



ENTREVISTA DE TAPA

ARTURO BARQUIN, SENIOR DIRECTOR SALES LATIN AMERICA DE TENABLE.

“HEMOS HECHO INVERSIONES PARA OFRECER UNA VISIÓN UNIFICADA DE RIESGO EN LA EMPRESA”

channel talks

AGILIZA TUS VENTAS Y DISTRIBUCIÓN DE SOLUCIONES

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



ROSARIO
14 DE MARZO
Argentina



SANTO DOMINGO
3 DE ABRIL
República Dominicana



TRUJILLO
4 DE ABRIL
Perú



GUATEMALA
10 DE ABRIL
Guatemala



NEUQUÉN
11 DE ABRIL
Argentina



QUITO
16 DE ABRIL
Ecuador



BOGOTÁ
23 DE ABRIL
Colombia



BAHÍA BLANCA
9 DE MAYO
Argentina



SAN JOSÉ
14 DE MAYO
Costa Rica



ASUNCIÓN
21 DE MAYO
Paraguay



PANAMÁ
23 DE MAYO
Panamá



SALTA
6 DE JUNIO
Argentina



SANTIAGO
11 DE JUNIO
Chile



LIMA
20 DE JUNIO
Perú



SANTA FÉ
4 DE JULIO
Argentina



ANTOFAGASTA
18 DE JULIO
Chile



SANTA CRUZ
25 DE JULIO
Bolivia



RESISTENCIA
8 DE AGOSTO
Argentina



MONTEVIDEO
22 DE AGOSTO
Uruguay



CÓRDOBA
5 DE SEPTIEMBRE
Argentina



MEDELLIN
12 DE SEPTIEMBRE
Colombia



CARACAS
17 DE SEPTIEMBRE
Venezuela



AREQUIPA
19 DE SEPTIEMBRE
Perú



SAN JUAN
10 DE OCTUBRE
Argentina



NICARAGUA
15 DE OCTUBRE
Nicaragua



LA PAZ
17 DE OCTUBRE
Bolivia



TEMUCO
22 DE OCTUBRE
Chile



SAN SALVADOR
24 DE OCTUBRE
El Salvador



GUAYAQUIL
14 DE NOVIEMBRE
Ecuador



BUENOS AIRES
26 DE NOVIEMBRE
Argentina

Servicio 360 **MARKETING Y VENTAS**

Especializado en Tecnología y Consumo



MEDIOS
DE
COMUNICACIÓN



DISEÑO
INTEGRAL



MARKETING
DIRECTO Y
SOLUCIONES DIGITALES



Desarrolle su **PLAN** con
NOSOTROS



Sumario #233 Febrero 2024

22 | EL MERCADO MUNDIAL DE PC VUELVE A CRECER

>> COBERTURA ESPECIAL

8 | CES 2024: Innovación y negocios en Las Vegas

16 | FoxBox y su propuesta One Stop Solution

18 | Cooler Master integra la tecnología con la vida diaria

>> INFORME ESPECIAL

32 | Samsung impulsa la sinergia de su ecosistema

36 | AMD: Identificamos a la IA como la tendencia principal que impactará el mercado

38 | Intel: La llegada de la PC con IA representa un punto de inflexión en la industria

40 | ASUS vuelve al mercado de Mini PC Ultra Compactas, disponibles a través de **Intermaco**

44 | Fag Systems encara el regreso a clases con novedades

48 | Air Computers presenta nueva familia de notebooks

50 | Banghó amplía su portfolio y apuesta al canal

52 | Dell / Lenovo

54 | HP / Asus

>> NOTA DE TAPA

54 | Tenable: "Hemos hecho inversiones para ofrecer una visión unificada de riesgo en la empresa"

>> VENDORS

62 | Schneider Electric lanza cinco nuevas certificaciones dentro de EcoXpert

>> PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN

66 | Commscope: "El eje principal de nuestro programa es tener y mantener un ecosistema de canales certificados"

>> MAYORISTAS

70 | Nexsys: oportunidad para canales de la mano de Adobe Cloud



Un año crucial para el mercado de PCs

Luego del boom de ventas de equipos vivido a nivel global durante la pandemia, en los años posteriores se sintió cómo las inversiones en tecnología apuntaron a otras categorías o, en el caso del mercado local, cayeron por diferentes factores, pero principalmente por la disminución del poder adquisitivo como consecuencia de las altas tasas de inflación.

Si bien el país aún no ha podido resolver esta problemática, 2024 presenta una nueva oportunidad para el mercado de PCs; por un lado, teniendo en cuenta que los equipos adquiridos durante la pandemia ya van a cumplir 4 años de uso -los cuales, además, en muchos casos ya no cumplían con los requisitos de los usuarios al momento de la compra-, pero también por la incursión de la Inteligencia Artificial en la computación personal, incorporada como herramienta clave en Windows 11 a través de la plataforma Copilot.

También observamos un fuerte trabajo de las marcas locales por brindar equipos para todas las necesidades, desde productos accesibles hasta una cada vez más amplia oferta de productos gamer, a sabiendas de que, a pesar del contexto económico, Argentina continúa siendo el cuarto mercado de la región para la industria de los videojuegos.

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



UPS USE POWER: PROTECCIÓN PARA SUS APLICACIONES CRÍTICAS



use
UPS POWER

**Respaldo y eficiencia energética
para su centro de datos**

AVALADO POR ISECOM S.A.



info@isecom.com.ar



Buenos Aires | Córdoba | Mendoza | Rosario



Cobertura Especial

INNOVACIÓN Y NEGOCIOS EN LAS VEGAS

Estuvimos presentes en una nueva edición de la feria de tecnología más grande del mundo, donde se presentaron las últimas novedades de la industria, con la Inteligencia Artificial, movilidad y sustentabilidad como principales ejes. Hablamos con expositores del evento para conocer los lanzamientos más relevantes.



Consumer
Technology
Association™





Como todos los años, el ecosistema tecnológico volvió a reunirse en Las Vegas para participar del Consumer Electronics Show. Esta edición del CES, que se realizó en instalaciones un 15% más grandes que en 2023, tuvo lugar en el Eureka Park de Las Vegas, Estados Unidos, y contó con más de 135.000 asistentes y 4.300 expositores,

entre los que participaron 1.400 startups.

“El resurgimiento de CES demuestra que las reuniones cara a cara son una necesidad para la industria tecnológica”, expresó **Gary Shapiro, presidente y director ejecutivo de Consumer Technology Association**. En este sentido, el evento contó con más de 250 sesiones de conferencias, a cargo de más de 1.000 oradores.



Se dio lugar a exposiciones por parte de Best Buy, Elevance Health, HD Hyundai, Intel, Nasdaq, Qualcomm, Siemens, Snap y Walmart, donde se revelaron las nuevas colaboraciones en todas las



industrias y se anunciaron nuevos productos.

La IA marcó la agenda del CES. Durante sus presentaciones, ejecutivos de grandes empresas explicaron cómo esta tecnología continuará desarrollando aplicaciones de vanguardia que optimizarán la manera en que las personas se

comunican, producen y hacen negocios.

Además, el CES estableció el acceso a la tecnología como el octavo pilar de la campaña global “Human Security for All” de Naciones Unidas, asignándole un rol clave como catalizadora para mejorar la experiencia humana.

Expositores

AMD formó parte del CES con el lanzamiento de los nuevos procesadores de escritorio Ryzen Serie 8000G, los Ryzen Serie 5000, basados en la probada arquitectura «Zen 3», y la tarjeta gráfica Radeon RX 7600 XT.

“Nuestra estrategia es ofrecer los procesadores con las mejores capacidades de IA,

desde las soluciones cloud, hasta el edge y el endpoint”, dijo **Matt Unangst, Senior Director, Commercial Client de AMD.**

Por otro lado, Intel anunció sus procesadores Intel Core de 14ª generación para portátiles y escritorio, incluyendo la serie HX y los procesadores de escritorio

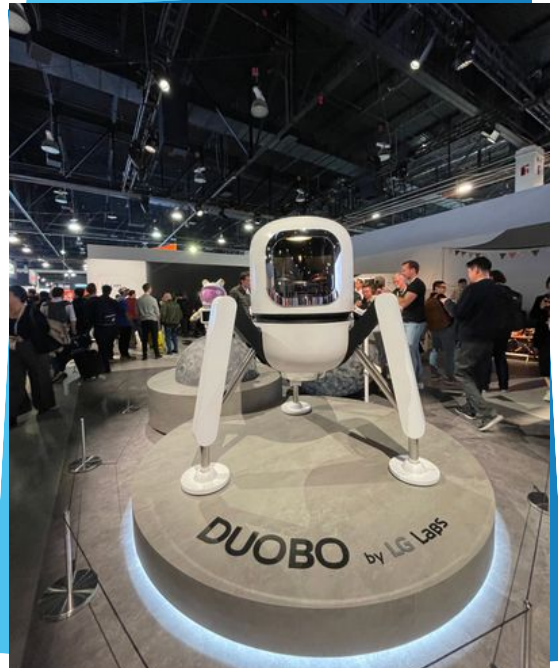


de 35 y 65 vatios para uso convencional.

LG participó del evento con sus computadoras portátiles **LG Gram Pro 2 en 1**, ganadoras del Premio a la Innovación CES 2024, y su destacado televisor transparente **LG SIGNATURE OLED T**, entre otras soluciones.

“Participamos del CES con la visión de ser ‘una empresa de soluciones de vida’. Trajimos soluciones de movilidad, de pantallas, de sustentabilidad, también tenemos el LG Labs, donde mostramos innovaciones y prototipos”, comentó **Enrique Laffue, CEO de LG Electronics Argentina**.

Por su parte, Solution Box se hizo presente con su marca NSX. El mayorista expuso 20 configuraciones distintas de equipos gamers, buscando captar nuevos socios de negocios.



“Siempre estamos cerca del canal, los visitamos, capacitamos, hacemos eventos con ellos e intentamos desarrollar la marca”, sostuvo **Federico Freitag, CEO de Solution Box**.

Lenovo pasó por el CES con más de 40 nuevos dispositivos y soluciones potenciadas por



Federico Freitag,
CEO de Solution Box



Enrique Laffue, CEO de LG
Electronics Argentina



Matt Unangst, Senior Director,
Commercial Client de AMD



Gabriel Bahamondes, PR y
Marketing Técnico de Asus

IA, a través de las submarcas **Yoga, ThinkBook, ThinkPad, ThinkCentre y Legion.**

El evento también contó con la presencia de ASUS, marca que expuso sus últimas novedades en notebooks. “Queremos aprovechar el CES para mostrarle a nuestros seguidores nuestros próximos lanzamientos. Tenemos productos novedosos de alta gama que planeamos tener disponibles en la región”, afirmó **Gabriel Bahamondes, encargado de PR y Marketing Técnico** para la región de Sudamérica de habla hispana.

Adicionalmente, Siemens presentó novedades en su propuesta de metaverso industrial, con avances en IA que ayudarán a los usuarios a ahorrar tiempo y dinero, mientras resuelven desafíos del mundo real.

“El metaverso industrial empoderará a los clientes para acelerar la innovación, mejorar la sostenibilidad y adoptar nuevas tecnologías de manera rápida y a gran escala, llevando a una transformación profunda de industrias enteras y de nuestra vida cotidiana”, dijo **Roland Busch, CEO de Siemens AG.**





FOXBOX y su propuesta One Stop Solution

FOXBOX GROUP, compañía de electrónica de consumo, hizo su primera presentación en el CES, con el objetivo de conseguir nuevos socios estratégicos que los ayuden a expandir su modelo de negocios en la región, apuntando principalmente a los mercados de Colombia, México y Estados Unidos.

La compañía ingresa en cada país a través de mayoristas, o con resellers y retailers, y ofrece al cliente desembarcar con FOXBOX, o fabricar su propia marca, brindándoles acompañamiento en el desarrollo, marketing y diseño. No pretenden conseguir ventas "one shot", sino relaciones a largo plazo con el socio correcto.



Para esta edición del CES, la compañía ofreció su línea de productos mobile, que va desde cables y cargadores para celular, hasta smartwatches, auriculares y demás accesorios. Como novedad, presentaron su línea de pequeños electrodomésticos, que incluye una aspiradora robot, airfryer, robot limpiavidrios y máquina fabricadora de hielo.



“Lo que buscamos con esta participación en el CES es mostrar que FOXBOX es mucho más que una fábrica en China. Es una propuesta integral de One Stop Solution, donde acompañamos al cliente en todo lo que necesita para vender nuestros productos”

Nabila Huespe, CEO de FOXBOX GROUP



Cooler Master integra la tecnología con la vida diaria

Cooler Master dejó su huella en esta edición del CES, impulsando el concepto de “Tech Lifestyle” al conectar la tecnología con la vida diaria de las personas.

La compañía presentó sus últimas novedades en productos de refrigeración y gabinetes.

Además, los llamativos setups SneakerX y SharkX, con diseños de zapatillas y tiburones, respectivamente, captaron las miradas de todos los asistentes.

Adicionalmente, la marca expuso los simuladores de autos y aviación Dyn X.



Sumado a esto, Cooler Master ofreció su software Master Hub, para que los usuarios tengan un manejo total desde su computadora, incluyendo aplicaciones, compras de las diferentes partes y armado del equipo según sus preferencias.



“No solo trabajamos en la innovación de productos, sino también en la producción, desarrollando tecnología que haga los procesos más eficientes y rápidos, para que todos los distribuidores y clientes puedan acceder al producto en menos tiempo”

Ariel Mai, Gerente Regional para Cono Sur y México de Cooler Master

Lanzamientos: ¿Qué nos dejó el CES 2024?

LG Signature OLED T

El primer televisor OLED transparente e inalámbrico del mundo. Posee una pantalla OLED 4K, tecnología de transmisión de video y audio LG y es impulsado por el nuevo procesador α (Alpha) 11 AI.

[+ MÁS INFO](#)



Proyecto Esther Razer

Una almohadilla gamer con tecnología háptica de alta definición, que brinda a los jugadores experiencias inmersivas en sus videojuegos, recreando sensaciones en la silla como las explosiones o latidos del corazón de un personaje.

[+ MÁS INFO](#)

Gafas de realidad virtual Sony

Una nueva solución para creación de contenido. Con una experiencia nítida de visualización e interacción intuitiva para el diseño 3D, este dispositivo permite a los creadores de contenido editar modelos en 3 dimensiones.

[+ MÁS INFO](#)





Próxima edición

El CES 2024 fue una oportunidad para que medios, ejecutivos y líderes de opinión presenciaran nuevas visiones, productos, inversiones y asociaciones de marcas de todo el mundo.

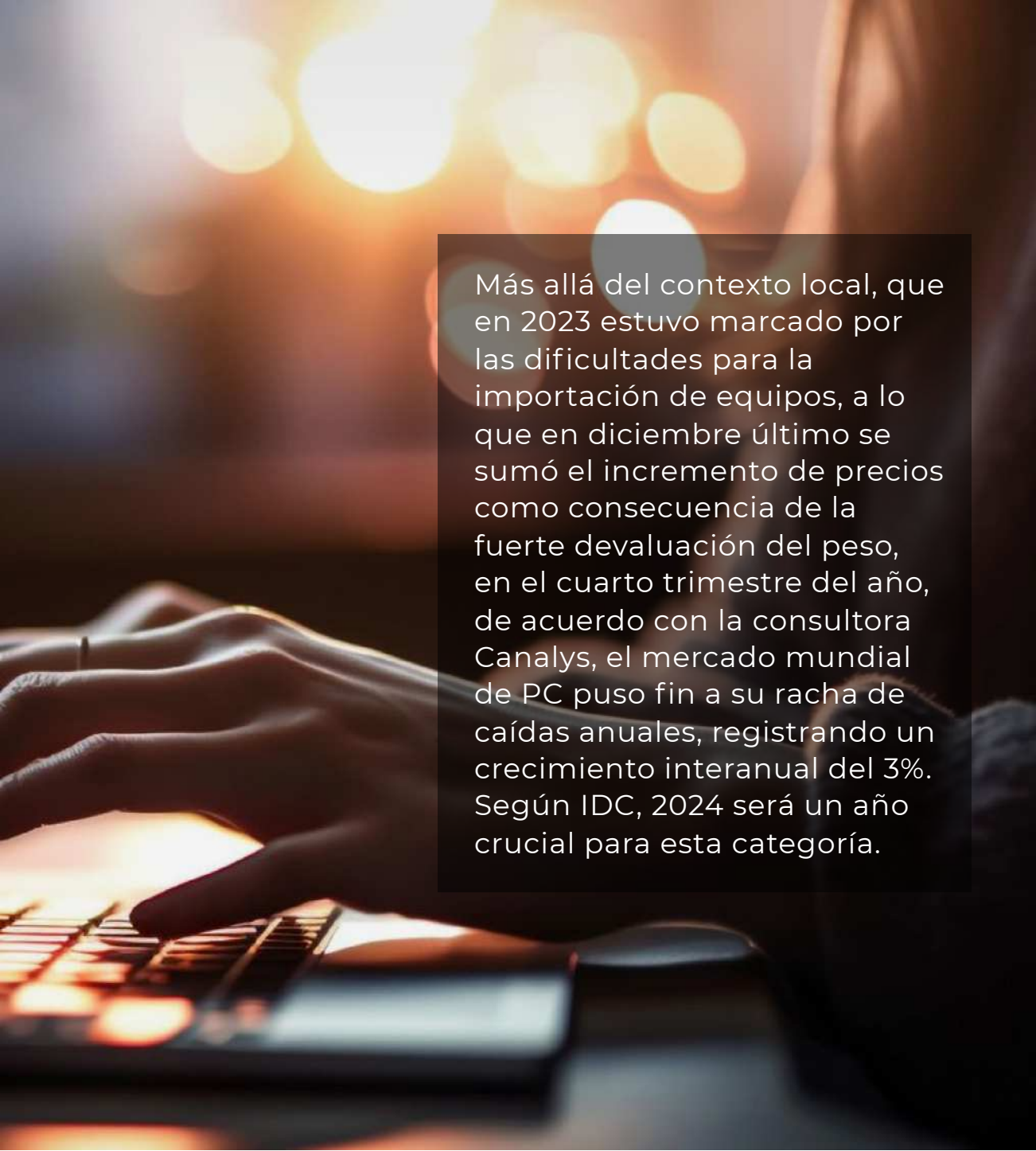
"La tecnología está resolviendo desafíos globales y estamos entusiasmados de ver qué tantas colaboraciones y asociaciones surgieron aquí en Las Vegas, donde se

produjo un espectáculo en el que los asistentes pudieron encontrarse, soñar y resolver", compartió **Kinsey Fabrizio, vicepresidente senior de CTA, CES y membresía.**

Desde la organización del evento ya planean la próxima edición, e invitan a todo el ecosistema tecnológico a prepararse para el regreso del CES a Las Vegas del 7 al 10 de enero de 2025.



EL MERCADO MUNDIAL DE PC VUELVE A CRECER



Más allá del contexto local, que en 2023 estuvo marcado por las dificultades para la importación de equipos, a lo que en diciembre último se sumó el incremento de precios como consecuencia de la fuerte devaluación del peso, en el cuarto trimestre del año, de acuerdo con la consultora Canalys, el mercado mundial de PC puso fin a su racha de caídas anuales, registrando un crecimiento interanual del 3%. Según IDC, 2024 será un año crucial para esta categoría.

Si bien durante todo el año 2023 los envíos de PC totalizaron 247 millones de unidades -lo que supone una caída del 13% en comparación con 2022-, de acuerdo con Canalys el mercado ahora está preparado para crecer: “Las PC con capacidad de IA proporcionarán un impulso adicional durante el ciclo de actualización en curso y más allá”, afirma.

"2023 fue un año desafiante para la industria de las PC, pero las empresas se han mantenido resilientes y ahora pueden esperar un panorama mejorado", dijo Himani Mukka, gerente de investigación de Canalys. “El optimismo cauteloso entre los actores

clave del mercado se ha visto confirmado por una temporada navideña más fuerte en comparación con el año pasado y las correcciones de inventario en los trimestres anteriores han ayudado a respaldar las ventas renovadas. A medida que las condiciones macroeconómicas continúan mejorando, las empresas y los individuos que han retrasado sus compras durante muchos trimestres ahora están listos para reanudar el gasto en PC”.

En ese sentido, las marcas con presencia en el mercado argentino también sostienen que luego de la



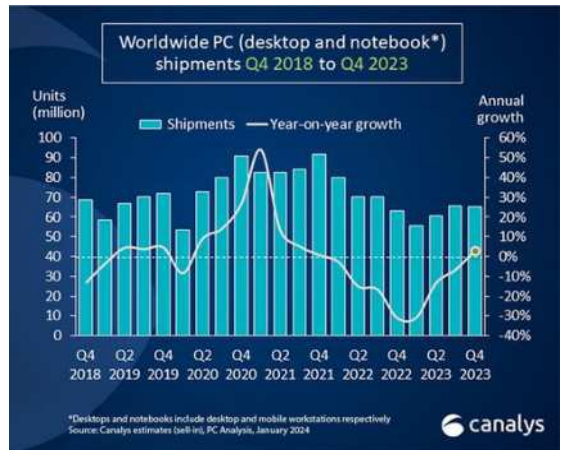
“Los envíos totales de computadoras de escritorio y portátiles aumentaron a 65,3 millones de unidades en el cuarto trimestre de 2023”.

fuerte demanda de equipos durante la pandemia, durante 2024 comenzará un proceso de renovación de esos productos que ya van a tener 4 años de uso y que fueron adquiridos en muchos casos sin todas las características requeridas por el usuario ante la escasez existen en ese momento por la alta demanda.

Además, IDC espera que la vasta y antigua base instalada de PCs empresariales que supere la marca de los cuatro años en 2024 también requiera una actualización coincidiendo con la apremiante demanda de migrar hacia Windows 11. “El mercado total de PC debería experimentar un crecimiento del 3,4% respecto a 2023”, estima.



“Los envíos de portátiles alcanzaron los 51,6 millones de unidades en el cuarto trimestre de 2023, un 4% más que en 2022, mientras que los envíos de ordenadores de sobremesa llegaron a 13,7 millones de unidades, un descenso del 1%”.





“Para 2027, Canlys pronostica que se enviarán más de 170 millones de PC con capacidad de IA, de los cuales casi el 60% se implementarán en entornos comerciales”.



Desde Canlys, hacen mención a otro driver: "Para capitalizar el aumento de la demanda, la industria de las PC ofrecerá ahora una innovación significativa a través de capacidades de IA en los dispositivos de las PC, y 2024 será un año excelente para dichos dispositivos", según Ishan Dutt, analista principal de la consultora. "Una serie de anuncios tanto de fabricantes de equipos originales como de proveedores de chipsets enCES prepararán el escenario para que se lancen más productos al mercado más adelante este año".

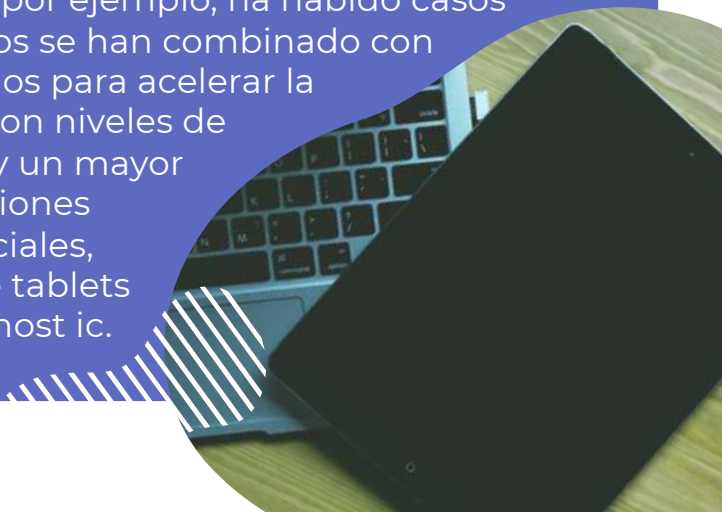
Desde la consultora esperan que una de cada cinco PC enviadas este año sea compatible con IA e incorpore un chipset o bloque dedicado, como una NPU, para ejecutar cargas de trabajo de IA en el dispositivo. "La adopción aumentará rápidamente a partir de entonces, especialmente en el sector comercial, donde los beneficios de la IA en el dispositivo relacionados con la productividad, la seguridad y la gestión de costos se convertirán en una consideración clave para las empresas", sostienen.

Tablets en busca de la recuperación

La contracara es el mercado mundial de tablets, que de acuerdo con Canalys termina un difícil 2023 con una caída del 11% interanual en el cuarto trimestre, totalizando 37,8 millones de unidades.

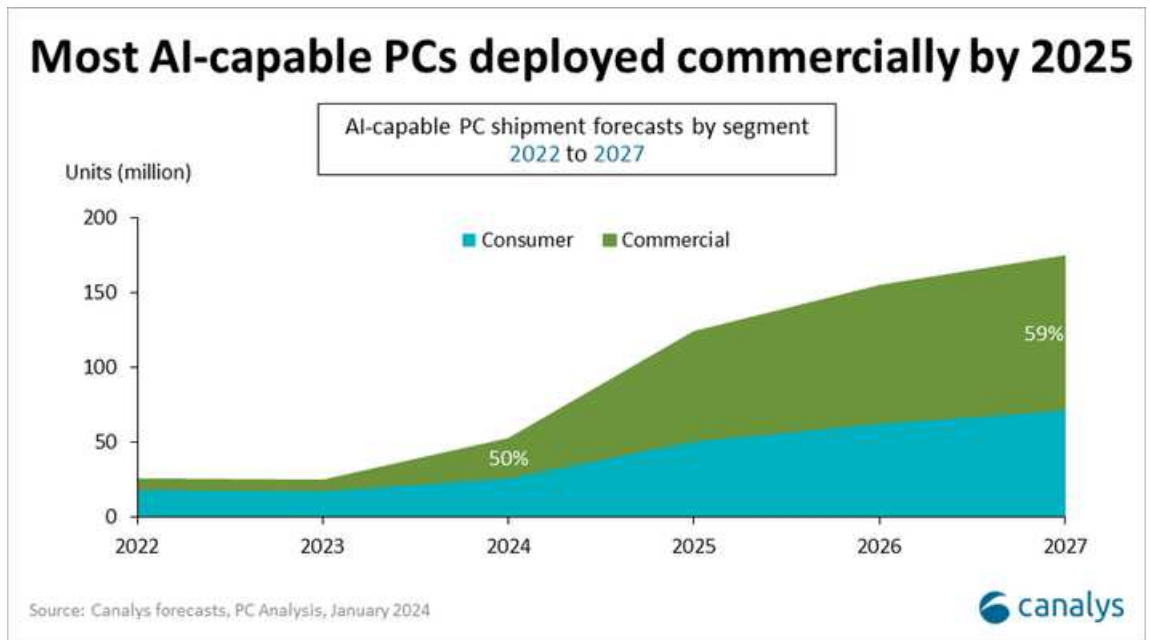
Esto resultó en una cifra para todo el año 2023 de 135,3 millones de tablets enviadas, una disminución del 10% con respecto a 2022. "La última temporada navideña vio un aumento significativo en las promociones de tablets y ofertas en paquetes, pero esto no fue suficiente para revertir la suerte del mercado", dijo Himani Mukka, gerente de investigación de Canalys.

"Se han implementado estrategias de promoción agresivas a nivel mundial para abordar los elevados inventarios de tablets que existen desde hace mucho tiempo. En ciertos mercados de Asia Pacífico, por ejemplo, ha habido casos en los que modelos antiguos se han combinado con smartphones recién lanzados para acelerar la liquidación de inventario. Con niveles de inventario más saludables y un mayor margen para implementaciones gubernamentales y comerciales, se espera que las ventas de tablets se recuperen en 2024", pronosticó.



IDC afirma que la influencia colectiva de estos factores posiciona a 2024 como un año crucial para el mercado de PC, ofreciendo un respiro a los desafíos recientes. Más allá de 2024, se espera que el crecimiento supere los niveles de ventas anteriores a la pandemia y culmine en 285 millones de unidades para 2027.

“Sostenemos que factores como el trabajo híbrido, la actualización empresarial y el crecimiento de los PC premium pueden conducir a una tasa de crecimiento anual compuesta del 3,1% desde 2023 hasta 2027”, afirma Jay Chou, gerente de investigación de IDC Mobility and Consumer Device Trackers.



SOLUCION WI-FI EMPRESARIAL PARA HOTELES



Omada **SDN** listo

Wi-Fi 6



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

CES 2024: novedades en PCs

El Consumer Electronics Shows de este año presentó varios lanzamientos de nuevas PCs, enfocados en Inteligencia Artificial, rendimiento y versatilidad. A continuación, repasamos los principales anuncios de las marcas de PCs durante el evento.



ASUS Zenbook DUO

La primera laptop ultra portátil del mundo, equipada con dos pantallas OLED táctiles de 14 pulgadas, con resolución 3K y 120Hz. Las dos pantallas ASUS Lumina OLED, 16:10, resolución 3K, 120Hz, están unidas por una bisagra plana de 180° para expandir instantáneamente el espacio de trabajo visual a 19.8 pulgadas.

LG Gram Pro 2 en 1

Ganadora del Premio a la Innovación CES 2024, cuenta con una pantalla OLED con resolución WQXGA+. Mide 12,4 mm de grosor y pesa 1399 g. Posee una bisagra ajustable de 360°, un diseño de bisel súper delgado de 4 direcciones, pantalla táctil y lápiz recargable.



Laptop Gamer MSI Titan 18 HX

Cuenta con un touchpad háptico sin fisuras y un teclado mecánico con interruptores cherry, alimentado por procesadores Intel Core i9 de 14.ª generación y gráficos NVIDIA GeForce RTX Serie 40. Su pantalla mini LED es de 18 pulgadas y 4K a 120Hz. Además, tiene capacidad de hasta 128 GB de memoria y 6 TB de capacidad de almacenamiento



HP OMEN Transcend 14

Posee una pantalla OLED VRR de 2.8K y 120 Hz con certificación IMAX y teclado RGB. El dispositivo pesa 1,637 g y su batería dura hasta 11.5 horas. Además, cuenta con un procesador Intel Core Ultra 9 185H y GPUs para laptop NVIDIA GeForce RTX 4070.

Lenovo ThinkBook Plus Gen 5 Hybrid

La primera PC híbrida del mundo, que cambia entre los modos portátil y tableta. Permite transmitir aplicaciones Android para la productividad empresarial a Windows. Cuenta con procesador, sistema operativo y memoria potentes Intel Core Ultra. El chip Lenovo LA3 AI y Lenovo Smart Meeting mejoran la eficiencia laboral de los usuarios.




SAMSUNG

Samsung impulsa la sinergia de su ecosistema


Sus Galaxy Book3, los celulares de las Series Galaxy S y Z, los Galaxy Watch, los Galaxy Buds y las Galaxy Tabs refuerzan su visión de un ecosistema integral y multidispositivo.

Mariano Dascanio, Head of Product Marketing & BI de Samsung, dijo que en la marca ven a un consumidor más exigente en los últimos años, buscando productos con mayores especificaciones y de mayor calidad. "En línea con esta tendencia, en el segundo semestre de 2023 incorporamos productos como las Galaxy Book3 y las Tab S9, que traen lo último en tecnología para los consumidores más sofisticados", dijo.

Otra tendencia que destaca se centra en la interconectividad entre distintos dispositivos. "En Samsung, contamos con diversas categorías que se comunican entre sí de forma fluida y sin fricciones. Nos referimos a la integración de equipos como Galaxy Book3, los celulares de las Series Galaxy S y Galaxy Z, los relojes Galaxy Watch, los Galaxy Buds y las líneas de tablets Galaxy Tabs, que refuerzan nuestra visión de un ecosistema integral y multidispositivo".

A portrait of Mariano Dascanio, a man with grey hair and a beard, wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is dark.

MARIANO DASCANIO,
HEAD OF PRODUCT
MARKETING & BI DE
SAMSUNG.

A blue graphic icon consisting of two overlapping speech bubble shapes, pointing towards the right.

"Nuestro compromiso con la disponibilidad y accesibilidad de productos se refleja en iniciativas como la amplia red de SES (Samsung Experience Stores), envío gratuito a todo el país, soporte dedicado y promociones especiales que incluyen distintas modalidades de financiación. Garantizamos una experiencia satisfactoria para nuestros usuarios en un mercado cada vez más conectado."

El ejecutivo agregó que "esta sinergia permite una experiencia fluida tanto para usuarios domésticos como corporativos, facilitando la interacción entre diferentes categorías de productos en ambos ámbitos. Creemos firmemente que esta convergencia tecnológica impulsará la demanda y satisfará las necesidades cambiantes de nuestros clientes en un mundo cada vez más conectado".

Incorporación de tecnología de IA

Samsung ha anunciado que toda la familia Galaxy S24 cuenta con funciones integradas de IA, denominada "Galaxy AI", que ofrecen soluciones avanzadas para el día a día de los usuarios. Algunas de esas funciones son "Interpreter", mejoras en la búsqueda gracias a "Circle to Search", y "Note Assist".

Dascanio comentó: "A medida que avanzamos, nuestra intención es expandir gradualmente la presencia de IA en otros productos de nuestra cartera, asegurándonos de que cada incorporación sea relevante y mejore constantemente la experiencia del cliente".



"Vamos a continuar trabajando con nuestros modelos actuales de Galaxy Book3, Galaxy Book3 Pro y Galaxy Book3 Pro 360 (modelo 2-en-1), mientras exploramos nuevas tecnologías y características para futuros lanzamientos".

Actividades con el canal

Samsung lleva a cabo lo que denomina Actividades de capacitación del canal, cuyo objetivo es entrenar y capacitar a la fuerza de venta, tanto la dirigida al mundo corporativo y la que va al consumidor final.

"Sabemos que, por ejemplo, los celulares y las computadoras son dispositivos que las personas usan todos los días. Nuestro objetivo es que esa experiencia de uso sea cada vez más simple e intuitiva. A la vez, contamos con una variedad de productos enfocados en distintos tipos de usuarios. Esto se puede ver, por ejemplo, en la línea de notebooks Galaxy Book3. El usuario que necesita una computadora simple para trabajar, pero que le interesa poder utilizarla a la par de su teléfono Samsung, puede optar por el modelo base. Por otro lado, un diseñador puede sentirse más cómodo con la Galaxy Book3 Pro 360, que cuenta con pantalla más grande y táctil, un S Pen (el lápiz electrónico) y que permite utilizarse tanto como notebook como Tablet", explicó el entrevistado.



Identificamos a la Inteligencia Artificial como la tendencia principal que impactará el mercado

Observamos un aumento significativo en la adopción de Inteligencia Artificial (IA) en grandes industrias hasta profesionales como diseñadores, creadores de contenido, informáticos, ingenieros y arquitectos. En respuesta a esta evolución, en AMD estamos comprometidos a continuar nuestro liderazgo en la era de las PC con IA, lanzando productos innovadores para creadores, jugadores y profesionales.

Los Procesadores Móviles AMD Ryzen Serie 8040, por ejemplo, destacados por su rendimiento de procesamiento de IA, desde la productividad diaria hasta la creación de contenidos, se

posicionan como el futuro de diversas industrias, al igual que los Procesadores Móviles AMD Ryzen PRO Serie 7040, que cuentan con un motor Ryzen AI dedicado a portátiles empresariales.

Estas tendencias reflejan una transformación significativa en la interacción con la tecnología, desde la eficiencia operativa corporativa hasta una vida hogareña más adaptada a las necesidades individuales.

NICOLÁS CÁNOVAS,
DIRECTOR GENERAL
DE AMD PARA
AMÉRICA LATINA.



NOTICIAS DEL SECTOR IT EN LATINOAMÉRICA




ITWARE
LATAM.COM





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





Manténgase informado suscribiendo a nuestros newsletter

 @ITwareLatam

 @ITwareLatam

 ITware Latam

 ITware Latam

 ITware Latam





La llegada de la PC con IA representa un punto de inflexión en la industria

En Intel estamos a la vanguardia de esta transición con sólidas arquitecturas con aceleración de inteligencia artificial distribuida en unidad de procesamiento central (CPU), unidad de procesamiento de gráficos (GPU) y unidad de procesamiento neuronal (NPU). Los nuevos Intel Core Ultra llevan la IA al edge, permitiendo nuevos niveles de colaboración, productividad y creatividad.

La computación en el edge emerge como una de las mayores oportunidades de crecimiento en el ámbito de la IA, volviéndola más accesible y escalable. En 2024, impulsaremos más de 230 diseños de OEM a nivel global y prevemos que, en cinco años, 8

de cada 10 PC integrarán IA, transformando nuestra interacción con la tecnología y su impacto en la sociedad.

En Intel, estamos comprometidos a llevar la IA a todas partes, ofreciendo soluciones abiertas, escalables y confiables que impulsen el éxito en esta era de crecimiento exponencial de la IA.

ADRIAN DE GRAZIA,
COUNTRY LEAD DE
INTEL ARGENTINA
Y DIRECTOR DE
VENTAS DIGITALES
PARA LAS
AMÉRICAS.



EL DÚO LÍDER EN BACKHAUL

Listos para resolver cualquier necesidad de **enlace**
PTP con velocidades Gbps.

Force 400c

- ▶ Wi-Fi 6
- ▶ 1 Gbps
- ▶ Canal de 80 MHz
- ▶ De 4.9 a 6.1 GHz



Force 4600c

- ▶ Wi-Fi 6e
- ▶ 2 Gbps
- ▶ Canal de 160 MHz
- ▶ De 5.7 a 7.1 GHz



Cambium Networks™

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

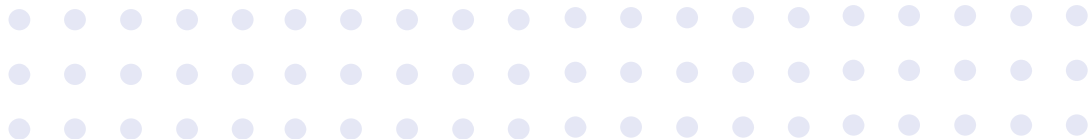
INTERMACO

ASUS vuelve al mercado de Mini PC Ultra Compactas, disponibles a través de Intermaco

En un mundo donde la eficiencia del espacio y la personalización tecnológica se vuelven cada vez más prioritarias, ASUS, de la mano del mayorista, introduce en Argentina su innovadora línea de Mini PC de la serie PN.

De acuerdo con Mariano Coto, Jefe de Producto en Intermaco, las Mini PC de ASUS no solo destacan por su tamaño compacto y rendimiento fuera de serie, sino también por representar una gran oportunidad para el sector corporativo y el canal de distribución. "Su versatilidad abre un abanico

de posibilidades que van desde centros de entretenimiento, gastronómicos, comercios minoristas, señalización digital, hospitales y hasta potentes estaciones de trabajo, adaptándose a la perfección al dinámico entorno laboral actual", afirmó.



"Queremos que nuestros canales sean verdaderos embajadores de ASUS, equipados con todas las herramientas necesarias para ofrecer soluciones a medida a sus clientes".

Mariano Coto, Jefe de Producto de Intermaco.



Los modelos presentados por ASUS e Intermaco son "Barebone", es decir que vienen sin sistema operativo, disco duro ni memoria RAM, lo que permite a los usuarios o empresas configurar sus equipos según las necesidades específicas, optimizando así la inversión en tecnología.

Para asegurar la disponibilidad, Intermaco está trabajando estrechamente con ASUS y los canales de

distribución, de manera de garantizar un flujo constante de inventario que satisfaga la creciente demanda del mercado argentino.

Asimismo, Intermaco se compromete a trabajar mano a mano con sus socios de canal a través de programas de capacitación y soporte que aseguren un conocimiento profundo de las ventajas y características de las Mini PC ASUS.

Mini PC de ASUS

Esta serie está compuesta por cinco variaciones:

- PN41 S1-BBF4000XFV-ARG (Intel Celeron)
- PN63 S1-BB3000XFV-ARG (Intel Core i3)
- PN63 S1-BB5000XFV-ARG (Intel Core i5)
- PN52 BB5000XTC-ARG (AMD Ryzen 5)
- PN52 BB7000XTC-ARG (AMD Ryzen 7)



“Con ASUS e Intermaco, el futuro de la tecnología compacta vuelve a ser una realidad: personalizable, eficiente y lista para satisfacer las demandas del mundo corporativo moderno”.

ASUS®

MINI PC SERIES

Rendimiento para el día a día

PN52
BB5000XTC

PN63-S 1
BB5000XFV
BB3000XFV

PN52
BB7000XTC



AMD
RYZEN



4K
HDR

Gráficos 4K



Bluetooth 5.0



Up to 4 Displays

INTERMACO

www.intermaco.com.ar



Fag Systems encara el regreso a clases con novedades

Para la "vuelta al cole" 2024, KANJI lanzó la campaña "Más Conectados", enfocada en mostrar las soluciones en tecnología que desde la marca tienen para cada tipo de necesidad.

Diego Balbo, Gerente de Marketing de Fag Sistem, se refirió a las All-In-One de la marca, que cuentan con chasis de aluminio ligero, e incluyen teclado y mouse inalámbrico, interfaz Bluetooth y WI-FI 802.11 b/g/n. Además, vienen con Webcam HD incorporada, cuentan con Windows 11 original, disco de estado sólido y pantalla de 23.8" IPS FULL-HD 1920x1080 con tecnología que optimiza los

colores, dando una imagen fluida y con colores mucho más intensos y reales.

Actualmente, Kanji centra sus equipos en tres versiones: el KJ-AIO1001 con procesador Intel Celeron, 8GB RAM y un disco sólido de 256GB. "Este modelo es ideal para aplicaciones ofimáticas, armar rápidas presentaciones en powerpoint y navegar por internet", comentó Balbo.

DIEGO BALBO,
GERENTE DE
MARKETING DE
FAG SISTEM.



"Las AIO vienen ganando su lugar año a año, dado que en un solo lugar tienen todo lo bueno de la PC tradicional, usando hasta un 40% menos de espacio, menor consumo de energía, y un diseño moderno que se adapta a una oficina, dormitorio o living".

Luego se encuentra el modelo KJ-AIO3001, que cuenta con Intel Core i3, pensada para trabajos multitasking de manera más eficiente. Es ideal para los estudiantes de secundario que trabajan con presentaciones audiovisuales, o necesitan generar su propios videos", dijo el entrevistado.

Por último, presenta el modelo más potente de la línea, el KJ-AIO5001, con procesador Intel Core i5. "Es ideal para los que crean contenido para sus redes, editan o arman sus propios videos, tanto para estudiantes de secundaria o y carreras terciarias o universitarias", sostuvo Balbo.

Kanji tiene la solución en todas las necesidades. Notebooks, All-in-One, Tablets y PCs de escritorio. Siempre con la calidad de nuestra marca y el respaldo de nuestros socios tecnológicos, como Intel y Microsoft. Un modelo desarrollado en nuestros laboratorios para cada necesidad.



“Este 2024, desde KANJI lanzamos la campaña MÁS CONECTADOS, enfocada en mostrar las soluciones en tecnología que desde la marca tenemos para cada tipo de necesidad”.



Más Conectados



Tablets - All In One - Notebooks



Air Computers presenta nueva familia de notebooks

Abarcan desde opciones económicas hasta potentes Intel i7. Para el año 2024, también anuncia sus Mini PC CX y novedades en la marca Gamemax.

El entrevistado contó como primicia que han obtenido la certificación ISO 9001. "Esto refuerza nuestro compromiso con la excelencia en la producción y el servicio al cliente", dijo al respecto. Además, destacó que cuentan con una extensa red de CAS con cobertura en todo el país.

"Con el inicio de este nuevo año, renovamos nuestro optimismo y nos enfocamos en seguir liderando con la CX Slim, potenciada por las últimas generaciones de procesadores", destacó Maximiliano Peverini.

"Además, estamos emocionados por el lanzamiento de nuestra nueva familia de notebooks, que abarca desde opciones económicas hasta potentes Intel i7, adaptándose a las demandas tanto del consumidor promedio como del mercado corporativo", enfatizó.

Para este 2024, la marca también presenta sus Mini PC CX, especialmente enfocadas en pymes y profesionales. Finalmente, anticipó que llegarán

"En colaboración estrecha con nuestros proveedores y socios, nos esforzamos por ofrecer al mercado no solo productos de calidad, sino también una disponibilidad constante y hacer foco en un buen servicio de postventa".

Maximiliano Peverini: PM de CX en Air Computers.



novedades en Gamemax, la marca Gamer de CX.

En la actualidad, Air se encuentra en un proceso de rebranding de su marca, donde pondrá un énfasis significativo en resaltar la esencia de CX como una producción nacional de calidad.

Adicionalmente, está llevando a cabo una actualización integral de sus formatos de comunicación y

material, con el objetivo de proporcionar a sus clientes información más efectiva y de mayor valor.

"Continuaremos participando activamente en eventos y acciones destacadas dentro de nuestro sector. Asimismo, tenemos planificadas diversas capacitaciones para atender las solicitudes de demanda, asegurando que nuestro equipo esté debidamente preparado para ofrecer un servicio de calidad", concluyó.

The logo for Banghó, featuring the brand name in a bold, white, sans-serif font on a blue-to-green gradient background.

Banghó amplía su portfolio y apuesta al canal

La marca anticipa sus próximos lanzamientos con tecnología de última generación y destaca los beneficios que ofrece a los resellers a través de su Programa de Socios.

Desde Banghó sostienen que este año los usuarios buscarán maximizar más que nunca la relación performance/precio. En ese sentido, Diego Martínez, Brand Manager de la marca, adelantó que hacia fines de Q1 completarán el lanzamiento de toda la línea Banghó BES PRO con procesadores Intel de 13va generación y en Q2 lanzarán todos los modelos Banghó MAX con Intel de 12va generación.

“Nuestras computadoras están diseñadas para brindar

brindar a los usuarios acceso completo a una variedad de herramientas de Inteligencia Artificial, basándonos en 2 pilares fundamentales: hardware de última generación que permite ejecutar las aplicaciones de IA más exigentes, y software preinstalado con las herramientas de IA más populares”, destacó el entrevistado.

Al ser consultado sobre el trabajo que realizarán para mantener la disponibilidad en el canal, afirmó que

“Banghó potencia la transformación digital, enfocando su estrategia en el apoyo personalizado al canal y entregando tecnología de vanguardia”.

Diego Martinez, Brand Manager Banghó.



tienen “suficiente profundidad de inventario para abastecer la demanda pronosticada para los próximos meses y vamos a continuar fabricando equipos para garantizar el abastecimiento de nuestros canales”.

Acciones con el canal

Martinez comentó que van a seguir dando capacitaciones técnico-comerciales en formato virtual y presenciales para sus canales.

“Asimismo, continuaremos fuertemente con el Programa de Socios Banghó, a través del cual los resellers acceden a importantes beneficios, descuentos especiales en la compra de productos y fondos de marketing para activar acciones de promoción propias; además de ofrecerles material digital de promoción customizado y participación en eventos y viaje de negocios”, destacó.



"Vemos con optimismo las oportunidades que se abren para el mercado de PCs, donde la demanda está en aumento gracias a los modelos de trabajo híbrido, el ciclo de actualizaciones de Windows y las innovaciones posibilitadas por la Inteligencia Artificial. Definitivamente Dell es un gran jugador aquí."
Estefanía Vivas, Regional Field Marketing Manager Dell Technologies.

"Observamos que la IA es una de las principales tendencias que seguirá dominando el mercado, por lo que continuaremos haciendo foco en ella a través de nuestra visión 'IA para todos'. El objetivo es potenciar a los consumidores modernos, democratizar la tecnología y fortalecer nuestro portafolio con soluciones innovadoras, para que puedan realizar sus tareas cotidianas de manera inteligente y eficiente".

Martín Sánchez, Consumer Brand Manager de Lenovo Argentina.





“Nuestro objetivo siempre es agregar valor a nuestros partners y clientes. Por eso, trabajamos activamente para fortalecer nuestro porfolio de productos, lo que nos permite brindar equipos innovadores y adoptar tecnologías como la IA en PCs, tal como la nueva HP Spectre x360 presentada en CES 2024”.

Ernesto Blanco, Director General para HP Cono Sur.

"De la mano de las últimas tendencias en la industria, nuestros lanzamientos para este 2024 van más allá del aumento de rendimiento que vemos de una generación a otra; destacando en cambio mejoras en portabilidad, calidad de pantallas para juegos, innovación y equipos preparados para la era de la IA".

Gabriel Bahamondes, Technical Marketing & PR Coordinator, ASUS Spanish Latin America Region.



“Hemos hecho inversiones para ofrecer una visión unificada de riesgo en la empresa”

Arturo Barquin, Senior Director Sales Latin America de Tenable, compartió en esta entrevista las tres prioridades que esperan tendrán las organizaciones este año en materia de inversión en ciberseguridad. Además, explicó la propuesta diferencial de la compañía a sus canales y clientes.

2023 fue un muy buen año para Tenable como tal, y específicamente en Latinoamérica: “Crecimos de muchas maneras con nuestro ecosistema de canales, donde hubo dos regiones que lograron 500 nuevos certificados, llegando a tener más de 1.300 personas nuevas certificadas en el año”, destacó Arturo Barquin, Senior Director Sales Latin America de la compañía especializada en soluciones de seguridad y gestión de riesgos. “También logramos crear nuevas rutas

de mercado interesantes con tecnología en la que hemos invertido, como seguridad en OT, en identidades y en la nube, lo cual nos ha permitido expandirnos de ser una empresa que provee una solución eficiente de análisis de vulnerabilidades y riesgos a ser una que puede proveer análisis de riesgo a nivel de toda la superficie de ataque”, señaló. “Esto se ha convertido en ofertas directas con Managed Service Providers en la región, o con proveedores específicos de nicho; y hemos encontrado

ARTURO BARQUIN,
SENIOR DIRECTOR
SALES LATIN
AMERICA DE
TENABLE.



“Un cliente en promedio se queda con nosotros 7 años; mientras que el 60% de esos clientes expanden su plataforma dentro del primer año”.

mucho interés en canales de otras fabricantes que tienen muy alta especialización en nube o identidad y los hemos adoptados para agregar seguridad a esas soluciones que ya tienen con sus clientes”.

Tres prioridades para 2024

En ese mismo sentido, el Senior Director Sales Latin America de Tenable dijo que para 2024 esperan tres evoluciones para las cuales se han venido preparando en los últimos años:

La seguridad va a ser prioritaria en la nube:

Para el ejecutivo, la seguridad en la nube ya no va a ser una opción: "Para todas esas plataformas de nube en la que están nuestros clientes ahora, ya

nuestros clientes ahora, ya no va a ser una opción que el proveedor de la nube ofrezca cierto nivel de seguridad; es cada vez se vuelve más elemental la necesidad de que el cliente pueda validar esos elementos de seguridad estar al tanto de ellos, y poder tomar acciones más proactivas”, explicó. Asimismo, advirtió que en Tenable han visto también muchos casos donde los Cybersecurity Threats están creciendo, especialmente en Latinoamérica. “Muchos clientes los están considerando y la mayoría de sus seguros inician con un baseline de riesgo para poder cotizar esta póliza, que incluye la nube”, analizó.

Con todo este nuevo uso de instrumentos para asegurar la imagen de la empresa, Barquin sostuvo que sus

clientes se están volcando cada vez más a tener visibilidad de su riesgo a través de toda su plataforma. "Creo que la que más prioridad tiene, porque es con la que menos se había penetrado en el pasado, es en la nube, por lo que creo que va a ser prioritario", opinó.

Identities:

Barquin señaló que, una vez que un software malicioso entra a una organización, la manera más rápida de propagarse internamente a todo los ambientes de la empresa es a través de su sistema de identidades.

"Al tener conciencia de esto, se vuelve súper importante tener una visibilidad de cuáles son los riesgos que podemos prevenir, cómo un elemento de riesgo puede propagarse dentro de mi empresa, ya sea por falta de configuración, de actualizaciones, de permisos no correctamente seleccionados dentro de mi sistema de identidad", señaló.

Operational Technology (OT):

La tercera prioridad tiene que ver con que, según el ejecutivo de Tenable, cada vez más empresas están viendo la necesidad de,



"La diversidad de nuestros canales y plataformas nos permite tener ofertas para empresas del micro segmento a través de nuestros service providers, hasta empresas de servicios corporativos, financieros y gobierno".

inclusive, integrar la seguridad de IT y OT, o de agregar una capa de seguridad a sus elementos de OT.

"Muchas herramientas de esas plataformas no son fáciles de actualizar; entonces, entrar en una actualización para protegerse nativamente es un proyecto que puede ser muy costoso para una empresa, es por eso que es muy importante poder tener una visibilidad de cuáles son los riesgos y cómo protegerlos. Cada vez los c-level están más conscientes del impacto de esto y, por lo tanto, destinan presupuesto para tener una seguridad unificada IT-OT", sostuvo.

Foco en canales

El modelo de llegada al mercado de Tenable en Latinoamérica es a través de

canales: "Somos una empresa 100% channel friend", sostuvo Barquin.

Paralelamente, la compañía cuenta con recursos de preventa que apoyan directamente al cliente, otros al socio de negocios en la llegada a su cliente, también los que se ocupan de entrenar a los canales y distribuidores para que puedan replicar estos esfuerzos de preventa por ellos mismos, y recursos de



“Creamos un foco a través de nuestros canales hacia las rutas de comercial más pequeños o high velocity, que son transacciones mediante nuestro portal electrónico o nuestro portal de distribuidores”.

preventa encargados del customer success. Incluso trabajan en lograr que Tenable continúe creciendo dentro de cada cuenta. “Esto para el canal es muy importante porque se beneficia no solo del negocio nuevo sino de las expansiones del negocio existente y las renovaciones”, enfatizó el entrevistado.

“Tenemos mediciones en donde un cliente en promedio se queda con nosotros 7 años, donde el canal va teniendo un flujo constante con ese mismo cliente; mientras que el 60% de esos clientes expanden su plataforma dentro del primer año. Entonces eso para el canal a nivel posicionamiento es un valor importantísimo”, concluyó.



Diferencial

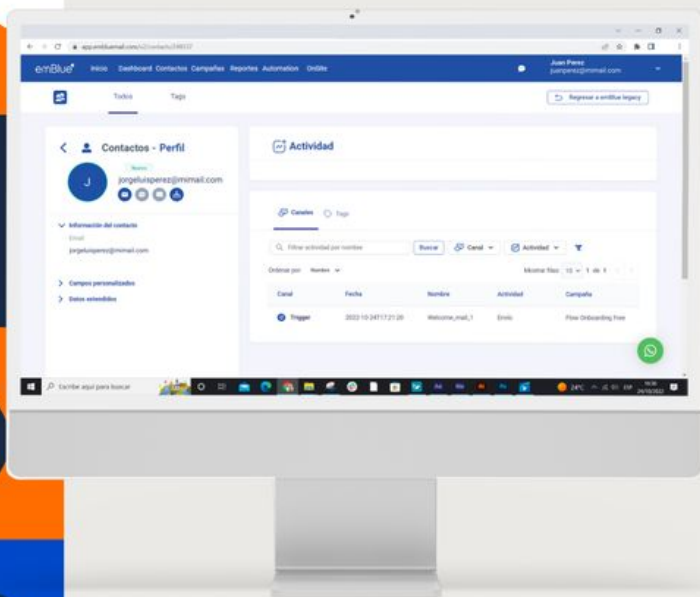
De acuerdo el ejecutivo regional, la propuesta diferencial de Tenable hacia sus clientes y canales tiene que ver con que se trata de una plataforma unificada a través de la cual puede entregar visibilidad de riesgo de OT, IT, Attack Surface Management (ASM), etc., y desde hace unos meses también de nube, luego de la reciente adquisición de Ermetic, plataforma de protección de aplicaciones nativa cloud integrada (CNAPP) con gestión de derechos de infraestructura en la nube (CIEM).

“Hemos hecho nuestras inversiones para ser esa visión unificada de riesgo en la empresa y no una herramienta de análisis de vulnerabilidades, de Identity Management, etc., con mejores features que otra, y lo hemos hecho con adquisiciones con lo mejor que ha habido en productos”, destacó Arturo Barquin.



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

Schneider Electric lanza cinco nuevas certificaciones dentro de EcoXpert

Cubren la formación en centros de datos e infraestructuras críticas. Los socios del canal tendrán acceso al ecosistema global de desarrollo de competencias para itinerarios de formación.

Schneider Electric ha anunciado el lanzamiento de nuevas certificaciones industriales para Data Center & Critical Infrastructure dentro de su **Programa de Partners EcoXpert**.

De acuerdo con Natalia Mora, Zone SAM Channel Marketing Manager de Secure Power en Schneider Electric, los beneficios de elegir formarse como EcoXpert certificado ayudan a los socios de canal a convertirse en los

preferidos de sus clientes a través de la diferenciación en el mercado, un mejor posicionamiento de su experiencia para ayudar a aumentar la rentabilidad y hacer crecer su negocio.

Está dirigida a partners involucrados en el Diseño y Construcción de Centros de Datos, Especialistas en Refrigeración y Energía, Integración de Sistemas y Automatización de Procesos, Contratistas Eléctricos y Mecánicos y Proveedores de Servicios.

NATALIA MORA,
ZONE SAM CHANNEL
MARKETING
MANAGER DE
SECURE POWER EN
SCHNEIDER
ELECTRIC.



"Esta ampliación del Programa de Partners EcoXpert de Schneider Electric llega en un momento óptimo con la expansión de los centros de datos en todas las regiones del mundo".

"Los expertos que reciben formación están mejor equipados para planificar y gestionar la escalabilidad de la infraestructura de los centros de datos. Pueden diseñar sistemas que puedan crecer con las necesidades de una organización, lo que garantiza que el personal comprenda las mejores prácticas de diseño, funcionamiento, implantación de prácticas sostenibles y mantenimiento de centros de datos e infraestructuras críticas, lo que se traduce en una mayor fiabilidad y disponibilidad de los servicios

para sus clientes", destacó Natalia Mora.

Los cursos están disponibles en varios formatos, incluida la formación en línea, virtual y presencial. La compañía invita a explorar las **comunidades de aprendizaje** para conocer más detalles.



"Las nuevas prestaciones incluyen formación en línea; insignias y certificados; acceso a un amplio ecosistema de socios y a otras certificaciones líderes; portal de socios; soporte técnico preventa; y prestación de servicios".



Los proveedores de soluciones de TI logran un

CRECIMIENTO

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



Life Is On



Aprenda más

"El eje principal de nuestro programa es tener y mantener un ecosistema de canales certificados"


Entrevistamos a Gustavo López, VP Sales CALA, Infrastructure, de Commscope, para conocer los principales objetivos del programa Partner PRO Network de la compañía y las herramientas que ponen a disposición para el mayor desarrollo de sus socios de negocios.

De acuerdo con el entrevistado, el programa de canales de Commscope, llamado Partner PRO Network, está en constante cambio respecto a los beneficios que ofrece. A través del mismo, los socios de negocios no solo logran capacitarse para alcanzar el


mayor contenido de desarrollo profesional, sino que a su vez dispone de diversas herramientas para el trabajo cotidiano desde el primer momento de la detección de una oportunidad hasta la finalización de su implementación.



GUSTAVO LÓPEZ, VP
SALES CALA,
INFRASTRUCTURE,
DE COMMSCOPE.



"Es nuestro gran objetivo para los años venideros poder ofrecer la seguridad a nuestro mercado de seguir trabajando para mantener y fortalecer cada día más y mejores alianzas y vínculos, adicionalmente de nuestro portfolio de tecnologías".



Cuáles son los ejes principales del programa?

Nuestros principales objetivos son estar a la vanguardia en ofrecer soluciones para actuales y futuras tecnologías, es por ello que el eje principal de nuestro programa es tener y mantener un ecosistema de canales certificados que aportan a la integración de nuestras soluciones de valor. Podríamos nombrar actualmente, entre otras soluciones de gestión de Infraestructura, imVision, soluciones Ultra-Low-Lost en fibras pre-conectorizadas para grandes transmisiones de datos, soluciones PROPEL para alta densidad en Fibra Óptica para Data Centers, soluciones de Fibras Híbridas (Power-Fiber-Solutions) para llegar a largas distancias donde los dispositivos son

alimentados por tecnologías PoE y datos, y su amplio portafolio de soluciones de Cobre, entre otras. Con todo ello hemos logrado alcanzar mayores mercados, ofreciendo un portafolio más amplio de soluciones de Infraestructura con marcas como SYSTIMAX y NETCONNECT.

¿Qué herramientas tiene el programa que no son del todo aprovechadas por los socios de negocios?

Parte de los beneficios de los Integradores certificados, como herramienta de nuestro programa, es poder brindar valor diferencial con la posibilidad de que el usuario final pueda acceder a una garantía extendida a 25 años que CommScope entrega de forma directa

sobre la infraestructura implementada. Adicionalmente, nuestro modelo de gestión de integradores siempre fue y seguirá siendo acompañar a nuestros partners en sus proyectos, involucrándonos

en estos para aportar soluciones de valor ante las prioridades y necesidades de nuestros clientes, así como también brindar soporte pre y post venta técnico y comercial.

Especializaciones

Uno de los requisitos para poder certificarse como Partner está basado en el desarrollo profesional de la empresa y sus recursos comerciales, pre-venta y técnicos. Según contó a este medio Gustavo López, los entrenamientos permiten unificar conocimientos a nivel global, algunos focalizados en soluciones específicas, teniendo en cuenta desde el diseño e ingeniería, hasta la implementación y mantenimiento de todas nuestras soluciones. "Esto permite a todos nuestros integradores certificados estar alineados y capacitados para poder acceder a los mismos conceptos y mensajes", señaló.

Nexsys: oportunidad para canales de la mano de Adobe Cloud

De la mano de las últimas funcionalidades anunciadas por Adobe para sus soluciones de Nube Documental y Nube Creativa, el mayorista de valor agregado está llevando a cabo diferentes campañas para que los usuarios finales puedan acelerar sus procesos adoptando estas herramientas.


Ambas nubes de Adobe vinieron con muchas novedades a finales de 2023 en sus herramientas **Document Cloud** y **Creative Cloud**, por lo que durante este año Nexsys va a estar profundizando su trabajo con los canales para llegar a los clientes finales con estas renovadas propuestas.

"Esto realmente nos tiene con las expectativas muy altas, ya que la recepción ha sido muy buena y da la posibilidad de

generar nuevos negocios así como también crecer en la base instalada", dijo Gerardo Do Carmo, Regional Manager Unidad Adobe, de Nexsys.

De acuerdo con lo descrito por el entrevistado, para la Nube Creativa, Adobe ha lanzado una serie de actualizaciones para Photoshop, Illustrator y Adobe Express que se centran en la creación de imágenes mediante inteligencia artificial.

GUSTAVO LÓPEZ, VP
SALES CALA,
INFRASTRUCTURE,
DE COMMSCOPE.



"Adobe posee 4x en el ROI sobre sus soluciones porque logra hacer más eficientes los procesos de la organización, ya que reduce al máximo los errores y los documentos pueden gestionarlos incluso desde dispositivos móviles".

Campañas

Desde Nexsys destacaron que los canales se vienen sumando a esta renovada propuesta de Adobe ya sea con campañas propias o bien sumándose a las que el mayorista viene ofreciendo. "Ponemos a disposición mediante campañas de marketing todos los recursos con los que contamos en Nexsys Argentina para que operen como si fueran un músculo comercial más de nuestros canales", enfatizó el entrevistado.

"En estos momentos, por ejemplo, le estamos ofreciendo un equipo de contacto a clientes finales, donde el canal nos manda su base instalada o base de potenciales clientes y Nexsys, cumpliendo con todo el estándar de confidencialidad, se contacta con el usuario y le ofrece una demostración sin ningún tipo de costo sobre actualizaciones de las soluciones por intermedio de nuestros especialistas en cada una de las soluciones", informó Do ´ Carmo. "En este contacto se pacta una agenda demo remota donde participa un referente del partner proveedor de la base y un preventa de alguna de las soluciones a la que se esté apuntando".

Un ejemplo de ello es Firefly, una herramienta pensada para crear imágenes desde cero y que se integra directamente con el resto de las aplicaciones de la suite. "La IA detrás de Firefly se compone de dos partes: la capacidad de entender el texto y generar una imagen basada en él; y la de entender el contexto y permitir la modificación de la imagen. Asimismo, también puede analizar imágenes para generar contenido nuevo a partir de ellas", explicó Do Carmo.

En el caso de la Nube Documental, Alejandro Braconi, Preventa DC en Nexsys, dio como ejemplo que Acrobat Sign ha mejorado la interface del usuario siendo aún más intuitiva y fácil de gestionar. También se han mejorado funciones muy utilizadas, como Envío en Lote, Formulario Web, Flujos de Trabajo, entre otras.

"Adobe Acrobat no se ha quedado atrás, también ha mejorado la interface del usuario llevándolo a una experiencia nueva y renovada en formato web; ahora es posible personalizar la barra de herramientas, exportar un PDF hacia Adobe Express, nuevo diseño en solicitud de firmas, y mucho más", destacó.

Una iniciativa abierta a todo el canal

La iniciativa de Nexsys está planteada de manera abierta, por lo tanto, cualquier partner que quiera sumarse al movimiento es bienvenido.

"El de Adobe es un negocio por volumen y recurrente en el tiempo. Por ende, nos va dejando una rentabilidad asegurada más que

interesante y que se perpetúa a futuro. Por otro lado, se integra de manera nativa con muchas otras líneas, como por ejemplo Microsoft, entre otras, y esto hace que tenga una apertura fenomenal dentro de las empresas", señaló Do Carmo.

En ese sentido, Nexsys Argentina cuenta con un equipo totalmente desarrollado para realizar un acompañamiento 365° al canal. Esto implica, Capacitación, Marketing, Desarrollo Comercial, Preventa, Soporte e Implementación. Por lo tanto, cumplimos en apoyarlos y acompañarlos en cada una de las etapas del negocio frente al cliente final.



"Nexsys Argentina cuenta con un equipo totalmente desarrollado para realizar un acompañamiento 365° al canal. Esto implica, Capacitación, Marketing, Desarrollo Comercial, Preventa, Soporte e Implementación".

Nuestro objetivo es que adopten todos estos recursos humanos como si fueran parte del canal y los involucren en todos aquellos negocios que vayan sucediendo", concluyó.

QUIERO SER PARTNER





Adobe Acrobat Pro. Así es como trabaja el mundo.



Adobe Acrobat Pro



Adobe Acrobat Sign

Adobe Document Cloud te brinda una experiencia completamente digital para los documentos de tu empresa. No tienes por qué estar en tu escritorio para tener tu trabajo hecho del modo que sea. Con Adobe Acrobat Pro, siempre estás conectado a las herramientas y documentos que precisas para seguir siendo productivo y hacer grandes cosas, sin importar dónde estés o qué dispositivo estés usando.



Crea
PDF



Convierte
archivos PDF



Edita
PDF



Comparte
archivos PDF



Firma
archivos PDF

CONTACTATE Y
TE ASESORAMOS

Nexsys Argentina



Whatsapp for Business



**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



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