra información confidencial.

Según el informe de Sophos “El Estado del ransomware 2023”, el 76% de este tipo de ataques el año pasado implicó cifrado de datos, el nivel más alto de los últimos cuatro años. La encuesta también revela que cuando las empresas pagan un rescate para recuperar sus datos, acababan duplicando los costes totales de recuperación. Además, pagar el rescate también suele implicar tiempo de recuperación más largos: el 45% de las empresas que utilizaron copias de seguridad se recuperaron en una semana, frente al 39% de las que pagaron el rescate.



En conclusión, solo es cuestión de tiempo para que una organización sea víctima de un ataque exitoso. Si bien una buena estrategia de prevención es clave, no es suficiente, y debe ser complementada con soluciones para actuar en forma adecuada e inmediata durante el ataque y para minimizar su impacto en el negocio. Toda inversión en este sentido, con el debido asesoramiento de especialistas, rendirá sus frutos. Por el contrario, una estrategia reactiva será mucho más costosa, no solo en dinero sino también en reputación.



SOLUCION WI-FI EMPRESARIAL PARA HOTELES

tp-link | Omada



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

TP-Link S.R.L.

Tel.: +54 1143125176

Sitio Web: www.tp-link.com/ar

Email: ventas.ar@tp-link.com
corp.ar@tp-link.com

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

TP-Link Argentina Canal Oficial

[@TPLINKAR](https://www.facebook.com/TPLINKAR)


The logo for Riverbed, with the word "riverbed" in a lowercase, sans-serif font. The letters "river" are in a dark purple color, and "bed" is in a bright pink color.

Riverbed presenta la observabilidad unificada de Alluvio IQ


Entrevistamos a Charlie Coulange, Regional Sales Director LATAM de la Riverbed, para conocer la propuesta de la compañía en materia de visibilidad, gestión y protección de datos. También se refirió al apoyo que brindan a los socios del canal IT.

Riverbed se presenta como “la única empresa con la riqueza colectiva de la telemetría desde la red hasta la aplicación y el usuario final, que ilumina y luego acelera cada interacción, para que las organizaciones puedan ofrecer una experiencia digital perfecta e impulsar el rendimiento empresarial”

Con foco en empresas Enterprise, especialmente en verticales de la Industria Financiera, Gobierno, Manufactura, TI y Servicios, Educación, entre otros, la compañía decidió invertir en personal local en varios de los países latinoamericanos para poder dar una atención más cercana y desarrollar el mercado.

A close-up portrait of Charlie Coulange, a woman with long, straight blonde hair, smiling warmly at the camera. She is wearing a dark blazer over a white and black striped top. The background is a dark, neutral color.

CHARLIE
COULANGE,
REGIONAL SALES
DIRECTOR LATAM
DE RIVERBED.

Two red, stylized speech marks pointing towards the right, indicating a quote.

“Impulsamos asociaciones más profundas y estratégicas para resolver los problemas de los clientes”.

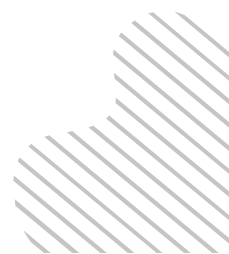
Al ser consultada para este informe, Charlie Coulange sostuvo que hoy en día las principales tendencias en el área de IT es la migración de cargas de trabajo a la nube, gestión y protección de los datos, trabajo híbrido, conexiones seguras y zero trust.

“Para esto Riverbed ofrece una gama de soluciones que están ayudando mucho al mercado de América Latina para poder hacer este tipo de gestiones, dando visibilidad de punta a punta”, comentó Charlie Coulange a Revista ENFASYS. “Con nuestro portafolio de Observabilidad Unificada podemos integrar



“Con nuestro programa Riverbed Rise nos comprometemos a proporcionar el más alto nivel de apoyo para desarrollar, comercializar, vender y ofrecer nuestros mejores productos y servicios a los clientes”.

esta visibilidad en las herramientas de seguridad existentes para tener una mejor postura de seguridad y poder ofrecer información en data procesable para ayudar con una investigación de amenaza mucho más rápida”, amplió.





En ese mismo sentido, la entrevistada aseguró que la observabilidad unificada de Alluvio IQ permite una toma de decisiones rápida y efectiva en todos los negocios y TI, codificando el conocimiento experto en solución de problemas para que el personal junior pueda lograr más resoluciones de primer nivel, facilita la innovación digital y mejora continuamente la experiencia digital para clientes y empleados.



“Con el aumento de la adopción de la nube y la creciente dependencia de las aplicaciones empresariales, las organizaciones necesitan soluciones que les brinden visibilidad, control y optimización para garantizar la experiencia del usuario final, la productividad de los empleados y la eficiencia operativa”.

Desarrollo del canal

Al ser consultada acerca del foco que pondrá Riverbed en su inversión para el desarrollo de sus socios de negocios, la ejecutiva informó: “Estamos trabajando con un portafolio de canales enfocados a cubrir las necesidades de los clientes alrededor de aceleración y visibilidad, tenemos un plan de acción muy bueno donde estamos ya destacando la marca con diferentes actividades que están ayudando al desarrollo de proyectos muy interesantes en la región”.

La ejecutiva afirmó que Riverbed reconoce la importancia de los socios de canal y está comprometida en brindarles el apoyo necesario para que puedan prosperar y crecer en conjunto.

Con ese objetivo, ha creado Riverbed Rise, un programa exclusivo de canales basado en el rendimiento y centrado en recompensarlos. “Facilita a los socios la comprensión de cómo pueden ganar dinero satisfaciendo las necesidades de sus clientes con nuestras líneas de productos de aceleración y visibilidad avanzada. El Programa es flexible, rentable y recompensa las acciones para ayudar a los Socios a impulsar la demanda y la rentabilidad sin problemas”, finalizó.

PARTICIPA DEL
PRÓXIMO INFORME
EDICIÓN: AGOSTO



IMAGEN

¿Querés participar como **auspiciante** y dar a conocer tu marca a todo el canal de Argentina?



**CONSULTÁ
ESPACIOS PARA
PUBLICAR**




GlobalSign: la ciberseguridad como parte de la estrategia de las empresas

A medida que las amenazas de ciberseguridad continúan evolucionando, las empresas requieren orientación experta para evaluar su postura de seguridad, desarrollar estrategias de seguridad sólidas e implementar medidas efectivas de ciberseguridad. Entrevistamos a Blanca Yanulis, Director, Latin America, de la compañía, para conocer el portfolio de soluciones y el trabajo que realizan con el canal.

“Es importante tener en cuenta que el mercado latinoamericano presenta sus propios desafíos únicos y consideraciones culturales. GlobalSign trata de adaptar sus soluciones a las regulaciones locales y las necesidades de los clientes, establecer asociaciones sólidas con empresas locales y comprender el panorama de amenazas regionales para el éxito en este mercado”, comentó Blanca Yanulis a este medio.

En ese mismo sentido, afirmó que, con la creciente adopción de la computación en la nube en América Latina, existe una creciente necesidad de soluciones sólidas de seguridad en la nube. “Desarrollar y ofrecer servicios de seguridad en la nube que ayuden a las organizaciones a proteger sus entornos de nube, administrar controles de acceso, cifrar datos y garantizar el cumplimiento puede ser una oportunidad de negocio prometedora”, sostuvo.

BLANCA YANULIS,
DIRECTOR, LATIN
AMERICA, GMO
GLOBALSIGN.



“Ofrecer servicios de consultoría para ayudar a las empresas a identificar vulnerabilidades, implementar las mejores prácticas y desarrollar planes de respuesta a incidentes puede ser una oportunidad lucrativa”.



“Con el auge del Internet de las Cosas (IoT) y el creciente uso de dispositivos electrónicos de seguridad, la relación entre la ciberseguridad y la seguridad electrónica se ha vuelto más importante que nunca”.

Asimismo, la ejecutiva advirtió que los próximos meses serán de cambios para la ciberseguridad. “Con las nuevas tecnologías, las regulaciones y los avances, es importante que las empresas tengan la confianza en su Autoridad Certificadora (CA) para asegurar que su organización cumple con las normas. En GlobalSign podemos ayudarlas a automatizar, gestionar e integrar la PKI”, destacó.

En ese sentido, la entrevistada destacó que la compañía ofrece la herramienta de automatización: ACME. “El protocolo ACME automatiza la gestión del ciclo de vida de los certificados SSL y TLS, proporcionando un marco para que un cliente se comunique directamente con una CA como GlobalSign para la emisión, instalación, revocación y sustitución de certificados digitales”, explicó

“El servicio ACME brinda a los clientes la flexibilidad de usar cualquier cliente ACME, que cumpla con las especificaciones definidas para interactuar directamente con Atlas. Los clientes ideales para los certificados ACME OV abarcan desde grandes empresas hasta proveedores de servicios, así como nichos de mercado como educación superior, atención médica, juegos de Internet y comercio electrónico”, explicó.

Por otra parte, el Portal de Auto Registro Corporativo (AEG) es una herramienta



“Invertimos en iniciativas de gestión de relaciones con los socios, como gerentes de cuentas de socios dedicados, revisiones comerciales periódicas y planes de desarrollo, lo que fomenta la colaboración, la confianza y la alineación de objetivos.”

de gestión automatizada de certificados que actúa como pasarela directa entre Atlas, la plataforma de identidad digital de GlobalSign, y el Active Directory.



Desarrollo del canal

La ejecutiva informó que la compañía invierte en programas de capacitación integrales para socios de canal, lo que incluye capacitación técnica, conocimiento del producto, en ventas y marketing, y programas de certificación.

Asimismo, informó que les proporciona recursos de habilitación de ventas y marketing, lo que incluye equiparlos con material de ventas, documentación de productos, estudios de casos, análisis competitivo y materiales de marketing.

También GlobalSign invierte en herramientas o portales de socios donde pueden agilizar la gestión y colaboración y en acceso a recursos de soporte técnico.

“Para Globalsign es importante evaluar y adaptar regularmente sus estrategias de inversión en función de las necesidades cambiantes y el rendimiento de sus socios de canal. La comunicación abierta, los circuitos de retroalimentación y la colaboración con los socios nos ayuda a identificar las áreas donde la inversión es más necesaria para impulsar el éxito mutuo”, concluyó Yanulis.



Adistec exhibe su valor agregado como distribuidor de Fortinet

Entrevistamos a Leandro Greco, Product Sales Manager; y Bárbara Marambio, Product Sales Specialist; de Fortinet en el distribuidor, para conocer el trabajo que realizan de cara a los canales, en operaciones y proyectos relacionados con soluciones de ciberseguridad.

En la actualidad, Fortinet está en el top ranking del mayorista en ventas y estructura. En lo que respecta al trabajo local, está liderada por Laura Spalla como Regional Sales Director SOLA; y un equipo dedicado, impulsado por Leandro Greco, Product Sales Manager; acompañado por Nicolás Justet y Bárbara Marambio (Product Sales Specialist), y Juan José Morales (Sales Engineer). Además, el distribuidor es

centro oficial de entrenamiento de la marca.

“Dictamos los cursos oficiales con instructores y laboratorios propios, tanto para las certificaciones que necesite cualquier partner como para incrementar el conocimiento de un cliente final que pueda llegar a requerirlo”, detalló Leandro Greco, quien presentó a Noelia Gomez, responsable de la Unidad de Educación.

“El acercamiento que tenemos con nuestros canales, el estar ahí cuando lo necesitan, no solo para vender sino también para saber resolver las problemáticas que se les presenten en el día a día, es el mayor valor agregado que hoy podemos brindar.”

Bárbara Marambio, Product Sales Specialist en Adistec.



Tal como ocurrió en 2022, este año el foco de inversión de cara a los socios de negocios está puesto en el marketing y la generación de demanda, además de desarrollar canales foco en cada una de las provincias,

de manera de tener referentes y poder trabajar cualquier oportunidad. “El objetivo es fidelizar clientes en conjunto con los canales”, explicó Greco.

“La propuesta de Adistec en el mercado argentino abarca Distribución, Professional Services, Cloud Solutions, Adistec Integrated Solutions y Educación, unidad a través de la cual somos centro oficial de entrenamiento de Fortinet”.

Leandro Greco, Product Sales Manager de Fortinet en Adistec.



Desde Adistec destacaron, además, el relacionamiento y apoyo que ofrecen a los canales como el mayor valor agregado que proveen: “Nuestros clientes saben que realmente pueden contar con el equipo; El apoyo de todos los sectores al trabajar una oportunidad,

genera valor y buenos de negocios para todos.

El factor humano del equipo de Adistec es clave en estos tiempos, tanto de cara al canal como en lo interno; tenemos un muy buen ambiente y clima laboral”, apuntó Bárbara Marambio.



Licencias OnLine: recursos y amplio portfolio para desarrollarse en ciberseguridad

En lo que respecta a ciberseguridad, en Licencias OnLine ostentan alianzas con más de 30 vendors, que cubren las principales necesidades del mercado, entre las que destacan Check Point, CyberArck, Trend Micro, Sophos, Trelix, F5, RSA y Microsoft, entre otras. Mientras que en backup, la propuesta abarca soluciones de Veritas, Veeam y Acronis. “Damos cobertura general y especializada desde arquitecturas de nube como on premise”, destacó Jesús Ugalde.

Hablando específicamente de Trelix, una distribución originada en la fusión de McAfee y FireEye, Josué Ríos comentó que “propone un enfoque de la seguridad completamente nuevo apegado a soluciones de nueva generación, las cuales tienen la capacidad de aprender y adaptarse de manera rápida para hacer frente a amenazas dinámicas”. Y destacó: “Está reinventando la seguridad para que todos los integrantes de las compañías tengan la tranquilidad de saber que están protegidos, en todo momento”.

“Contamos con un equipo comercial definido, comprendido por un PM, un InSide-Sales y un Technical Sales, así como recursos de marketing y Operativo-Finanzas que son medulares para el sano desarrollo de la oferta y del negocio”.

Jesús Ugalde, Technical Presale (TS) en Licencias OnLine.



Con el objetivo de apoyar a los canales para llevar estas soluciones al mercado, el programa de desarrollo de canales en Licencias OnLine busca introducirlos a las marcas y facilitar el aprendizaje; seguimiento en habilitamiento de portales; apoyo y seguimiento en el cumplimiento de certificaciones técnicas y comerciales mediante

sesiones de personalizadas relacionadas con las soluciones que integran los portafolios de los fabricantes; y generación de demanda, a través de campañas de mailing, sesiones webinar, charlas con expertos, “Call of days” y eventos presenciales y remotos, entre otros.

“Cada una de las nuevas distribuciones ofrece un programa de canales completamente enfocado a poder desarrollarlos, y a su vez, que puedan construir una oferta que haga diferencia ante sus competidores y demostrar el expertise y posicionamiento dentro de las soluciones que se van a ofertar”.

Josué Ríos, Technical Presale (TS) en Licencias OnLine




"En Licencias OnLine aspiramos a ser los mejores en lo que hacemos, buscando ser siempre la primera opción para nuestros clientes y proveedores, entregando servicios y soluciones de alta calidad".

nexsys

Soluciones de Seguridad

 CROWDSTRIKE

 Skyhigh
Security

 Neuralys.

arcserve®

 IBM
Distributor

 Microsoft

 eset
ENJOY SAFER
TECHNOLOGY™

Trellix

SOPHOS

CONTACTATE Y
TE ASESORAMOS

Nexsys Argentina



Whatsapp for Business






Nexsys pone a disposición amplio portfolio de marcas y recursos especializados

Nexsys Argentina distribuye varias marcas reconocidas que ofrecen soluciones de ciberseguridad y backup.


Appgate ofrece soluciones avanzadas de seguridad Zero Trust Network Access (ZTNA); por otra parte, Arcserve Unified Data Protection (UDP) 8.0 es una plataforma integral que ofrece backup, recuperación ante desastres, replicación y

deduplicación en una sola solución.

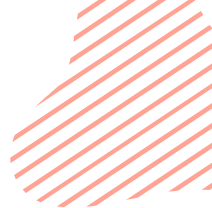
CrowdStrike ha presentado su última versión de Falcon, su plataforma de protección endpoint impulsada por inteligencia artificial. También destacó ESET Endpoint Security 8: “Esta versión se destaca por su capacidad de gestión remota simplificada y su enfoque en la detección proactiva de amenazas”, dijo.

A portrait of Gustavo Briozzo, a man with dark hair, a beard, and a goatee, wearing a black t-shirt. He has tattoos on his neck and arms. The background is a light blue gradient.

GUSTAVO BRIOZZO,
GERENTE DE
CIBERSEGURIDAD
DE NEXSYS.

A red graphic element consisting of two overlapping speech marks pointing to the right, used as a quote indicator.

"En Nexsys Argentina fortalecemos a nuestros canales con soluciones de ciberseguridad y resguardo de información líderes, impulsando juntos la protección de datos en un mundo digital en constante evolución."



En el caso de Skyhigh Security, se especializa en soluciones de seguridad en la nube y protección de datos. mientras que Sophos ofrece una amplia gama de soluciones de seguridad, incluyendo antivirus, cifrado, firewall y protección de endpoints. Finalmente, Trellix se destaca por sus soluciones de seguridad de red y monitorización de eventos.

En lo que respecta al trabajo con el canal, el entrevistado informó que Nexsys organiza y facilita entrenamientos técnicos y comerciales para sus canales, tanto en sesiones presenciales, webinars, cursos en línea y certificaciones.

“Contamos con un equipo de asesores comerciales dedicados a cada marca con la que trabajamos; e ingenieros preventa capacitados y certificados en las soluciones de ciberseguridad y backup que distribuimos”.

También les proporcionan herramientas y recursos de marketing para ayudarlos a generar demanda y promover las soluciones de las marcas que representa. Finalmente, destacó que brindan asesoramiento y soporte técnico en proyectos. “Nuestro equipo de especialistas técnicos está disponible para ayudar en la planificación, diseño, implementación y soporte posterior de los proyectos”, concluyó.



HP actualiza sus herramientas para la protección de endpoints

Para HP, teniendo en cuenta que este año casi la mitad de los trabajadores tienen al menos alguna característica híbrida en su lugar de trabajo, la principal oportunidad y desafío se encuentra en desarrollar tecnología y soluciones aptas y seguras para esta nueva forma de trabajo.

En ese sentido, Ernesto Blanco dijo que se necesitan nuevas estrategias para prevenir, detectar, y contener las amenazas cibernéticas, además de mejorar la gestión remota de PCs a fin de mitigar los riesgos asociados con la pérdida y el robo de los dispositivos en un contexto de trabajo cambiante.



ERNESTO BLANCO,
DIRECTOR
GENERAL PARA HP
CONO SUR.



“En los últimos 20 años, nuestro Laboratorio de Seguridad en HP se ha dedicado a ofrecer soluciones eficientes. Seguimos comprometidos en investigar nuevas amenazas para seguir innovando con soluciones y continuaremos ofreciendo los productos más seguros del mercado.”

El año pasado HP anunció mejoras en su portafolio de protección para dispositivos endpoint **HP Wolf Security**, con el lanzamiento de Sure Access Enterprise (SAE). “SAE protege a los usuarios que tienen derechos de acceso a datos, sistemas y aplicaciones sensibles e impide que los atacantes tomen control de estas sesiones privilegiadas”, explicó.

Por otro lado, ofrece al mercado la herramienta HP Sure Click Pro para proteger a los usuarios de las amenazas en documentos, correo electrónico y web. “Para facilitar el trabajo de los gerentes de TI, diseñamos la aplicación HP Sure Run, que permite restaurar una PC de



“Vemos oportunidades de negocio en términos de informar, brindar informes y ofrecer tecnología que favorezca la protección de los colaboradores y empresas.”

manera remota y en cuestión de minutos, logrando que las protecciones se mantengan en funcionamiento”, amplió.

Una de las últimas novedades son las mejoras incorporadas a **HP Proactive Insights**, que proporciona a los profesionales de TI inteligencia artificial avanzada y conocimientos prácticos a fin de ayudar a optimizar la experiencia del dispositivo para los colaboradores.

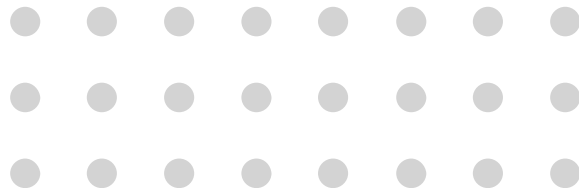
The Veeam logo consists of the word "veeam" in a white, lowercase, sans-serif font, centered within a solid green rounded rectangle.

Veeam ofrece soluciones para proteger y garantizar la disponibilidad de datos

Debido al aumento de ataques cibernéticos, principalmente de ransomware, desde Veeam resaltan la importancia de proteger y garantizar la disponibilidad de los datos, tanto para empresas como para usuarios hogareños.

“Evitar los ataques de los malos agentes cibernéticos es un problema al que todas las organizaciones deberán hacer frente tarde o temprano.

Nuestras soluciones de recuperación y continuidad del negocio son herramientas más que útiles para miles de empresas que desean proteger sus datos y garantizar la disponibilidad de los mismos”, expresó Andrés de Beitia.



ANDRÉS DE BEITIA,
SR. INSIDE SALES
DIRECTOR LATAM
EN VEEAM



“En Veeam, mantener los datos protegidos y las empresas funcionando son nuestros más grandes objetivos. Todas nuestras estrategias, productos y soluciones buscan mantener el funcionamiento de los negocios, que cada vez se encuentran más expuestos a ciberataques como el ransomware”

El ejecutivo destacó la solución Veeam Data Platform, que incluye: datos asegurados, recuperación de datos comprometidos y libertad para realizar backups desde cualquier lugar sin limitarse a una sola plataforma. La plataforma incorpora Veeam Backup & Replication (VBR) v12, que brinda respaldo y una recuperación rápida y confiable.

Además, se anunció recientemente la plataforma K10 de Kasten by Veeam, que cubre necesidades como el respaldo y recuperación de datos, migración de aplicaciones, protección en entornos multinube y automatización de tareas.

“Evitar ataques cibernéticos ya no es una cuestión a debatir. El compromiso con el que nos desafiamos año a año es mantener nuestros productos actualizados en base a las necesidades que evolucionan constantemente”

Por otro lado, de Beitia mencionó el trabajo que realizan con el canal para acompañar el lanzamiento de sus nuevas soluciones. “Nuestra estrategia de ventas es 100% a través de canales, les brindamos continuas capacitaciones de marketing y estrategias de ventas. Hace poco lanzamos el nuevo “Veeam Competency Program” que brinda herramientas para los clientes que utilizan la plataforma de datos de Veeam”.



 **Distecna**

Distecna trabaja con alianzas estratégicas para seguridad y backup

En Distecna cuentan con una gran variedad de marcas para los segmentos de seguridad y backup, los cuales consideran muy influyentes en el mercado actual. En cuanto a seguridad, trabajan con Cisco, Palo Alto, Netscout, Cloudflare y Firemon. Con respecto a Back Up, están aliados con Arcserve, Exagrid y Dell Technologies.

Emiliano Jorge, Jefe de Ventas Corporativo / Enterprise en Distecna, se refirió al trabajo que el mayorista realiza para apoyar al canal. “En cada unidad de negocio realizamos un plan anual, que cuenta con actividades de generación de demanda, entrenamientos comerciales y técnicos y plan de ofertas anuales.

EMILIANO JORGE, JEFE DE
VENTAS CORPORATIVO /
ENTERPRISE EN DISTECNA.



“Una estructura confiable ayuda a las organizaciones a proteger sistemas, detectar y responder a amenazas, y recuperarse de ataques exitosos. Ofrecemos a nuestros Partners distintas soluciones para que puedan ofrecer a sus clientes finales opciones que creen la estructura que necesiten”



“Todas nuestras alianzas apuntan a estas soluciones, ya que entendemos que, tanto Seguridad como Backup, siguen siendo un foco fundamental para los negocios de nuestra industria”



Esto, adecuado a la necesidad de cada vendor y partner, para entregarle la mejor oferta de ciberseguridad al mercado”, mencionó.

Además, Jorge explicó que gestionan con la mayoría de estas marcas las soluciones de ciberseguridad, trials con licencias gratuitas para nuevos usuarios y uso ampliado (en número de usuarios) para los clientes ya existentes sin cargo adicional, lo cual le permite a sus canales probar la solución o conocer sus actualizaciones.

Finalmente, el ejecutivo destacó la composición del equipo de trabajo con el que cuentan en Distecna.

“Tenemos Product Managers para cada unidad de negocio, trabajando en equipo con Ingenieros Preventa y Ejecutivos de Cuenta especializados en cada marca. También contamos con un equipo de compras con recursos dedicados y especializados”, concluyó.



AMD ofrece seguridad desde el procesador


Para Hiram Monroy Rocha, en el mercado argentino se generan varias oportunidades de negocio a raíz de las tendencias en ciberseguridad, que afectan tanto a empresas como usuarios hogareños.

Para hacer frente a esta realidad, destacó los procesadores y chips de seguridad de la marca, como los AMD Ryzen PRO y los Procesadores AMD EPYC, que permiten

mantener más protegidos a los sistemas contra amenazas de seguridad, como ataques de firmware y malware.

También se refirió a las soluciones de virtualización y nube segura para atender la demanda de productos y soluciones de las empresas para proteger sus entornos virtualizados y asegurar sus datos en la nube, sin importar dónde se encuentren físicamente.

HIRAM MONROY
ROCHA, AMD
COMMERCIAL
MANAGER
SPANISH LATIN
AMERICA (SLA).



“AMD diseña productos innovadores, de alto rendimiento, eficiencia de liderazgo y seguridad, para de este modo ofrecer la tecnología de vanguardia más potente del mundo e impulsar el avance de las diferentes industrias a la par de la inteligencia artificial”.

“Ante este panorama, el cómputo de nueva generación representa un aliado clave para construir mejores experiencias de trabajo, así como para las actividades diarias de cada usuario, que utiliza sus equipos para estudiar, trabajar, comprar o entretenerse. Desde AMD, diseñamos soluciones integrales comprendiendo y abarcando cada una de estas necesidades”, destacó.

“En AMD somos líderes en informática y gráficos y vemos las soluciones de alto rendimiento y los centros de datos como los pilares técnicos fundamentales de la vida moderna, por lo que nos enfocamos en estar en constante innovación”, dijo



“Continuamos trabajando de la mano con distintos canales de venta, mayoristas y resellers para asegurarnos de comunicar correctamente los beneficios de nuestros productos”.

para concluir el entrevistado. Trabajamos día a día para ofrecer una cartera de productos esencial con tecnología de cómputo y protección para los equipos, seguridad adecuada y un almacenamiento suficiente en la nube para garantizar una experiencia óptima, a la vez que el usuario goza de un buen diseño, una mejor arquitectura, y tecnología de procesos con software avanzado”.



"Contamos con una oferta de servicios y soluciones enfocados en cubrir los diferentes dominios de ciberseguridad que una organización debe tener en cuenta para mejorar su madurez y postura frente a los riesgos que pueden afectar la disponibilidad de sus servicios, reputación o fraude económico a la empresa y/o sus clientes".

Carlos Jaureche, Gerente Comercial de INSSIDE.

"El trabajo en forma remota plantea riesgos por los cuales es importante estar al tanto de las últimas amenazas y vulnerabilidades. Algunas acciones que se pueden realizar para combatir esto: gestionar los accesos a los recursos de la organización o a través de un VPN con autenticación multifactor, mantener equipos actualizados mediante parches y trabajar en la capacitación de las **personas**". Sergio Hrabinski, Socio, Soluciones y Servicios de Seguridad de la Información y Ciberseguridad, de Xelere.





“Los ataques empoderados por IA serán la constante. Es necesario contar con plataformas MDR (Managed Detection and Response) que permitan utilizar la IA no solamente en la detección, sino también en la respuesta. Para ello, el uso de IA generativa es esencial para una correcta y rápida respuesta.”

Atos



Américo Alonso, Head of Digital Security de Atos SAM.

“Por el aumento de ataques malware, es esencial que las empresas mejoren sus estrategias de seguridad para garantizar la continuidad de sus negocios. Con el boom de los chatbots y la IA, los estafadores están listos para sacar provecho, sobre todo, a través de estafas tradicionales como el malware”.

Carlos Bonavita, Manager, Systems Engineering | MCA South de Paloalto.



 **paloalto**[®]
NETWORKS

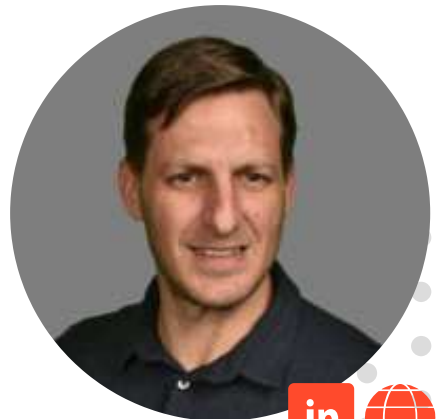


kyndryl™

“Los ataques de ransomware aumentan con técnicas más eficaces y el crecimiento de la Inteligencia Artificial y Machine Learning en ciberseguridad son claves para la detección proactiva de amenazas. En Kyndryl acompañamos a los clientes en su evolución para garantizar una rápida recuperación con planes integrales de ciber resiliencia que aseguran la continuidad de sus negocios.”

Ariel Dubra, Director de Ciberseguridad y Resiliencia en Kyndryl Argentina.

“Buscamos concientizar sobre la importancia de contar con una red de autodefensa, en un contexto donde cada vez es más difícil asegurar el entorno de trabajo y proteger los activos digitales de amenazas internas y externas. Nos posicionamos como una empresa que brinda soluciones de seguridad end-to-end, trabajando en conjunto tanto con nuestros integradores como con los clientes finales”. Mariano Preizler, Sales Engineer Manager de Allied Telesis.




Allied Telesis™

SEGURIDAD ELECTRÓNICA: INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO

En línea con el crecimiento de la demanda debido a diversos factores, como los tradicionales relacionados con las actividades delictivas, pero también los impulsados por la pandemia, debido a la necesidad de las empresas y

organizaciones de desarrollar estrategias tecnológicas y adoptar y soluciones de vanguardia que garanticen el distanciamiento físico y puedan contribuir con el cumplimiento estricto de los protocolos de bioseguridad.



De esta manera, en los últimos años se ha innovado en desarrollo tecnológico, como es el caso de los servicios de sistemas de reconocimiento facial, sistemas de control de acceso, de videovigilancia, cobros automatizados, etc. Un aporte fundamental tiene que ver con la Inteligencia Artificial (IA), utilizada en diversos servicios, como el reconocimiento automático de patentes, la alerta automática de eventos, el conteo de personas, la detección de infracciones de estacionamiento y el uso de casco, etc. Esta tecnología llegó para quedarse, y continuará impulsando la evolución de las cámaras de seguridad, que van a poder realizar tareas cada vez más inteligentes, mejorando la seguridad y la eficiencia en todos estos sistemas.



Cada vez más usuarios deciden instalar equipos de seguridad electrónica en sus domicilios y comercios, y en sintonía con esa demanda, este mercado evoluciona constantemente ofreciendo cada vez mejores soluciones para cada necesidad, integrando diferentes equipos y sistemas, apuntando hacia el armado de un ecosistema donde confluyen múltiples sistemas y servicios de seguridad, permitiendo el funcionamiento integral de video, control de acceso, alarmas, gestión de emergencias, entre otros.

De acuerdo con la información brindada por el Ing. Enrique Greenberg,

Presidente de la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL), durante la última edición de Intersec, organizada por la entidad en 2022, este mercado tiene un crecimiento del 12.7% promedio anual en los últimos tres años y emplea a más de 30.000 personas, facturando 1.061,5 millones de dólares al año.

En este informe, les presentamos las propuestas de los principales proveedores de soluciones de seguridad electrónica en el mercado local, que responden a estas nuevas tendencias y aplicaciones.



Infoandina: más de 12 años ofreciendo soluciones de seguridad electrónica al canal IT

La empresa mendocina se destaca por ser distribuidor regional de Hikvision, Ezviz y Hilook. Martín Ucha hizo especial hincapié en el equipo que ponen a disposición del canal para dar soporte a proyectos, y las capacitaciones y certificaciones que brindan.

Infoandina es una empresa mendocina, importadora y mayorista de tecnología, informática, comunicaciones, redes y accesorios. “Esto nos convierte en el distribuidor más importante de tecnología del oeste del país”, aseguró Martín Ucha.

“Tenemos una trayectoria de más de 20 años, ofreciendo

soluciones a integradores de informática, infraestructura y video seguridad.

Puntualmente, en el campo de la seguridad electrónica, tenemos una trayectoria de más de 12 años, siendo pioneros dentro del canal IT al comercializar productos pertenecientes a este rubro. En el año 2019, nos convertimos finalmente en importadores directos”, destacó.

MARTÍN UCHA,
DIRECTOR; Y
CARLOS DIK,
GERENTE
GENERAL, DE
INFOANDINA.



Lapto para empresa

para quienes quieren llegar

“Fuimos pioneros dentro del canal IT en comercializar productos pertenecientes al rubro de la seguridad electrónica e infraestructura”.

Infoandina es distribuidor regional de Hikvision, como marca principal, y de Ezviz y Hilook, que forman parte del mismo grupo, de las cuales importa sus líneas principales, tanto de nivel Distribución, SMB, Proyectos y líneas verticales, como monitores, videoportero, alarmas y control de acceso. A estas se suman Galf, DSC y Dahua.

En ese sentido, adelantó las próximas novedades disponibles: en julio ingresarán nuevos productos de Hikvision y de Ezviz, entre ellos, la nueva línea de kit de alarmas, ideal para residencias, pequeños comercios y pymes; y en agosto, la línea entry level de Hilook. “Entre agosto y septiembre, y por primera vez, recibiremos una importación exclusiva con productos para

proyectos de Hikvision que incluyen cámaras solares 4G, cámaras térmicas perimetrales, PTZ Duales, alarmas AX PRO Y AX HYBRID, etc., anticipó Ucha.

Entrenamiento para clientes

Con respecto al apoyo en entrenamiento que brinda el mayorista, el entrevistado aseguró: “no solo estamos abocados a brindar soporte a las necesidades de nuestros clientes, también les ofrecemos las herramientas necesarias para que ellos mismos potencien sus negocios. Tan es así, que hemos impartido diferentes capacitaciones en áreas complementarias a la seguridad electrónica, como en fibra óptica”, puntualizó.





Por ejemplo, en abril de 2023, el mayorista dictó una certificación en fibra óptica de la que participaron más de 25 personas; mientras que el pasado 6 de julio se llevó a cabo una segunda certificación, esta vez destinada a video vigilancia, de la cual participaron más de 20 personas.

Por otro lado, a principios de julio realizó el primer nivel de certificación en fibra óptica, orientada a CCTV para empresas y técnicos instaladores. El próximo nivel se dictará en octubre.



“Continuamos trabajando en lo que se viene para el futuro, tanto a corto como a mediano plazo. Pronto tendremos novedades importantes”.

“Queda claro el compromiso de Infoandina con sus clientes, para que también crezcan a nivel profesional. Brindamos la posibilidad de armar capacitaciones conforme a las necesidades que clientes o integradores tengan. Es por esto que este ciclo de certificaciones continuará en septiembre de 2023”, adelantó.

INFO ANDINA
IMPORTADOR MAYORISTA IT



TU SEGURIDAD, EN MANOS EXPERTAS.



HiLook
Powered by HIKVISION

HIKVISION

EZVIZ
Creating Easy Smart Homes

Un equipo especializado

A la hora de hablar de los recursos humanos de la empresa, Ucha enfatizó: “Nuestra estructura nos permite desarrollar diversos proyectos, la mayoría de ellos de gran envergadura. Tenemos un equipo de trabajo especializado que acompaña a nuestros clientes de principio a fin en el proceso. Sumamos, además, la posibilidad de armar un equipo conforme a las necesidades de cada proyecto”, subrayó Ucha. Para ello, Infoandina cuenta con 3 técnicos certificados como TTT trainer HCSA CCTV de Hikvision. En ese sentido, la empresa informó que pronto comenzarán con el programa de certificaciones para técnicos instaladores, contando como soporte con la nueva plataforma de entrenamiento de la marca y su Academia. “A la cabeza de nuestro equipo de proyectos de seguridad e infraestructura se encuentra como BDM Andrea Giraldez; como PM, Pablo Martínez; y nuestros técnicos especializados en RMA, soporte y trainers, Emiliano Blanc y Pablo Amparan. Además contamos con Ejecutivos de Cuenta especializados, SDR y Asistente Comercial.

TE OFRECEMOS



Envíos a todo el País



Financiación propia (CTA /CTE)



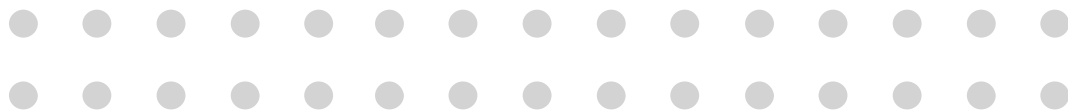



Masnet: “Amplia gama de productos para todas las necesidades”

En este mercado, Masnet importa y distribuye oficialmente las marcas Dahua, IMOU, ZKTeco, Anviz, QNAP y Seagate. Además, ofrece soluciones complementarias para desarrollar una propuesta integral, con TP-LINK, Ubiquiti y Furukawa, además de productos de energía e infraestructura.

“Como distribuidores oficiales de Dahua, nos

enorgullece destacar nuestra sólida asociación con esta prestigiosa marca de seguridad electrónica, que nos permite ofrecer a nuestros clientes soluciones de la más alta calidad y con una amplia gama de productos para todas las necesidades (videovigilancia, controles de acceso y asistencia, videoportería y conectividad, entre otros)”, destacó Maximiliano Stein.



A portrait of Maximiliano Stein, a man with short brown hair and a light beard, smiling. He is wearing a dark blue sweater. The background is a wall of dark, square tiles with a bright neon sign that partially reads 'STARS'.

MAXIMILIANO
STEIN, PM
SEGURIDAD DE
MASNET



“El cliente, a través de Masnet, siempre podrá estar en contacto con las marcas para desarrollar mejor la solución requerida.”

En lo que respecta a novedades, la última incorporación del mayorista fue la distribución de ZKTeco, marca con la que encuentra “una forma de expandir la solución de controles de acceso y asistencia que ofrece junto a algunos productos de Dahua así como varios de Anviz”, explicó el entrevistado. Por otro lado, comentó que con Dahua están en constante expansión y crecimiento, incorporando equipos de nuevas verticales de negocio que el fabricante está desarrollando, como almacenamiento, conectividad y más.

Finalmente, el PM dijo que se esfuerzan por ofrecer al canal webinars y eventos



“Nuestro objetivo es asegurarnos de que nuestros canales estén bien equipados con el conocimiento y las habilidades necesarias para brindar un excelente servicio a sus clientes.”

presenciales de capacitación completos y actualizados, tanto sobre aspectos técnicos como de conocimiento de productos y soluciones. “Además, ofrecemos financiación y proporcionamos herramientas de marketing, materiales promocionales y asesoramiento estratégico para ayudarlos a captar la atención de los clientes potenciales”, completó.

**MICROCOM**


La propuesta de Microcom: variedad de stock, entrenamiento y financiación

Como actor destacado en el segmento de la seguridad electrónica desde hace más de 15 años. Microcom impulsa hoy en ese mercado Hikvision como la marca driver dentro de la unidad.

“Nuestra amplia gama de productos y servicios se adapta a una variedad de necesidades, desde pequeñas empresas hasta

grandes proyectos corporativos, además de abarcar diferentes sectores, como el residencial, comercial, industrial y gubernamental”, comentó Nicolás Mardaraz. Asimismo, otra de las fortalezas del distribuidor tiene que ver con la comercialización de softwares especializados para video seguridad, de la mano de Digifort y Netcamara.

NICOLÁS
MARDARAZ,
PRODUCT MANAGER
SEGURIDAD Y
TELEFONÍA EN
MICROCOM.



“El largo camino que tenemos en el mercado nos permite adaptarnos con facilidad a los avances tecnológicos y a las cambiantes necesidades en seguridad, esto nos ayuda a ofrecer soluciones que garantizan tranquilidad y protección duraderas.”

El entrevistado señaló que en la industria de la seguridad electrónica observan un enfoque creciente en tecnologías como la IA. “Hemos acompañado esta tendencia con la incorporación de productos de la línea Acusense, que permiten una detección y un reconocimiento más preciso de objetos, rostros y comportamientos sospechosos en las imágenes de videovigilancia. Además, Microcom incorporó un modelo de cámaras solares de Hikvision, “una opción cada vez más popular y sostenible en el campo de la seguridad electrónica”, aseguró.

Como última novedad, Mardaraz mencionó los nuevos modelos de equipos de grabación, la línea EDVR, que “ofrece una calidad superior a los DVR tradicionales en cuanto al ahorro en el consumo de energía, además



“Nuestra disponibilidad de stock nos permite agilizar los procesos de entrega y minimizar los tiempos de espera para nuestros clientes. Reconocemos que los proyectos a menudo tienen plazos ajustados y nos esforzamos por cumplir con las fechas de entrega acordadas”.

de ofrecer un alto grado de confiabilidad”.

En lo que respecta al acompañamiento al canal en sus proyectos, el PM dijo que se basa en 3 pilares: entrenamientos, financiación y stock, que incluye una variedad de productos y equipos necesarios para implementar soluciones tecnológicas en diferentes entornos, como seguridad electrónica, sistemas de redes, telecomunicaciones y más.

 **LYONN**

ESTABILIZADORES DE TENSIÓN DISPONIBLES EN MICROCOM



**EN
STOCK**

- ▶ Soporta hasta dos computadoras completas, impresoras láser y monitores 19".
- ▶ Soporta TV tipo tubo, LCD o LED de todas las pulgadas.
- ▶ Soporta equipos de audio de hasta 5000 W PMPO.
- ▶ Provisto de 6 tomas.

SEGUINOS EN NUESTRAS REDES:

 Microcom Argentina  @microcomarg  Microcom Argentina S.A.  @microcomarg  Microcom Argentina

ROSARIO:

Ricchieri 65 bis., CP: 2000LOA

Tel. (0341) 434 4900 / Mail: rosario@microcom.com.ar

CAPITAL FEDERAL:

California 2082 D114/115, Barracas, CP: 1289AAP

Tel. (011) 2152 3410 / Mail: buenosaires@microcom.com.ar



Isecom suma la distribución de Hikvision a su portfolio

“Nuestra misión está enfocada en construir puentes entre marcas líderes en tecnología a nivel global. Hikvision es referente en el mercado de seguridad y su constante crecimiento tecnológico nos impulsa a incluirla en nuestras soluciones, cubriendo de esta manera todas las necesidades de nuestros socios de negocios”, dijo Claudio Monasterolo al ser consultado por la elección de la marca.

El entrevistado informó que incorporaron el

portfolio completo de productos que ofrece Hikvision, de manera de poder cumplir con cada una de las necesidades que se le presenten a sus socios de negocios, ya sea los que ofrezcan productos a consumidores finales, al sector pymes, empresa o seguridad pública.

Tal es el caso de los modelos de cámaras **DS-2CE12DF0T-F**, **DS-2CD1723G2-IZ(S)**, y **DS-2SF8C442MXS-DLW(24F0)(P3)**, y los **NVR DS-7632NXI-K2** y **iDS-7216HQHI-M1/E**.

CLAUDIO
MONASTEROLO,
GENERAL SALES
MANAGER DE
ISECOM.



“Vamos a acompañar a nuestros socios de negocio brindándoles asesoramiento técnico en cada proyecto. Ya contamos y mantendremos productos de proyectos en stock, para que puedan cumplir en tiempo y forma ante cualquier operación inmediata”.



“Podemos cumplir con cada una de las necesidades que se le presenten a nuestros socios de negocios. Ya sea los que ofrecen productos a consumidores finales, al sector pymes, empresa o seguridad pública”.

Para desarrollar Hikvision en el canal Isecom está realizando diferentes acciones junto a la marca, desde presentaciones de portfolio de soluciones y desayunos de trabajo en una primera etapa en sus nuevas oficinas de Buenos Aires, así como también webinars con sus canales del interior, facilitando el

acceso y la inmediatez a las novedades que tienen para brindarles.

En una segunda etapa próxima, realizarán estas mismas acciones en el interior, con modalidad presencial; todo ello, “con el objetivo de que nuestros canales asocien a Isecom con Hikvision y nos cuenten como referentes en materia de soluciones de seguridad digital por ser distribuidores oficiales de la marca.



**Sus equipos protegidos,
SIEMPRE**



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.



info@isecom.com.ar



isecom
mayorista en tecnología

Buenos Aires | Córdoba | Mendoza | Rosario




Dahua presenta su unidad de negocios New Business

De acuerdo con Gabriel Guette, el mercado argentino siempre fue demandante respecto a nuevas soluciones de seguridad electrónica, por lo que Dahua desarrolló la unidad de Negocios New Business.


“Esta nueva unidad dentro de la empresa está enfocada en brindar y dar a conocer nuevos productos, además de los ya existentes, a todos los usuarios argentinos. Hoy en día detectamos gran demanda en alarmas, video portería IP y controles de

acceso con tecnología de vanguardia, productos que la marca está potenciando para llegar a todos los rincones del país”, explicó.

Como productos destacados de Dahua para este mercado, el entrevistado mencionó alarmas totalmente inalámbricas Airshield, controles de acceso con tecnología FACT y video porteros IP para hogares, mientras que para edificios la marca ofrece productos con funciones adicionales destacadas y control de acceso.

A portrait of Gabriel Guette, a man with dark hair and a beard, wearing a light blue button-down shirt. He is looking directly at the camera with a neutral expression.

GABRIEL GUETTE,
NEW BUSINESS
MANAGER DE
DAHUA.

A red graphic element consisting of two overlapping shapes that resemble the opening of a quote.

“Todos nuestros recursos están enfocados en la expansión del mercado de Dahua en la región. Ese es nuestro norte y nuestra meta final”.



“Estamos trabajando arduamente para que el mercado pueda disfrutar de nuestros productos de almacenamiento y monitores dedicados para CCTV.”

A la hora de hablar de las últimas novedades, Guette anticipó que están trabajando arduamente para ofrecer al mercado sus productos de almacenamiento, como pendrives, memorias Micro SD, discos SSDs y M.2, así como monitores dedicados tanto para CCTV como para Gaming.

Finalmente, el entrevistado destacó que todos los recursos de la empresa están enfocados en la expansión del mercado de Dahua en la región. “Ese es nuestro norte y nuestra meta final. Siempre ofreciendo productos innovadores, de gran calidad y con un costo competitivo. Generando capacitaciones y certificaciones del más alto nivel podemos asegurarnos que todos en el país conozcan lo que es la marca y todo lo que tiene para ofrecerles”, concluyó.



SOLUCIÓN HOGARES INTELIGENTES



Descubrí la solución Dahua SMB para hogares inteligentes con tecnología avanzada. Cámaras de reconocimiento facial, ANPR, protección perimetral, junto con alarmas, sistemas de intercomunicación y más, disponibles en OCRL. Obtene un hogar seguro y una experiencia de vida excepcional.

SOLUCIÓN RECOMENDADA

- ✓ El kit de alarma Dahua DHI-ART-ARC3000H-03-FW2 ofrece conectividad inalámbrica y cuenta con doble SIM para garantizar una conexión constante.
- ✓ Los videos porteros ofrecen video Full HD de 1080p, audio bidireccional, acceso remoto y visión nocturna. Además, son resistentes a la intemperie.
- ✓ El software Dahua DSS Express/Pro permite la gestión y administración centralizada de los productos Dahua.

KIT ALARMA

DHI-ART-ARC3000H-03-FW2



VIDEO PORTERO

DHI-VTO2311R-WP DHI-VTO9541D
DHI-VTO2202F-PI-S2 DHI-VTO6541H



CÁMARA IP 4MP



VTS MASTER STATION



SIRENA INALÁMBRICA

DHI-ARA12-W2



DSS EXPRESS / PRO



<https://ocrl.com.ar/>



OCRL presenta las últimas incorporaciones a su portfolio

En OCRL distribuyen varias marcas que ofrecen soluciones de seguridad electrónica, conectividad, fibras ópticas y pantallas LED. Algunas de ellas incluyen Dahua, Ruijie, Reye, Fiberhome, Absen, Imou, Milestone y H3C.

“En particular, hemos establecido una exclusividad con Ruijie en Argentina, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes soluciones de conectividad de alta calidad y confiabilidad”, destacó Gonzalo Yang. “Además, hemos establecido

relaciones sólidas con socios estratégicos destacados en el campo de la seguridad electrónica como Dahua”, agregó.

En cuanto a novedades, además de la reciente incorporación de Ruijie, también destacó la distribución de H3C.

“Estamos muy entusiasmados con esta adición, ya que nos permite brindar soluciones de conectividad y almacenamiento de vanguardia a nuestros clientes”, dijo.



GONZALO YANG,
BUSINESS
DEVELOPMENT
ANALYSTS DE OCRL.



“Ofrecemos las mejores soluciones y precios a nuestros canales, para darle jerarquía y profesionalidad a nuestra cadena de distribución, capacitando y acompañando en cada proyecto en el cual estén trabajando, como también brindándole ofertas de productos que el mercado requiera”.



“Nos esforzamos por garantizar una disponibilidad de stock rápida y confiable. nos aseguramos de mantener un inventario adecuado y de responder de manera ágil a las demandas de nuestros canales.”.

La empresa también se encuentra explorando oportunidades en el campo de las baterías para todo tipo de uso. “Con la tendencia mundial hacia la electrificación y la creciente demanda de soluciones de energía confiables y eficientes, estamos buscando asociarnos con marcas importantes en este campo”, anunció.

Finalmente, Yang destacó: “Reconocemos la importancia

de trabajar estrechamente con nuestros canales y socios para brindarles el apoyo necesario en todos los aspectos de su negocio. Uno de los aspectos clave es el apoyo técnico. Brindamos capacitaciones y entrenamientos. Esto incluye sesiones de capacitación sobre la instalación y configuración de los productos, así como sobre las características y funcionalidades más recientes”, informó.


Furukawa revela la importancia del cableado en los sistemas de seguridad

Furukawa entiende que la realidad Argentina, y de toda la región, lamentablemente configura un contexto de constante incremento en cuanto a la necesidad de infraestructura y sistemas de seguridad, independientemente a la natural adopción de sistemas de automatización y digitalización a nivel mundial.

“Actualmente el ecosistema puede estar compuesto por sistemas de intrusión, video vigilancia, controles de acceso, sistemas contra incendio e integración tecnológica,

dentro de la que se incluyen todos los dispositivos conectados a la red, desde un router hogareño hasta robustos sistemas de seguridad y BMS. Todos estos sistemas y dispositivos requieren de un medio físico de conexión, que si bien no es el elemento principal de la solución, sí se convierte en el más crítico y en el que por lo general menos atención se coloca, con las consecuentes fallas que surgen por no utilizar la tecnología adecuada”, explicó Ariel Levensohn.

ARIEL LEVENSOHN,
GERENTE COMERCIAL
DE CONO SUR DE
FURUKAWA.



“Estamos convirtiéndonos en una compañía más integrada para potenciar el valor de nuestros canales de Latinoamérica, mediante el trabajo transversal y colaborativo de la organización en los 5 continentes”.



“Estamos apostando por soluciones innovadoras como EyON, una plataforma de gestión inteligente que utiliza tecnología avanzada para monitorear y proteger las redes de telecomunicaciones”.

El ejecutivo advirtió que en el caso de una solución de cableado de cobre, al no poner foco en esta parte del proyecto, en muchos casos se instalan productos de muy baja calidad, que terminan afectando seriamente al funcionamiento de la solución.

“Cuando ponemos la mirada en empresas o grandes usuarios, una tendencia que se está acentuando, es la incorporación de cableado de fibra óptica. La solución Laserway otorga la seguridad lógica al sistema, lo que la convierte en el complemento ideal para la actual y futura tecnología en materia de seguridad”, enfatizó.





Solution Box anuncia novedades de Hikvision

En materia de seguridad electrónica, Solution Box distribuye las marcas Hikvision y Qnap.

Asimismo, para ayudar en el desarrollo de los canales en este mercado, pone a su disposición un team compuesto por 3 personas, más un equipo de preventa y posventa.

Con respecto a las últimas incorporaciones, Carlos

Matti anunció que comenzaron a incorporar cámaras solares, de perímetro y térmicas. “Las configuraciones de cámaras de seguridad alimentadas por energía solar de Hikvision ayudan a establecer una conciencia crítica en lugares donde los cables de alimentación son difíciles de desplegar”, destacó.



CARLOS MATTI, PRODUCT
MANAGER TEAM
CABLEADO/HIKVISION DE
SOLUTION BOX.



“El enfoque de Solution Box como mayorista es poder agregar valor a las soluciones de seguridad electrónica de la mano de Hikvision. Confiamos enormemente en el potencial de esta marca a fin de lograr los objetivos y requerimientos de nuestros destacados clientes a fin de ayudarlos en todo lo que soliciten”.

Asimismo, informó que la familia de productos con energía solar de Hikvision continúa creciendo, agregando múltiples funciones y formatos. “Los productos de nueva generación brindan ángulos de visión flexibles, implementación simple y rendimiento confiable para escenarios virtualmente ilimitados. En lugar de comprar y ensamblar varios componentes de la solución por separado, lo que a menudo es difícil y requiere mucho tiempo para el usuario final, estas cámaras eliminan el exceso de trabajo de diseño y piezas”, señaló.

Finalmente, el entrevistado informó que Hikvision tiene un programa de DPP,



“Estamos realizando webinars de capacitaciones, almuerzos en nuestra empresa, desayunos personalizados con cada cliente y apoyándolos con nuestro equipo de preventa en todo el proceso del requerimiento.”

dividido en 3 categorías: Black, Platinum y Gold. “Los Black DPP pueden tener 8% descuento directo en orden (en base de precio de dpp normal), y si pueden llegar a la cuota base y challenge, van a obtener un rebote adicional. Para los Platinum DPP, luego de cumplir la cuota base total, van a tener la oportunidad de obtener el resto de rebote”, detalló.



ITWARE

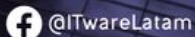
LATAM.COM



- 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

Big Dipper

Big Dipper se enfoca en el desarrollo de sus socios de negocios

Como distribuidor especializado en seguridad electrónica, Big Dipper ofrece varias marcas líderes a nivel global en cada segmento, como Dahua, ZKTeco, Streamax, Control ID, Cygnus, entre otras que suman un total de 19, según informó a este medio Cristian Scatorchio.

“Este año hemos incorporado nuevas marcas líderes que han decidido apoyarnos en nuestro camino de crecimiento; Hikvision, Control ID, Unitree Robotics y HID”, amplió.

Con respecto al acompañamiento que brindan al canal, el entrevistado informó que actualmente tienen distintos canales de promoción, entrenamiento y apoyo, como webinars, cursos presenciales, eventos de presentación de soluciones y certificaciones. “Lo más importante es que están dirigidos a los distintos actores de cada canal y son para ayudar al crecimiento de cada segmento, ya sea para una instalación simple o para proyectos complejos”, señaló.

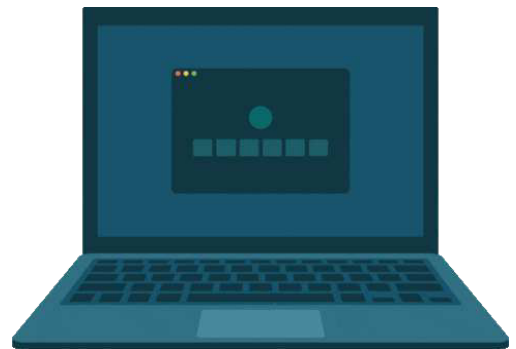


“Desde el departamento de preventa y producto hasta el área técnica y comercial, todos tenemos y entendemos la misma misión, que es apoyar al cliente y generar demanda desde el aprendizaje”.



CRISTIAN
SCATORCHIO,
DIRECTOR COMERCIAL
DE BIG DIPPER.

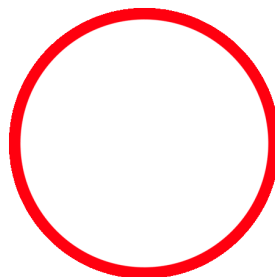
“Desde el departamento de preventa y producto hasta el área técnica y comercial, todos tenemos y entendemos la misma misión, que es apoyar al cliente y generar demanda desde el aprendizaje”, destacó al respecto el Director Comercial de Big Dipper.





“Big Dipper es una gran compañía en toda su expresión. Esto lo decimos así ya que acompañamos a los distintos actores de los canales de venta para crecer juntos, apoyando en la capacitación, el conocimiento y, desde ya, en la disponibilidad de los productos necesarios de forma rápida al contar con un amplio stock de todas las marcas”.

En ese mismo sentido, Scatorchio destacó que Big Dipper cuenta con una estructura muy completa “quizás de las únicas que existen en Argentina y Latinoamérica”, sostuvo. “Hay personal de productos, preventa, comerciales, técnico, soportes y testing de soluciones, así como también un área muy importante que es Marketing, donde se apoya a los canales en la promoción de soluciones y de los canales en sí”, amplió.



- NOVEDAD - ROBOTS DE INSPECCION Y VIGILANCIA

Robots cuadrúpedos de alta velocidad para:

- Inspección remota
- Recorrido de perímetros
- Transmisión con video y sonido
- Recorrido de terrenos complejos
- Detección y seguimiento de personas
- Irrupción sigilosa en cualquier escenario

Según modelo:

- Cámara térmica
- Radar 3D LIDAR
- Sumergible
- Geoposicionamiento
- Transporte de hasta 20 kg de carga



Ver video de presentación:



Línea Profesional

Go1 Pro

- Detección de humanos
- Seguimiento de personas
- Compatible con app para móviles
- Velocidad máxima de 3.5 m/s



Go1 Air

- Detección de humanos
- Seguimiento de personas
- Capacidad de carga de 4 Kg
- Velocidad máxima de 2.5 m/s



Go1 Edu

- Sensores 3D LIDAR
- Detección de humanos
- Seguimiento de personas
- Capacidad de carga de 6 Kg
- Velocidad máxima de 3.7 m/s
- Compatible con app para móviles

Línea Industrial

Diseñados principalmente para las áreas industriales, de rescate y patrullaje



Ver video de B1 en acción

B1

- Certificación IP68
- Capacidad de carga de hasta 20 Kg
- Sumergible hasta 1.2 mts de profundidad



Aliengo

- Velocidad máxima de 1.5 m/s
- Amplia customización de equipos
- Gran adaptabilidad a terrenos complejos

“Estamos enfocados en crear un ecosistema del tipo de servicio que nuestros clientes necesitan”

En entrevista con Revista ENFASYS, Cristina Lorenzo, Managing Director de Oracle Argentina, destacó el crecimiento en el consumo de nube, habló de los próximos desafíos y se refirió a los objetivos que se han planteado para su ecosistema de socios de negocios.

Cristina Lorenzo asumió su actual cargo al frente de las operaciones de Oracle Argentina hace un año, por lo que la primera pregunta fue ¿cuál es el balance de su primer año de gestión? “Es positivo. Después de 25 años trabajando en Oracle, tomar esta posición hace un año fue un orgullo. A nivel global, Oracle tuvo unos excelentes resultados. En Argentina, nuestro principal objetivo era un crecimiento en la nube y lo cumplimos. Tuvimos un 40% de crecimiento en consumo”, aseguró.

La ejecutiva también dio cuenta de un crecimiento a nivel cultural. “Venimos de una transformación en la cual nuestra compañía, que arrancó de bases de datos, servicios on premise, ahora estamos full en la nube. Todo eso requirió que nosotros también cambiemos”, señaló. “Ese era el desafío, lograr que todos los equipos de Oracle estén trabajando con el mismo objetivo. Y, por supuesto, de manera saludable, pasándola bien, disfrutando, eso se vio en los resultados de **Great Place to Work**.”

CRISTINA LORENZO,
MANAGING DIRECTOR
DE ORACLE ARGENTINA.



“Todavía tenemos un desafío. Contamos con una infraestructura para nuestros clientes con gran capacidad de escalabilidad, de performance, de optimización, que tenemos que dar a conocer; queremos que sepan los beneficios que nuestra nube les puede traer a su negocio.”



En ese mismo sentido, la ejecutiva hizo especial hincapié en la generación de iniciativas o grupos de trabajo con impacto social, preferentemente en educación, por ejemplo, a través de los programas **GenO**, para pasantías, y **One**, de educación y empleabilidad para formar personas en tecnología y conectarlas con el mercado laboral a través de a través de empresas colaboradoras. “Eso genera mucha más capacidad laboral en un mundo con tanta demanda”, sostuvo.

Próximos objetivos

Para 2024, el objetivo de Oracle Argentina es seguir

profundizando el crecimiento en cloud y posicionar su nube **OCI (Oracle Cloud Infraestructure)** en el mercado. “Contamos con una infraestructura con gran capacidad de escalabilidad, de performance, de optimización para nuestro clientes que tenemos que dar a conocer, queremos que sepan los beneficios que nuestra nube les puede traer a su negocio. Todavía tenemos un desafío, no solo como Oracle, sino también como ecosistema, para llegar a todos lados y que sepan que Oracle no es solo base de datos, sino que tiene una nube y es de última generación”, enfatizó Lorenzo.

La ejecutiva destacó que Oracle es la única empresa de tecnología en la que sus aplicaciones corren en su propia infraestructura: “Después, los beneficios que da OCI en cada negocio, más allá de la infraestructura, son infinitos; tenemos que generar ese espacio de sentarnos con nuestros clientes y entender cuál es su situación actual, qué limitaciones tiene, ya que la nube te permite escalar, tener una puesta en marcha mucho más rápida, y te da muchos recursos para activar y usar”, subrayó. “Si bien crecimos un 40%, yo creo que podemos crecer el doble”, puntualizó.



“Como empresa de tecnología, somos la única en la que nuestras aplicaciones corren en nuestra propia infraestructura, y eso hace que esa infraestructura esté todo el tiempo respondiendo a la demanda de esas aplicaciones”.

Estrategia de partners

En Oracle son conscientes que el negocio de cloud los fuerza a trabajar con un ecosistema “estable y de confianza”. “Ahí es donde estamos trabajando mucho para poner gente dedicada, definir la forma de trabajo, buscar nuestros mejores partners, y también para tener un ida y vuelta, donde ganemos todos y se genere realmente un partnership”, comentó al respecto Lorenzo.

En ese sentido, afirmó que la compañía está enfocada en crear un ecosistema del tipo de servicio que sus clientes



“Hoy estamos trabajando en cómo dar respuesta rápida a las necesidades de los clientes. Ese es el punto en el que Oracle quiere estar siempre un paso adelante.”

necesitan, es decir, “desarrollar distintos canales de diferentes industrias, en los cuales invertimos mucha capacitación”. Y agregó: “Ese es el desafío del día a día con nuestros partners, cómo les brindamos conocimiento, les damos capacidad de autosuficiencia, que tengan seguridad. Ese camino no es fácil”, reconoció.

Para ello, la estrategia de la compañía es acompañar a este ecosistema involucrando a todas las áreas y acompañarlos en los primeros proyectos. “Tenemos equipos de apoyo para que durante los proyectos tengan puntos de control para asegurar que están implementando nuestros servicios de forma efectiva, si necesitan algún apoyo adicional hay Customer Success dedicado.

“Hoy los partners son nuestra mano extendida. Sentimos que necesitamos de ellos y ellos de nosotros. La relación persona a persona es lo que va a enriquecer todo esto”, concluyó.



“El mayor crecimiento se está dando en OCI y tenemos que seguir potenciándolo.”

Lo que se espera de Oracle Cloud World 2023

Al ser consultada sobre lo que puede esperarse del **Oracle Cloud World**, que se llevará a cabo del 18 al 23 de septiembre en Las Vegas, Cristina Lorenzo dijo que, más allá de que los lanzamientos específicos los anunciará Larry Ellison el último día y que ellos mismos no tienen conocimiento de los mismos, espera “el siguiente nivel”. Y lo explicó así: “Hoy lo que está pasando es que todo va muy rápido, porque todo el tiempo el cliente demanda algo nuevo. No terminamos de activar un servicio que al cliente le era estratégico para que venga otro, porque la tecnología avanza. Entonces eso obliga a ir al mismo nivel y conectarse con esas tecnologías, en todo tipo de industria”.

La ejecutiva puso como ejemplo la Inteligencia Artificial: “Está yendo a pasos agigantados”, y se preguntó ¿cómo controlamos eso y cómo le damos valor real?: “Nuestra responsabilidad es asegurar un buen uso de la tecnología, brindar servicios de calidad y apoyo a nuestros clientes, para que les dé un valor real, y que sientan su beneficio en la forma más rápida posible”.

Schneider Electric especializa a sus canales para responder a las nuevas tendencias

Este año, lanzó su programa de canales para el segmento de TI, **mySchneider**, que pretende ampliar la colaboración entre las empresas del ecosistema a través de alianzas tecnológicas, una red global de proveedores de soluciones en el segmento, integradores de sistemas y distribuidores. Entrevistamos a Noelia Miranda, IT Channel Leader South America en Schneider Electric, para conocer los principales ejes de esta propuesta.

A través del Programa **mySchneider**, los socios pueden recibir la certificación de la empresa y así, colaborar, crecer y diferenciar su negocio a largo plazo. Además, se convierten en consultores estratégicos y expertos en su mercado en diversas competencias informáticas, según destacó Noelia Miranda, IT Channel Leader

South America en Schneider Electric.

De acuerdo con la explicación de la ejecutiva, “mySchneider se enfoca en las tendencias del mercado y no en los productos, para que los clientes puedan ser más eficientes y eficaces en la digitalización de procesos operacionales y la sostenibilidad energética”.

NOELIA MIRANDA, IT
CHANNEL LEADER
SOUTH AMERICA EN
SCHNEIDER ELECTRIC.



“Contamos con el programa de recompensas «My Rewards», mediante el cual ofrecemos incentivos a los clientes para que utilicen nuestros canales con más frecuencia”.

En ese sentido, en un evento para sus canales de TI realizado en septiembre pasado en Brasil, Schneider Electric compartió tres predicciones sobre cómo se comportará el sector de TI para los canales en este año, afirmando que la sustentabilidad será uno de los ejes fundamentales para que se diferencien ante la competencia.

En primer lugar, predijo que los Data Centers del Futuro integrarán y adaptarán los datos completos de sostenibilidad de las cadenas de suministro upstream y downstream de una empresa. Además, para la compañía, se busca que las soluciones con las que cuentan las empresas minimicen el consumo de energía y satisfagan las necesidades de desarrollo sostenible, además de optimizar y actualizar la infraestructura eléctrica.



“El 96% de las empresas ya ha adoptado, o están considerando adoptar un enfoque de ecosistema de Canales, que permita la cocreación con los proveedores para desarrollar nuevos productos y servicios digitales que mejoren la sostenibilidad y la eficiencia”.

Finalmente, aseguró que el Industrial Edge Computing jugará un rol importante para brindar la resistencia y la velocidad que exigen la inteligencia artificial, la realidad virtual y aumentada, el aprendizaje automático, el análisis avanzado y otras tecnologías de la Industria 4.0 y la digitalización de los procesos.

Descubre la **Easy UPS 3-Phase Modular** de 50-250 kW (400 V),

la solución definitiva para una protección de energía sólida.



Fácil

de seleccionar, cotizar, almacenar, instalar, escalar y mantener.

Aumente

la disponibilidad sin huella adicional.

Inversión Optimizada

fácil de escalar a las necesidades de tu sitio.

Tamaño de Rack de TI Compacto

Libera espacio para equipos que generen ingresos.

Innovador Live Swap

Mantén tu carga protegida, tu negocio en funcionamiento y a tus empleados más seguros.

EcoStruxure IT

Obtén soporte en cualquier momento.

Elección Perfecta

para una variedad de aplicaciones industriales y de data centers.



Obtén la mejor protección de energía de su clase con la Easy UPS 3-Phase Modular.

Life Is On

Schneider
Electric


Allied Telesis responde a las principales tendencias del mercado regional

En esta nota, Allied Telesis, a través de su Distribution Channel Manager CSA (LATAM), Ricardo Rossi, analiza las principales tendencias que están impactando en la demanda de soluciones de la marca y adelante el roadmap de productos para atender estos requerimientos.


Al ser consultado sobre el roadmap de Allied Telesis para atender la demanda relacionada con las nuevas tendencias del mercado de networking en Latinoamérica, Ricardo Rossi informó que, en el caso de WiFi, están lanzando nuevos productos para el mercado de wireless outdoor, están lanzando el **AT-TQ6702eGEN2**, que “soporta Wi-Fi 6 con soporte de SS de 8x8 y la capacidad de brindar **channel-blanket** para las aplicaciones críticas móviles”.

Por otra parte, con respecto al sector de switches industriales, acaba de lanzar la nueva familia **IE220** con soporte de POE++ de hasta 90W de consumo por puerto, capacidad de programabilidad NetConf y Restconf, y puertos de 10Gbps para soluciones escalables, como ser ciudades inteligentes.



A close-up portrait of Ricardo Rossi, a middle-aged man with short, graying hair, looking directly at the camera with a neutral expression. He is wearing a dark suit jacket over a blue and white striped collared shirt. The background is a plain, light gray wall.

RICARDO ROSSI,
DISTRIBUTION
CHANNEL
MANAGER CSA
(LATAM) DE
ALLIED TELESIS.

A large orange graphic of two quotation marks, one slightly larger than the other, positioned to the left of the quote text.

“Una característica que nos diferencia sustancialmente de nuestros competidores es que nos enfocamos un 100% en el trabajo en equipo con nuestros integradores”.



Con respecto a las soluciones de **SD-WAN**, incorporaron recientemente el nuevo firewall virtual UTM AR-4000S-Cloud, que permite un soporte centrado en el Cloud para los diferentes entornos de trabajo actuales, permitiendo extender sucursales físicas hacia la nube.

En cuanto a **Automatización de Redes**, añadió: “Continuamos desarrollando nuestra nueva plataforma Auger basada en la nube, la que permitirá el acceso a la red 24x7x365 para el soporte y monitoreo”. Y agregó: “Con la implementación de IA, Auger ofrecerá información detallada basada en las necesidades particulares de cada cliente”.

“Allied telesis cuenta con oficinas propias en Argentina, y distribuye sus soluciones a través de los mayoristas Dacas, Anixter y Microglobal”.

Para concluir, Rossi hizo especial hincapié en que Allied Telesis le ofrece a sus partners su conocimiento del negocio de Networking y su extenso portfolio de soluciones para trabajar en conjunto con ellos y generar las mejores propuestas técnico-comerciales. “El soporte de ingeniería de post-venta a través de nuestro Servicio Net.Cover es rápido, directo, sin pasos intermedios y en español”, aseguró.

Novedades de Genius en New Bytes

Dialogamos con Galo Blanco, PM de la marca en el mayorista, sobre productos disponibles y el trabajo con el canal. Todos los detalles en esta entrevista.

"Trabajamos con Genius desde el 2015. Tenemos todo el line up completo en lo que es corporativo y sumamos la mayoría de los modelos de su familia de productos GX, destinados al gaming", dijo a este medio Galo Blanco.



"Tenemos en stock casi todo el lineal orientado al segmento corporativo y también muchos productos del segmento gamer".

El entrevistado informó que en GX tienen como novedad los parlantes SW G2.1 3000, mientras que con la marca Genius recibieron la soundbar Bluetooth 200BT RGB, que se destaca además por ofrecer "gran calidad de sonido en un tamaño compacto".

GALO BLANCO,
PM DE GENIUS
EN NEW BYTES.



“Nuestro esfuerzo se centra en estar al lado de nuestros socios de negocio, administrando el inventario para llegar a la mayor cantidad de ellos”

Regularidad

Sobre cómo están afrontando el tema de disponibilidad debido a la restricción vigente, el PM afirmó: “Tenemos en stock casi todo el lineal orientado al segmento corporativo y también muchos productos del segmento gamer”. Y agregó: “La importación en nuestro país agrega mes a mes nuevas complejidades, que en lo operativo podemos sobrellevar por nuestra vasta experiencia en este rubro, pero también impone un límite concreto frente al que no se puede hacer mucho. Nuestro esfuerzo se centra en estar al lado de nuestros socios de negocio, administrando

el inventario para llegar a la mayor cantidad de ellos”, señaló.

En ese mismo sentido, Blaco subrayó: “Nuestro nexos con el consumidor final son nuestros canales, a quienes asistimos para posicionar la marca, articulando sus demandas con nuestros esfuerzos para importar y abastecerlos a precios competitivos”, dijo el entrevistado. Y comentó para finalizar: “A pesar de lo desafiante del contexto, mantenemos una regularidad que confiamos en sostener y no dudamos que cuando mejoren las condiciones para el comercio exterior vamos a encontrarnos mejor posicionados con la marca”.

ManageEngine presenta los ejes clave de su nuevo programa para partners de Latinoamérica

La compañía se encuentra reclutando activamente a revendedores y proveedores de soluciones con comprobada trayectoria para formar parte de su creciente red de partners. Con ese mismo objetivo, lanzó en enero pasado su Programa de Partners LATAM. Subin George, Director de ventas Senior, LATAM, nos cuenta en qué consiste esta nueva propuesta.

De acuerdo con Subin George, el nuevo Programa de Partners LATAM de ManageEngine –una división de ZOHO CORP– busca proporcionarles a distribuidores de primera categoría, revendedores de valor añadido (VAR), proveedores de servicios

gestionados (MSP), integradores de sistemas, consultores y socios tecnológicos “la oportunidad de crecer con nosotros y cumplir con los requisitos de TI de sus clientes con las mejores soluciones de su clase, y asequibles”.



**“En ManageEngine,
nuestro objetivo final
es simplificar las TI,
y nos encantaría que
los partners se
unieran a nosotros
en este viaje”.**



**SUBIN GEORGE, DIRECTOR
DE VENTAS SENIOR, LATAM
DE MANAGEENGINE.**

¿Cuál es el principal objetivo del nuevo programa de partner anunciado en la región?

El objetivo principal de este programa es que los partners puedan tener departamentos dedicados que manejen funciones específicas, como ventas, preventa, implementación y soporte posventa, lo que les permite ayudar a sus clientes a lograr los objetivos de transformación digital y ciberseguridad, mediante una plataforma de formación y certificación.

¿Por qué un canal debería sumarse a este programa?

Cuando se trata de TI, confiamos en que el partner conozca mejor que nadie las prioridades técnicas de sus clientes y los imperativos empresariales para la gestión de TI. Por eso, en ManageEngine estamos deseando colaborar con sus equipos técnicos y de ventas para abordar nuevas oportunidades de negocio y ayudarles a alcanzar el éxito a largo plazo.

Este programa les permitirá hacer crecer sus negocios mediante el perfeccionamiento de sus expertos en varios dominios de TI que ManageEngine respalda, a través de la capacitación y certificación cualificada.

¿Qué beneficios se ofrecen en las diferentes categorías?

Los partners Bronze, los más recientes miembros de nuestra comunidad de socios de negocios, ya acceden a la asistencia de preventa gratuita en español y al Portal para Partners, donde encontrarán material de capacitación, materiales de producto, presentaciones y más. Luego, los Partners Silver se especializan en una solución o mercado de TI específico, y obtienen beneficios como capacitación técnica avanzada y personalizada.

En el caso de los Partners Gold, están especializados en comprender las necesidades de nuestros clientes y en



“A través de este programa, ManageEngine proporciona un soporte de ventas continuo a nuestros Partners junto con beneficios técnicos y de marketing.”

realizar ventas cruzadas o de mayor nivel de las soluciones de ManageEngine. Asimismo, tienen la experiencia para proporcionar capacitación y servicios profesionales en todo el tablero de nuestras soluciones. También tienen acceso a fondos de marketing, crédito, entre otros.

Finalmente, el partner que tiene un historial probado de crecimiento anual de las ventas y la captación de clientes, además de haber trabajado en muchos proyectos a gran escala que implican la integración de múltiples proveedores, puede ascender a la más alta categoría del programa: Platinum, que ofrece, además de todo lo ya

mencionado, acceso premium a leads, dos sesiones de capacitación técnicas on-site gratuitas y acceso a los principales eventos de la organización.

Para revisar el programa completo en detalle, pueden escribir a latam-sales@manageengine.com y uno de los gerentes de cuentas les asistirá.

¿POR QUÉ SER PARTNER DE MANAGEENGINE?






**Innovación y Liderazgo
Empresarial.**

**Noticias del sector
Pymes en Argentina.**

**¡Publica con nosotros
y llega a las Pymes
de todo el país!**

TECNOPYMES·AR
innovación y liderazgo empresarial

Información actualizada para medianas
empresas del sector de tecnología.
Entrevistas Exclusivas.

 TecnopymesNews

 TecnoPymesNews

 company/tecnopymes

 Tecnopymes

 info@tecnopymes.com.ar

www.tecnopymes.com.ar

VENTA A COMERCIO Y CORPORATIVO

Connect fue galardonado como el mejor reseller de valor

Fue durante el evento Channel Talks de Tucumán, otorgado por la revista ENFASYS. Dialogamos con Ignacio Bazán Bruchmann, Socio y Gerente de Ventas de la empresa.

El reconocimiento se realizó durante el encuentro Channel Talks de Tucumán, que se llevó a cabo en la capital provincial el pasado 8 de junio. “Es un orgullo poder ser premiado por nuestros proveedores. Esto nos motiva a seguir trabajando en la mejora continua, día a día, para brindar un mejor servicio a nuestros clientes corporativos y público general”, dijo Ignacio Bazán Bruchmann.

Connect S.R.L empezó siendo una empresa unipersonal de unos de los socios actuales, Walter Bazán, quien lleva más de 22 años en el mercado. “A partir del crecimiento que se tuvo, se necesitó asociar a nuevos integrantes para poder empezar a abarcar nuevos objetivos y áreas de negocios. Tomó forma como S.R.L. a partir de 2016, cuando solo tenía 6 personas trabajando”, recordó el entrevistado. “Hoy contamos con un equipo de más de 40 personas, distribuidas en los distintos sectores”, destacó.

IGNACIO BAZÁN BRUCHMANN,
SOCIO Y GERENTE DE VENTAS
DE CONNECT S.R.L.



“Contamos 4 áreas de negocios:
equipamiento y accesorios, desarrollo de
software, ISP para Internet hogareño y
empresas, y soluciones de ingeniería”.

Bazán Bruchmann comentó que, principalmente, Connect trabaja con empresas de la industria azucareras, citrícolas y mineras, además de sanatorios de la provincia en el rubro salud, además de comercios en general. Asimismo, cuentan con un área de ISP dedicada al cliente hogareño.



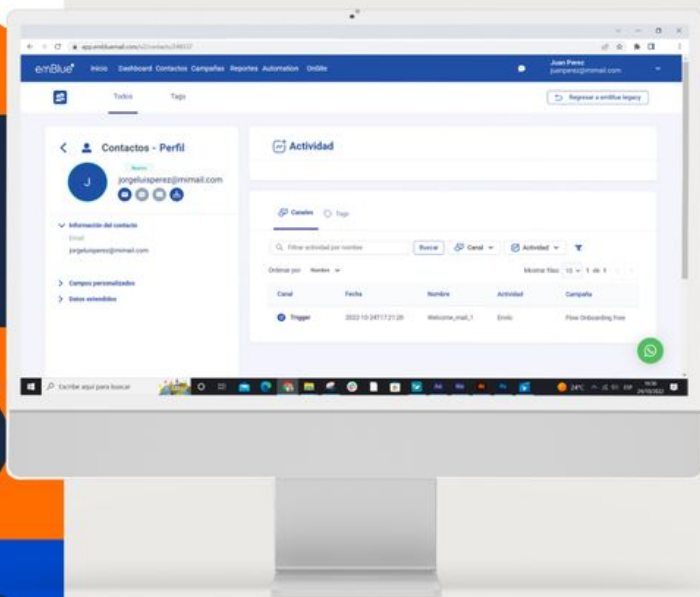
“Tenemos un área de ISP dedicada al home (cliente final)”.

Con respecto a marcas, este canal tucumano comercializa Commscope, Forza, CX, PCBOX, G-FAST, etc.. “Además, ofrecemos servidores de Dell, Lenovo y HPE; accesorios de Seagate, Kingston, Adata, entre muchas otras. Siempre estamos intentando incorporar nuevas marcas para que nuestros clientes puedan elegir sus favoritas y sepan que las tenemos disponibles para ellos”, concluyó.



Acelera cada etapa de tu estrategia

Con la plataforma de customer engagement líder de latinoamérica



Servicios omnicanales:

- CRM B2C
- Segmentación dinámica
- Automation
- Email Marketing
- SMS masivos
- Push Notifications
- Banners Pop Ups
- Net Promoter Score



Escanea el QR
y obtén una
prueba GRATUITA

emBlue



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