



ENTREVISTA DE TAPA

**DIEGO CORVALAN, COUNTRY MANAGER PARA APU DE VERITAS**

“CON VERITAS LOS PARTNERS PUEDEN CUBRIR MUCHO MÁS ALLÁ DE LO QUE ES UNA SOLUCIÓN DE BACKUP”

# channel talks



**NEUQUÉN**

11 DE ABRIL

Argentina



**ROSARIO**

9 DE MAYO

Argentina



**SAN JOSÉ**

14 DE MAYO

Costa Rica



**GUATEMALA**

20 DE MAYO

Guatemala



**ASUNCIÓN**

21 DE MAYO

Paraguay



**SANTA CRUZ**

18 DE JULIO

Bolivia



**QUITO**

25 DE JULIO

Ecuador



**CÓRDOBA**

8 DE AGOSTO

Argentina



**MONTEVIDEO**

22 DE AGOSTO

Uruguay



**SAN JUAN**

5 DE SEPTIEMBRE

Argentina



**CARACAS**

24 DE OCTUBRE

Venezuela



**BAHÍA BLANCA**

7 DE NOVIEMBRE

Argentina



**LA PAZ**

12 DE NOVIEMBRE

Bolivia



**GUAYAQUIL**

14 DE NOVIEMBRE

Ecuador



**TRUJILLO**

19 DE NOVIEMBRE

Perú

# IMPULSA TU RED DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN IT

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.



**RESISTENCIA**

6 DE JUNIO

Argentina



**SANTIAGO**

11 DE JUNIO

Chile



**LIMA**

20 DE JUNIO

Perú



**SANTA FÉ**

4 DE JULIO

Argentina



**BOGOTÁ**

11 DE JULIO

Colombia



**PANAMÁ**

12 DE SEPTIEMBRE

Panamá



**SANTO DOMINGO**

17 DE SEPTIEMBRE

República Dominicana



**AREQUIPA**

19 DE SEPTIEMBRE

Perú



**SALTA**

10 DE OCTUBRE

Argentina



**MEDELLÍN**

15 DE OCTUBRE

Colombia



**BUENOS AIRES**

26 DE NOVIEMBRE

Argentina

## AGENDÁ EL LINE UP

Más información sobre los eventos en:

[www.channeltalks.net](http://www.channeltalks.net)



# Sumario #234 Marzo 2024

## 22 | HOGARES CONECTADOS E INTELIGENTES

### >> COBERTURA ESPECIAL

**8 | MWC 2024:** El futuro de la conectividad

**18 | Intel** trabaja junto a los telcos para cerrar la brecha digital

### >> INFORME ESPECIAL

**30 |** La nueva estrategia de **IMOU** en cámaras de seguridad

**34 | TP-Link** encara 2024 con novedades en todas sus líneas

**38 | Microcom:** experiencia y una estructura dedicada

**42 | Air Computers** destaca la nueva oferta de EZVIZ para casa inteligente

**44 | Gadnic** anticipa su renovado portfolio en la Argentina

**46 | Masnet:** amplio stock, capacitaciones y certificaciones

**48 | Stylus:** gran variedad en productos Linksys

## 50 | **Airlive / Nexxt**

### >> **NOTA DE TAPA**

**52 |** "Con **Veritas** los partners pueden cubrir mucho más allá de lo que es una solución de backup"

### >> **VENDORS**

**58 |** **Veeam** impulsa la ciberresiliencia para la nube híbrida

**64 |** Los caminos de **Red Hat** en la Argentina

**68 |** APC by **Schneider Electric** presenta sus soluciones para protección energética en el hogar

### >> **MAYORISTAS**

**72 |** **Nexsys:** "Ayudamos al partner a recorrer la última milla hacia el cliente final"

**76 |** **Solution Box** destaca tendencia de renovación tecnológica en conectividad

### >> **PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN**

**78 |** **Dell Technologies** presenta novedades en su programa de partners



## Arranca el Channel Talks 2024

El **Channel Talks**, evento organizado por Mediaware, volverá a reunir empresas del sector tecnológico en diferentes ciudades de Argentina y del resto de Latinoamérica y Caribe. El calendario de este año incluye 26 ciudades de 13 países. La primera cita será el 11 de Abril en **Neuquén**.

Durante estos encuentros, los asistentes podrán interactuar con los representantes de las compañías expositoras y asistir a charlas de negocios y actualización tecnológica. La invitación, dirigida a todos los canales de la región, incluye la posibilidad, en el momento de registrarse al evento, de solicitar reuniones uno a uno con marcas y mayoristas.

También sigue abierta la convocatoria para las empresas que quieran ser expositoras en el evento. Las compañías interesadas pueden iniciar su proceso de registro completando el correspondiente formulario para las sedes de **ARGENTINA** y este para **LATINOAMÉRICA**.

Los esperamos!

---

Manténgase informado diariamente en [www.enfasys.net](http://www.enfasys.net)

Puede leer online y descargar la versión digital de esta revista o números anteriores en [www.enfasys.net/revista-digital/](http://www.enfasys.net/revista-digital/)

Director Ejecutivo  
**Oscar Suárez**  
[osuarez@mediaware.org](mailto:osuarez@mediaware.org)

Editor  
**Leonardo Barbieri**  
[lbarbieri@mediaware.org](mailto:lbarbieri@mediaware.org)

Director  
**Matías Perazzo**  
[mperazzo@mediaware.org](mailto:mperazzo@mediaware.org)

Para publicar en este medio:

[ventas@enfasys.net](mailto:ventas@enfasys.net)  
[www.enfasys.net/publique/](http://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](mailto:info@isecom.com.ar)



Buenos Aires | Córdoba | Mendoza | Rosario



Cobertura Especial

**MWC**<sup>™</sup>  
GSMA

# EL FUTURO DE LA CONECTIVIDAD

El Mobile World Congress de Barcelona reunió a los referentes del mercado para exponer los últimos avances de la industria de la conectividad, enfocados principalmente en el 5G y la Inteligencia Artificial.





# El ecosistema móvil reunido

Mobile World Congress (MWC), el evento de conectividad más grande del mundo, se llevó a cabo del 26 al 29 de febrero en Barcelona, España, y convocó al ecosistema para debatir sobre el futuro del negocio y exponer las últimas tecnologías de la industria.

Este encuentro reúne altos ejecutivos de las principales marcas globales, gobiernos internacionales y empresas tecnológicas líderes del mercado en un solo lugar, con jornadas completas de exposiciones, conferencias, debates y networking.

“El MWC Barcelona encarna la energía y la vitalidad del ecosistema móvil. Nos sentimos honrados de ser anfitriones de este evento especial que una vez más ha brindado cuatro días excepcionales de debate, liderazgo intelectual, inspiración y negociación”, dijo **John Hoffman, director ejecutivo de GSMA.**





La edición de este año contó con más de 101 mil asistentes, más de 2700 expositores, patrocinadores y socios, más de 1100 oradores, y alcanzó un 26% más de industrias adyacentes presentes. La Inteligencia Artificial y los avances en la tecnología 5G marcaron la agenda del evento como sus protagonistas.

“Escuchar ideas verdaderamente convincentes de la industria en el programa de la conferencia y experimentar la innovación, el ingenio y el optimismo desde la feria es la razón por la que nos reunimos en Barcelona cada año”, afirmó **Mats Granryd, director general de GSMA.**

## ¿Qué nos dejó el MWC 2024?

En el marco del evento, desde **Huawei** aseguraron que es imposible alcanzar la digitalización en ninguna industria sin una infraestructura de telecomunicaciones adecuada, un área en la que se definen como líderes.

“Somos una de las compañías de tecnología más grandes del mundo y con mayores capacidades para proveer infraestructura de telecomunicaciones y almacenamiento”, expresó **Fernando Sánchez Wiese, Vicepresidente de Ventas para Distribución y el sector Comercial del área Enterprise en Huawei.**

Por otro lado, **Dell Technologies** realizó grandes anuncios, como el paquete de software Dell Telecom Infrastructure

Automation Suite, una solución de orquestación para las capas más bajas de la red, los servidores y el cast; la segunda versión de los Dell Telecom Infrastructure Blocks, con los servidores y el cast pre integrados de fábrica y soporte completo de Dell; y un servicio de certificación que garantiza a los ISVs que su software puede funcionar en la infraestructura de telecomunicaciones de Dell.





**Sandro Tavares, Director de Soluciones de Telecomunicaciones en Dell Technologies,** compartió:

“Trabajar con nosotros y certificarse en nuestra infraestructura es un camino rápido para llegar a las redes de operadores en todo el mundo. Estas colaboraciones son importantes para tener un portafolio más amplio y más herramientas para ayudar a nuestros clientes”.

**Palo Alto** también participó del encuentro, donde destacaron el trabajo que realizan con service providers

y global system integrators, buscando construir managed security services y llevarlos a sus clientes.

“Nuestro objetivo es hacer que nuestros partners estratégicos sean increíblemente exitosos. Seguiremos invirtiendo en creación de servicios y marcos comerciales para que puedan triunfar en el mercado”, indicó **Patricia Murphy, vicepresidenta de ecosistemas, socios y alianzas estratégicas para EMEA y LATAM en Palo Alto Networks.**





**Patricia Murphy**

Vicepresidenta de ecosistemas, socios y alianzas estratégicas para EMEA y LATAM en Palo Alto Networks



**Rimma Iontel**

Arquitecta Jefe de Telecomunicaciones en Red Hat



**Fernando Sánchez Wiese**

Vicepresidente de Ventas para Distribución y el sector Comercial del área Enterprise en Huawei



**Sandro Tavares**

Director de Soluciones de Telecomunicaciones en Dell Technologies

Por su parte, **Red Hat** trabaja para facilitar la transición al 5G de sus clientes, buscando bajar costos a través de automatizaciones en los procesos de desarrollo y monitoreo, para que las empresas requieran menos personal para este tipo de tareas.

“Brindamos una solución comprensiva de management y ofrecemos a los partners ayuda en desarrollo de ventas, 5G core, herramientas para monitoreo e IA para hacer más sencillas sus tareas”, señaló **Rimma Iontel, Arquitecta Jefe de Telecomunicaciones en Red Hat.**



**Xiaomi** también formó parte del evento y presentó su nueva gama de dispositivos portátiles. Junto con la serie Xiaomi 14, se lanzó una línea que incluye el Xiaomi Smart Band 8 Pro, Xiaomi Watch S3 y Xiaomi Watch 2.

Desde **Salesforce** expusieron Billing Inquiry Manager, su nueva solución de asistencia a la facturación basada en Inteligencia Artificial.



**David Fan, Vicepresidente y Gerente General de Comunicaciones en Salesforce**, indicó: “Esta solución ayudará a los CSP a mejorar la experiencia del cliente, resolviendo los problemas de facturación rápidamente y compartiendo información personalizada sobre cómo sus usuarios podrían reducir su factura en el futuro”.

Durante el congreso, **TCL** presentó su nueva tablet TCL NXTPAPER 14, equipada



con la tecnología NXTPAPER 3.0, que cuenta con calidad de pantalla de 14,3 pulgadas, resolución de 2,4K y una batería de 10000 mAh. También lanzó el TCL 50, que posee una pantalla HD+ de 6,6", una tasa de refresco de 90 Hz. y una memoria de 128 GB + 8 GB, expandible a 4GB + 4GB de RAM.

A su vez, **Infobip** anunció que está integrando soluciones GenAI, a través de la tecnología Azure OpenAI de Microsoft, a su plataforma global de comunicaciones en la nube. El asistente avanzado permite a las empresas utilizar múltiples casos de uso integrados con Inteligencia Artificial, mientras que un conjunto más amplio de herramientas SaaS en Infobip AI Hub ofrece la posibilidad de construir viajes conversacionales de extremo a extremo.





## Rumbo al MWC 2025

Como todos los años, el Mobile World Congress fue una oportunidad única para que la industria de telecomunicaciones se reúna y pueda debatir sobre los últimos avances tecnológicos y el futuro del mercado.

El Director General de GSMA expresó su satisfacción con los resultados del MWC, y

desde la organización invitaron a formar parte del próximo encuentro en 2025. “Este evento pretende ofrecer una visión del futuro y demostrar cómo la IA, 5G y las API están abriendo nuevas posibilidades”, destacó Mats Granryd. La próxima edición del evento ya fue anunciada para el próximo año, y se celebrará del 3 al 6 de marzo.

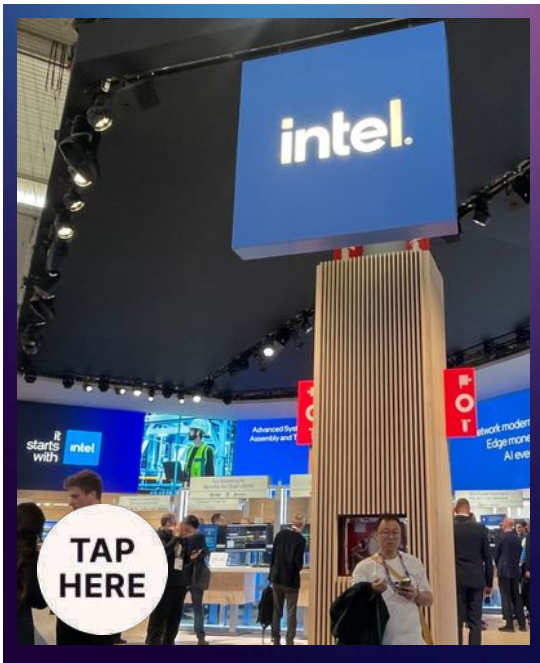


## Intel trabaja junto a las telcos para cerrar la brecha digital

Intel realiza un gran trabajo en conjunto con las telcos, que puede dividirse en dos segmentos. El primero tiene que ver con la tecnología del fabricante, al ayudar a estas empresas a virtualizar sus redes usando cómputo Intel.

Por otro lado, el fabricante se apoya en las telcos para llevar a cabo su misión de “cambiar la vida de las personas”, ya que brindan la posibilidad de tener redes móviles con las que podamos usar nuestros teléfonos, tener datos por la calle o incluso caminar con un visor de realidad aumentada. También tienen un impacto económico y social, llevando tecnología a zonas rurales para achicar la brecha digital.

Desde Intel aseguran que en Latinoamérica hay grandes oportunidades de modernización a través de las telcos. Puntualmente en Argentina, el año pasado pudieron licitar espectro 5G, y ahora los operadores están desarrollando esas redes.



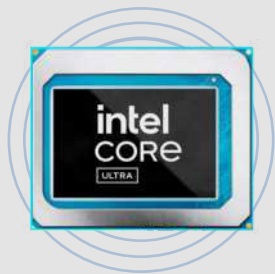


it  
starts  
with 

**“Intel tiene una visión muy amplia de la tecnología. Estamos en las PCs, en el software de un brazo robótico en una fábrica, en la radiobase virtualizada que da señal a un celular y en los grandes Data Centers y nubes. Esa amplitud tecnológica es uno de los mayores valores agregados que ofrecemos”**

Juan Casal, Director de Telco & Empresas Digitales de Intel para América Latina.

# Lanzamientos de Intel



## Core Ultra

Los nuevos procesadores Intel Core Ultra ofrecen rendimiento y eficiencia energética mejoradas, y cuentan con GPU Intel Arc integrada.

**+ MÁS INFO**

## Edge Platform

Una plataforma de software modular y abierta que permite a las empresas desarrollar, desplegar, ejecutar, asegurar y gestionar aplicaciones de IA y edge a gran escala.

**+ MÁS INFO**



## Sierra Forest

Sierra Forest, el nuevo procesador Intel Xeon de próxima generación, amplía el mapa de ruta de CPUs de Intel, ofreciendo hasta 288 núcleos eficientes (E-cores) en un solo chip.

**+ MÁS INFO**

## Plataforma vPro

La nueva plataforma para PCs empresariales cuenta con Intel Core Ultra y ayuda a mejorar la experiencia tanto de los departamentos de IT como de los usuarios.

**+ MÁS INFO**



El objetivo de la compañía para este año es “modernizar para monetizar”, apuntando a cerrar esa brecha digital. Intel busca que las personas usen sus dispositivos de forma diferente, no solo para trabajar, y que tengan una mejor experiencia de vida. Este valor se genera llevando la tecnología a cada empresa, cada campo y cada persona.

Uno de los superpoderes de Intel son las infraestructuras comunes desde la nube hasta el borde. En el mundo hay grandes centros de datos y sitios de procesamiento, luego está el borde, las personas, el sitio donde se produce el dato y se consume. La razón por la que la compañía alienta a las empresas a trabajar con ellos es por esta amplia visión tecnológica, con la cual pueden aportar valor en todo ese recorrido.



# HOGARES CONECTADOS E INTELIGENTES

Las tecnologías para la implementación de hogares inteligentes o smarthomes continúan evolucionando con innovaciones que permiten lograr cada vez una mayor automatización en el uso de dispositivos, impactando además en la seguridad, la sostenibilidad y ahorros a través de la eficiencia energética. En este informe, compartimos las expectativas para este mercado, junto con los testimonios de marcas referentes con presencia local.



Los sistemas domésticos inteligentes ofrecen una serie de funciones que pueden gestionarse a distancia mediante un smartphone o una PC, que van desde dispositivos para entretenimiento hasta sistemas de seguridad o iluminación automáticas. Ingresar a una plataforma online para programar cuándo debe encenderse el aire acondicionado o las luces de la casa, revisar si la alarma de seguridad está



activada o incluso monitorear la huella de carbono del consumo energético de tu hogar son, hoy en día, situaciones que se están convirtiendo rápidamente en una realidad en los hogares conectados.

La mejora en la conectividad y la capacidad de Internet es la que siembra la base ideal para que los hogares inteligentes puedan expandirse durante los próximos años. De cumplirse los pronósticos incluidos en el Digital Market Outlook realizado por Statista, el porcentaje de hogares dotados de este tipo de tecnologías a nivel mundial podría superar la barrera del 25% en 2026.

De acuerdo con Statista, el número de hogares inteligentes (smarthomes) existentes a nivel mundial ha presentado un crecimiento



constante entre 2017 y hasta 2023, situándose por encima de los 300 millones en ese último año; y se prevé que esta tendencia se mantenga también durante el próximo lustro, hasta el punto de que esta cifra podría duplicarse de cara a 2028.

Estas cifras muestran a las claras la oportunidad que estas tecnologías basadas en IoT representan para el mercado tecnológico. En efecto, la facturación global del mercado de los hogares inteligentes ha crecido paulatinamente desde 2017 hasta 2023 y se prevé que esta tendencia se mantenga también durante el próximo lustro.



**“La cifra de ventas mundiales de dispositivos domésticos inteligentes prevista para 2027 podría superar la barrera de los 1.000 millones de unidades”.**

En lo que al año pasado se refiere, los ingresos se acercaron a los 135.000 millones de dólares.

De ellos, más de un 38% fueron generados por la venta de productos y servicios relacionados con los electrodomésticos inteligentes.



## Categorías

El hogar inteligente ya era una tendencia creciente en todo el mundo antes de la pandemia del COVID-19, y fue impulsada por el aumento de la penetración de la banda ancha, la mayor concientización de los consumidores sobre los dispositivos domésticos inteligentes, así como el ahorro de costos, la comodidad y la eficiencia energética que pueden aportar.

Pero la demanda de estos dispositivos se intensificó a medida que la gente pasaba más tiempo en casa durante los cierres

forzosos y quería un entorno de trabajo/estudio más cómodo.

Según IDC, a nivel mundial, los dispositivos de entretenimiento de vídeo, como los televisores inteligentes, los sticks de streaming y los decodificadores conectados a Internet, fueron la categoría más popular en 2021, con una cuota de

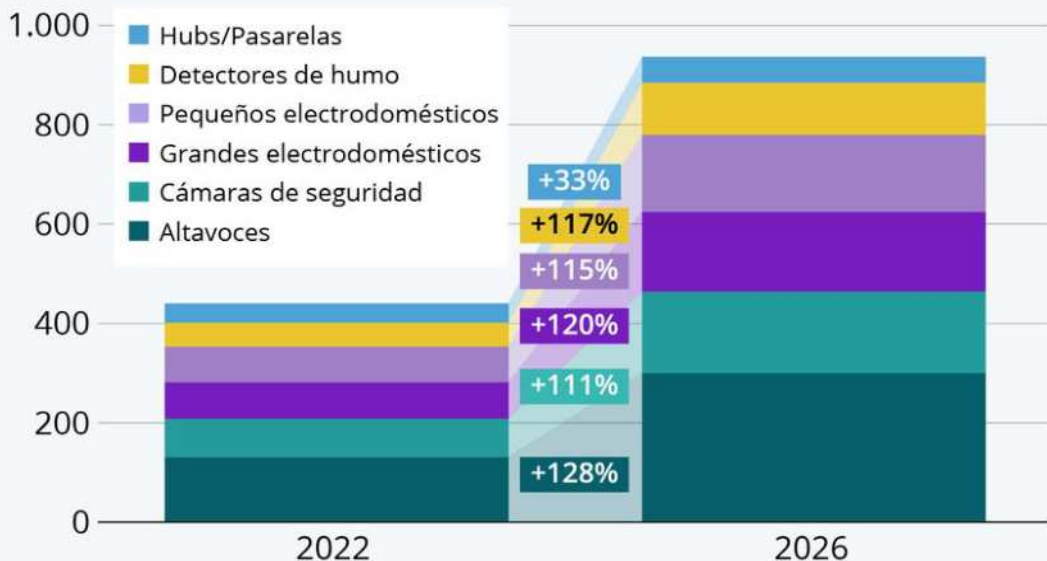


mercado del 35%, seguida de la supervisión/seguridad del hogar (21%), la iluminación (10%) y otros (35%), que incluyen

electrodomésticos como refrigeradores, aparatos de aire acondicionado y lavadoras, así como termostatos, enchufes y

## Hogares inteligentes: un futuro prometedor

Número de dispositivos domésticos inteligentes en todo el mundo (en millones)



Estimaciones de enero de 2022.

Fuente: Statista Technology Market Outlook

y medidores inteligentes. Pero para el periodo 2021-2026, se prevé que la iluminación inteligente sea la categoría que más crezca a nivel mundial, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 23,6%.

A nivel tendencia, la consultora prevé que la Inteligencia Artificial también adquirirá un mayor protagonismo, donde los entornos del hogar se adaptarán al comportamiento y las rutinas de sus habitantes.

## El panorama en América Latina

Según GfK, los robots aspiradores y los smart TV son categorías en las que más del

70% de las unidades vendidas ya poseen una función inteligente/conectada, por lo que están bien desarrolladas y ofrecen más oportunidades a los fabricantes. En cambio,



**“La facturación global de los hogares inteligentes ha presentado una tendencia al crecimiento paulatino durante el periodo comprendido entre 2017 y 2020. El año 2020 concluyó con una facturación por valor de 78.951 millones de dólares y se espera que supere la barrera de los 150.000 millones en 2024”.**



solo cerca del 3% de las ventas en iluminación LED es atribuido a productos con función inteligente.

Además, el informe sostiene que la mayor área de oportunidad para hacer crecer el mercado de smart home está en llevar a cabo asociaciones fructíferas entre los OEM y los habilitadores, creando soluciones que funcionen en un ecosistema más colaborativo, por ejemplo, entre fabricantes de equipos originales que desarrollen productos que se activen a través de comandos por voz mediante la asociación con asistentes como Alexa o Google.

En ese sentido, la edición 2024 del MWC de Barcelona, con Cobertura Especial en esta revista y en el sitio web de ENFASYS (ver nota), ha mostrado los esfuerzos de las

compañías tecnológicas en continuar con la evolución de redes fijas y móviles, lo que permitirá, por ejemplo, impulsar la conversión de los hogares no solo en espacios conectados, sino verdaderamente inteligentes.



**“Las características inteligentes y de conectividad siguen siendo las mejores ventajas para la premiumización de los productos”.**





# La nueva estrategia de IMOU en cámaras de seguridad


**El proveedor de soluciones de hogar inteligente se centrará en la innovación tecnológica, con foco en inteligencia artificial, análisis de datos y conectividad IoT. También en la expansión de la accesibilidad y la facilidad de uso.**

De acuerdo con Kathleen Zhang, la tendencia para este año apunta a cámaras de alta resolución, que están en alza en el mercado local debido a su capacidad para proporcionar imágenes nítidas y detalladas, impulsando la seguridad y la vigilancia en hogares y empresas. “Es lo que ofrecemos en IMOU”, señaló

En ese sentido, destacó que la estrategia de IMOU se centrará en “la innovación tecnológica para ofrecer características avanzadas, como inteligencia artificial, análisis de datos y conectividad IoT, así como en la expansión de la accesibilidad y la facilidad de uso para una adopción más amplia, con la fácil instalación de los equipos”.



KATHLEEN ZHANG,  
IMOU SALES  
DIRECTOR LATAM.



**“Nuestra estrategia se enfoca en ofrecer productos y servicios de alta tecnología que permiten a nuestros socios y clientes disfrutar de una vida más segura y conectada. Trabajamos estrechamente para proporcionar soluciones innovadoras y mejorar continuamente la experiencia del usuario”.**

A la hora de hablar de nuevos lanzamientos, mencionó como ejemplo los modelos Duales, como la Cruiser Dual, con dos lentes, lente fija y lente PT, que pueden monitorear escenas de forma independiente por lo que hace que valga por dos cámaras. “Esto garantiza que cada rincón del hogar esté completamente cubierto. Además, es apta para exteriores, admite la detección humana y de vehículos, y ofrece visión nocturna full color”, detalló.

Al ser consultado sobre el desafío de provisionar productos en el mercado local, Zhang aseguró: “Nos comprometemos a mantener la disponibilidad de productos mediante una gestión eficiente, a través de los distintos importadores



**“Nos comprometemos a mantener la disponibilidad de productos mediante una gestión eficiente, a través de los distintos importadores con los que contamos en el país y la distribución nacional mediante nuestros resellers, así garantizar que los productos estén disponibles para los clientes en todo momento.”**

distintos importadores con los que contamos en el país y la distribución nacional mediante nuestros resellers, y así garantizar que los productos estén disponibles para los clientes en todo momento”.





Asimismo, la ejecutiva destacó que IMOU implementará programas de capacitación continuos para sus clientes, ofreciendo sesiones de formación en línea y presenciales sobre

productos, ventas y marketing. “Además, estableceremos incentivos y recompensas para fomentar la fidelidad y el compromiso del canal con nuestra marca”, anticipó.

## IMOU Ranger 2C

Monitoreo en vivo Full HD giro de 0-355° inclinación -5-80° y detección humana. Encuentra rápidamente objetivos humanos y envía inmediatamente una notificación. Ofrece modo privacidad y seguimiento inteligente, que permite que la cámara siga objetos en movimiento.



1080P Full HD



Night Vision



Two-Way Audio



Privacy Mode



Smart Tracking



Sound Detection



Human Detection



Built-in Siren  
110 dB




# TP-Link encara 2024 con novedades en todas sus líneas


**El foco de la marca está puesto en mejorar la conectividad, la seguridad y la comodidad en el hogar. Paralelamente, planea una serie de acciones para fortalecer su relación con sus socios comerciales.**

En TP-Link observan un creciente interés por la automatización del hogar y la seguridad inteligente en el mercado local. “Los consumidores buscan soluciones que les brinden mayor comodidad, control y tranquilidad, y estamos comprometidos en ofrecer productos que satisfagan estas necesidades como las luces led, sensores para el hogar y cámaras clouds”, dijo a este medio Pablo Fabiani.

“Estamos trabajando en modelos específicos que incorporarán tecnologías avanzadas para mejorar la conectividad, la seguridad y la comodidad en el hogar. Estas innovaciones incluirán características como mayor velocidad y cobertura en nuestras redes Wi-Fi, integración con plataformas de domótica para una experiencia más completa, y mejoras en la seguridad y la accesibilidad en nuestros dispositivos de iluminación

A portrait of Pablo Fabiani, a man with dark hair and a beard, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression.

PABLO FABIANI,  
CHANNEL AND  
CATEGORY DIRECTOR  
EN TP-LINK  
TECHNOLOGIES.

A red icon of two quotation marks, one slightly larger than the other, pointing downwards.

**“Nuestra estrategia se centrará en fortalecer nuestra presencia local, aumentar la conciencia de marca y ampliar nuestra red de distribución. Estamos comprometidos en trabajar de cerca con nuestros socios y canal de ventas para ofrecerles el mejor soporte y las herramientas necesarias para alcanzar el éxito”.**

inteligente, cámaras hogareñas y porteros inteligentes.

A la hora de hablar de provisión de productos en el mercado local, Fabiani aseguró: “Estamos comprometidos en garantizar una amplia disponibilidad de nuestros productos. Trabajamos de cerca con nuestros distribuidores y partners para asegurarnos de que estén disponibles fácilmente para todos los consumidores en todo momento”.

Finalmente, adelantó que la marca llevará a cabo una serie de acciones para fortalecer su relación con sus socios comerciales.



**“Este año TP-Link continuará innovando en todas las líneas de productos, incluyendo redes Wi-Fi, iluminación inteligente, domótica en general, cámaras hogareñas inteligentes y seguridad de acceso, alarmas y porteros inteligentes”.**

“Esto incluirá programas de capacitación continua para mantenerlos actualizados sobre nuestras soluciones y tecnologías, así como incentivos y promociones exclusivas para recompensar su lealtad y desempeño”, informó.



# 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**

**MICROCOM**

## Microcom: experiencia y una estructura dedicada

**Gracias a las alianzas estratégicas conformadas con el paso de los años, el mayorista destaca que su equipo puede tomar pleno conocimiento de las tendencias del mercado y de las nuevas tecnologías para contribuir en las necesidades de sus clientes de una manera eficaz y eficiente.**

Desde Microcom sostienen que un punto importante es la tendencia creciente al teletrabajo, el aprendizaje a distancia y el entretenimiento en línea, por lo que los consumidores buscan redes domésticas más rápidas y estables. “Esto está impulsando la adopción de routers y sistemas Wi-Fi de última generación que ofrecen cobertura ampliada y velocidades de conexión

más rápidas”, señaló Nicolás Mardaraz.

La empresa ofrece una amplia variedad de productos relacionados con las telecomunicaciones y la seguridad, desde equipos de red y sistemas de videovigilancia hasta soluciones de comunicaciones unificadas, que le permiten brindar soluciones tecnológicas de vanguardia que impulsan el

NICOLÁS MARDARAZ.  
PM DE SEGURIDAD Y  
TELEFONÍA EN  
MICROCOM.



**“Brindamos capacitaciones constantes y contamos con interesantes plazos de financiación, además de envíos bonificados, dos puntos claves muy valorados por los clientes para el cierre de sus operaciones en estos momentos de dificultad que atraviesa el país”.**

éxito empresarial en la era digital.

Dentro de las marcas que comercializa, se destaca Hikvision, incluyendo sistemas de videovigilancia tradicionales hasta soluciones más avanzadas basadas en inteligencia artificial. Además, cuenta con dispositivos de video porteros, alarmas y controles de accesos que garantizan la seguridad física de los espacios restringidos.

También trabajan Grandstream Networks, que continúa impulsando la innovación en el ámbito de la conectividad inalámbrica

con su línea de equipos de AP WiFi (GWN) de última generación.

Además de contar con una amplia estructura de profesionales altamente capacitados para desarrollar el mercado, Microcom dispone de un área de producto que se divide en 3 unidades de negocios: Seguridad, infraestructura y Wireless, donde cada una de ellas cuenta con un PM, que le permite brindar una asesoría personalizada de los proyectos, y un área comercial con 14 ejecutivos distribuidos entre sus sucursales: Buenos Aires y Rosario.



**“Con la creciente digitalización de los hogares y la creciente preocupación por la seguridad, el mercado de redes hogareñas y seguridad está experimentando un cambio significativo impulsando la adopción de soluciones más avanzadas y sofisticadas”.**



# 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



# Air Computers destaca la nueva oferta de EZVIZ para casa inteligente

**El mayorista da cuenta de su equipo dedicado de vendedores especializados y soporte técnico. Además, ofrece programas de capacitación, incentivos y marketing personalizado.**

En lo que respecta al mercado de hogar inteligente y redes hogareñas, actualmente el mayorista trabaja las marcas Galf y TP-LINK, que ofrecen cables, interruptores, cámaras de vigilancia, sensores, seguridad de acceso, alarmas, porteros inteligentes y otros productos relacionados. A su vez, destaca la oferta de EZVIZ, que ha incorporado todos los productos de IoT para gestionar y convertir cualquier hogar en Hogar Inteligente.

“Hemos observado varias tendencias que están impactando la demanda de productos de Hogar Inteligente. Entre estas se destacan el aumento en la adopción de dispositivos IoT para el hogar, la creciente preocupación por la seguridad y la vigilancia, la búsqueda de eficiencia energética y el interés en la comodidad y conveniencia que ofrecen los sistemas de automatización del hogar”, analizó Ezequiel García Ceballos.

**“Entendemos que los resellers deben responder a la necesidad de sus clientes, de ser defensores de la seguridad del hogar, y en AIR estamos preparados para acompañarlos”.**

Ezequiel García Ceballos,  
General Product Manager  
en Air Computers.



Para desarrollar este mercado, Air Computers cuenta con un equipo dedicado de vendedores especializados. “Este equipo está capacitado para asesorar a nuestros clientes en la selección de productos adecuados para sus necesidades, brindarles soporte técnico y ofrecerles soluciones integrales para la implementación de sistemas inteligentes en sus hogares u oficinas”, afirmó.

Para fidelizar al canal, aseguró que el mayorista implementará varias estrategias, lo que incluirá programas de capacitación y certificación para los socios del canal, incentivos y promociones exclusivas para distribuidores y revendedores, soporte técnico y de marketing personalizado, y “un enfoque centrado en establecer relaciones sólidas y de largo plazo con nuestros socios comerciales”.

GADNIC

# Gadnic anticipa su renovado portfolio en la Argentina

**La marca planea para este año una serie de lanzamientos en varias líneas de productos, como nuevos modelos de robots, dispositivos de domótica e innovaciones tecnológicas para el hogar.**

Agustin Cavallotti dijo que, en el mercado local, están observando una creciente demanda de productos controlados por Wi-Fi y soluciones de domótica. “Desde luminarias inteligentes hasta aspiradoras autónomas, notamos una marcada tendencia hacia la adopción de productos que simplifiquen la vida cotidiana y mejoren la eficiencia en el hogar”.

En ese mismo sentido, el entrevistado informó que,

para el año 2024, la empresa está planeando “lanzamientos emocionantes” en varias líneas de productos. Afirma que Gadnic se encuentra en una fase de investigación y desarrollo: “Estamos enfocados en desarrollar nuevos modelos de robots, dispositivos de domótica e innovaciones tecnológicas que transformarán la forma en que interactuamos con la tecnología en el hogar”, anticipó.

"Gadnic está en una fase de investigación y desarrollo enfocada en productos robóticos, inteligentes y domóticos, impulsando la próxima revolución tecnológica en el hogar."

Agustin Cavallotti, Director Comercial ,General Business Manager de Gadnic.



Tal es el caso de su nueva línea de aspiradora robot, cuyo modelo **Z1000** cuenta con un sistema visual de cámara para optimizar el mapeo y actualizar los obstáculos cada vez para alcanzar el 98% de cobertura de limpieza, ya que le permite adoptar un plan de ruta inteligente y dinámico.

Al ser consultado sobre la provisión de productos al mercado en este contexto que

vive el país, Cavallotti sostuvo: "Nuestro compromiso con la disponibilidad de productos es sólido. Estamos dedicando recursos significativos a la investigación y desarrollo, así como a la asistencia en ferias de tecnología para garantizar que nuestros productos estén disponibles en el mercado local con la mejor relación calidad-precio y con innovaciones que realmente marquen la diferencia".



# Masnet: amplio stock, capacitaciones y certificaciones

**Para atender el avance de la tecnología en los hogares, el mayorista se enfoca en la importación de dispositivos electrónicos que facilitan la vida de los usuarios de ese segmento. Las marcas y productos que tiene disponibles.**

En lo que respecta a redes Wi-Fi hogareña, Masnet cuenta con toda la línea de router Wi-Fi 5 y Wi-Fi 6 tradicionales de TP-Link, así como dispositivos más avanzados como la línea hogareña DECO de la misma marca. “Esto nos permite controlar toda la red desde una aplicación de celular, así como la facilidad de expandir la conexión inalámbrica en espacios donde notemos que es deficiente. Asimismo, ofrecemos las tiras LED, controladas desde una

sencilla aplicación de celular”, añadió el entrevistado.

La seguridad también forma parte del portfolio de Masnet, gracias a la disponibilidad de cámaras hogareñas como las TAPO e IMOU, las cuales “son de fácil instalación y, además, nos permiten visualizar la imagen en el momento que queramos, estemos donde estemos, desde nuestros dispositivos

**“La automatización viene en constante desarrollo y por eso en Masnet estamos siempre atentos a incorporar nuevas marcas para que la accesibilidad llegue a través de los canales al usuario que lo requiera”.**

Flavio Garello, Gerente de Masnet Córdoba.



celulares”, destacó Garello.

En ese mismo sentido, el mayorista cuenta con controles de acceso ANVIZ y ZKTeco, con un portafolio que contiene tanto la tecnología de distribución como equipos para una solución más compleja y robusta. Los dispositivos cuentan con huella dactilar, tarjeta magnética, contraseña, código QR y, en algunos modelos, hasta

reconocimiento facial.

Finalmente, el Gerente de Masnet Córdoba, enfatizó: “Estamos orgullosos de ser importadores oficiales de Dahua. Nuestra selección de productos incluye cámaras de vigilancia de hasta 8MP, cámaras LPR para detección de patentes, grabadores NVR y XVR de altísima fidelidad, controles de acceso y asistencia, video portería analógica e IP y mucho más.



## Stylus: gran variedad en productos Linksys

**En lo que respecta a redes, Stylus es distribuidor oficial de Linksys, "una marca afianzada y posicionada en el canal, que cuenta con un excelente balance precio-performance-calidad", aseguró Sergio Guaita, Director Comercial del mayorista.**

La propuesta de Stylus con la marca, en lo que respecta a línea hogareña, incluye desde routers doble banda Wi-Fi 5 "muy económicos", con velocidades desde los AC1200 hasta los AX6600 en Wi-Fi 6, triple banda y Mesh.

"Adicionalmente, contamos con soluciones Mesh en routers e Intelligent Mesh; en esta última tecnología, con las familias VELOP y ATLAS, las cuales consisten en uno, dos o tres nodos que, gracias a la simple descarga de su aplicación, permiten configurar una verdadera red de alta capacidad y cobertura", dijo Sergio Guaita. Y aseguró: "Podemos apoyar a todos

nuestros canales que requieran implementar y/o complementar cualquier necesidad de conectividad requerida en el mercado".

De acuerdo con Jorge Martínez, Country Manager Cono Sur de Linksys, cada vez más canales solicitan routers con tecnología Intelligent Mesh, ya que les brinda una mayor y mejor cobertura. Para ellos, tenemos a disposición estas dos opciones, que trabajan más eficientemente en nodos y algunos modelos soportan hasta Wi-Fi 6.

Finalmente, Guaita destacó: "Trabajamos con nuestro socio de negocio para poder brindar





JORGE MARTÍNEZ,  
COUNTRY MANAGER  
CONO SUR DE LINKSYS.



SERGIO GUAITA,  
DIRECTOR COMERCIAL  
DE STYLUS.

**"Podemos apoyar a todos nuestros canales que requieran implementar y/o complementar cualquier necesidad de conectividad requerida en el mercado".**

Sergio Guaita, Director Comercial de Stylus.

soluciones de valor a nuestros canales, mediante trainings y promociones exclusivas, aportándoles diseños acordes para su web y con presencia en cada uno de ellos mediante capacitaciones de productos requeridas". Y agregó: "Nuestra sucursales de Buenos Aires, Córdoba, Rosario y Mendoza cuentan con depósito propio, lo que nos ayuda a estar más cerca y contar con disponibilidad de producto en tiempo y forma".



**“¿Por qué continuar empleando los antiguos switches de 10/100Mbps que limitan el rendimiento de las redes domésticas? Los modernos switches multigigabit 1000M/2.5G/5G/10G, combinados con la fibra óptica, permiten realizar aplicaciones que antes solo estaban disponibles en entornos corporativos”.**

Luis Suárez, Business Development Manager AirLive LatAm

**“Nuestro nuevo ADN de marca involucra la misión de llegar al usuario hogareño con un mensaje claro, de manera de demostrar que nuestras soluciones no solo son simples de usar y se pueden administrar e integrar desde una sola aplicación, sino que además son fáciles de instalar y configurar. Asimismo, le brindamos soporte en forma constante a través de múltiples canales”.**

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



PARTICIPA DEL  
PRÓXIMO INFORME  
**EDICIÓN: ABRIL**



# SEGURIDAD ELECTRÓNICA

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



**CONSULTÁ  
ESPACIOS PARA  
PUBLICAR**

# VERITAS™


## “Con Veritas los partners pueden cubrir mucho más allá de lo que es una solución de backup”

**Diego Corvalan, Country Manager para APU de Veritas, analiza la situación actual del mercado en base al incremento de ciberataques, y hace un recorrido por las soluciones que la compañía pone a disposición de clientes y canales, en un momento clave de su operación tras el reciente anuncio de su fusión con Cohesity.**

El objetivo de Veritas, en palabras de Diego Corvalan, es resguardar el bien máspreciado que tienen sus clientes: los datos. “A raíz de los últimos ciberataques, principalmente en lo que tiene que ver con ransomware, vemos que hay un lugar importante para posicionar Veritas, porque una vez que el cliente es atacado, la solución de backup es fundamental, es la única alternativa que le

queda para ir a buscar su resguardo de datos, y si no tienen una solución acorde, la continuidad de negocio se ve reducida”, advirtió.


En este punto, Corvalan menciona Veritas Alta, la plataforma diseñada específicamente para cargas de trabajo modernas, y “pensada para lograr una seguridad y un rendimiento óptimos a escala en cualquier entorno: múltiple,

A portrait of Diego Corvalan, a man with a beard and mustache, wearing a dark suit jacket over a light blue striped shirt. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression.

DIEGO CORVALAN,  
COUNTRY  
MANAGER PARA  
APU DE VERITAS.



**“Veritas es una empresa que tiene más de 30 años en el mercado y hace 18 años consecutivos que es nombrada como líder en el cuadrante mágico de Gartner. lo que marca la trayectoria y robustez de su solución”.**




híbrido, público, privado, en el borde o en las instalaciones”, según describe la compañía.

“Para Veritas es indistinto dónde estén guardados los datos, tampoco importa si es una máquina virtual, una física o una nube, porque nuestras soluciones, y sobre todo **Alta**, que permite disponer del dato esté donde esté, en cualquier momento y de la manera más rápida y eficiente posible”, sostuvo el entrevistado. “También en el caso que utilicen Office 365, para lo cual tenemos una solución específica de resguardo que es cien por ciento nube”.

Asimismo, destacó que Veritas no solo es una solución de backup, sino que tiene un portafolio de soluciones bien amplio y una gran base instalada en el país, que incluye, por ejemplo, lo que tiene que ver con digital

compliance para políticas internas de las compañías o regulaciones que el mercado impone, como en el caso de banca.

“Se trata de un abanico enorme para que nuestros partners no solamente estén focalizados en lo que es un



**“Muchas empresas tienen soluciones on premise de hace muchos años y no han hecho testeos de recuperación, por lo que en ocasiones nos encontramos con que no están actualizadas en cuanto a que puedan tomar datos de distintos tipos de máquinas o que puedan interactuar con diferentes tipos de nubes”.**

su portafolio de productos y así ofrecer una solución end to end a todos los clientes”, señaló.

En ese sentido, dio cuenta del reciente anuncio de la fusión con Cohesity, dedicada a la gestión y seguridad de los datos mediante IA.

“Cohesity pretende combinarse con el negocio de protección de datos de Veritas, que se escindirá de Veritas, para crear un nuevo líder en seguridad y gestión de datos”, afirma el comunicado de prensa conjunto. “La protección de los datos mundiales y la obtención de información a partir de ellos son imperativos de primer orden para los profesionales de TI y los miembros de los consejos de administración. Dada la amenaza rampante del ransomware, todas las organizaciones necesitan una estrategia de ciber



**“Les decimos a los canales que hoy no son activos del lado de Veritas que se acerquen y nos permitan compartir nuestra estrategia de canal para que puedan potenciar sus ventas”.**



resiliencia. Además, los ejecutivos de empresas y tecnología tienen ahora una oportunidad única de aprovechar el poder de la IA generativa para obtener información basada en datos que permita alcanzar nuevos niveles de eficiencia, innovación y crecimiento”.

## Programa de partners

El Country Manager para APU de Veritas aseguró que la compañía “tiene uno de los programas más atractivos” para los canales. “Les ofrecemos buenas herramientas para poder hacer negocios con nosotros, más allá de lo que es el asesoramiento desde la preventa y todo lo que es el programa de rebates que obtienen por generar ventas”, afirmó.

Asimismo, el ejecutivo hizo especial hincapié en que “los partners cuentan con todo el apoyo de nuestros ingenieros de preventa, de las verticales de cada una de las soluciones que Veritas. y obviamente el acompañamiento comercial, ya sea desde mi lado, mi manager o desde el área de canales, en términos de certificaciones y capacitaciones que necesita”. Veritas en la Argentina llega al canal de la mano de Licencias OnLine.

En ese sentido, Corvalan dijo que el canal es una parte fundamental en el equipo de venta de Veritas no solamente porque son sus brazos extendidos en términos de cobertura, sino también porque complementan la propuesta de valor hacia el cliente, ofreciendo sus propios servicios y componentes adicionales.



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



# Veeam impulsa la ciberresiliencia para la nube híbrida

En esta entrevista, Dmitri Zaroubine, Director Senior de Ingeniería de Sistemas de Veeam para LATAM, advierte sobre la estrategia de continuidad del negocio que deben implementar las organizaciones en la era moderna y da cuenta de la propuesta de la compañía, que brinda la flexibilidad de mover sus datos libremente entre las instalaciones y la nube, entre múltiples nubes o múltiples centros de datos.

Desde Veeam sostienen que si bien históricamente la planificación de la recuperación ante desastres se ha considerado parte de un plan general de infraestructura, en la era moderna de la implementación híbrida o basada en la nube, hay más consideraciones que nunca para garantizar la continuidad. “Los empleados generalmente trabajan de forma totalmente remota o híbrida, las plataformas de software y la nube son administradas por un tercero y, por supuesto, los

incidentes cibernéticos son una amenaza constante”, afirma Dmitri Zaroubine, Director Senior de Ingeniería de Sistemas para Latam de la compañía.

Como parte de su reporte de tendencias para 2024, **Veeam relevó 1200 organizaciones** de todo el mundo determinando que, hacia 2024, el 55% de las cargas de trabajo operarán dentro del centro de datos, mientras que el 45% operará dentro de las nubes. Dentro del centro de datos, hay

DMITRI ZARUBINE,  
DIRECTOR SENIOR DE  
INGENIERÍA DE SISTEMAS  
DE VEEAM PARA LATAM.



**“Veeam Data Platform es la solución más completa y cumple con tres requisitos clave para mantener un negocio en funcionamiento: seguridad de datos, recuperación de datos y libertad para respaldar y usar datos desde cualquier lugar sin bloqueo de nube o plataforma.”**

números casi iguales (28% versus 27%) de cargas de trabajo de servidores físicos versus cargas de trabajo de máquinas virtuales, respectivamente, con cierta variación entre geografías globales, a menudo debido a la accesibilidad del ancho de banda de la nube y la fuerza laboral distribuida.

En opinión del Vicepresidente de Estrategia de Marketing, Jason Buffington, lo anterior revela, por un lado, que el centro de datos tradicional “no está muerto, ni está muriendo”, a pesar de que muchas organizaciones llevan sus cargas de trabajo a la nube. Lo segundo: “Las organizaciones no deberían pensar en la migración a la nube como un camino unidireccional”. Desde luego, antes de desplegar una infraestructura de nube híbrida, lo recomendable es



**“Una estrategia debe incluir la implementación de planes detallados y proactivos para garantizar la operatividad en caso de interrupciones. Esto implica la identificación de riesgos potenciales, la asignación de recursos adecuados, y la realización de pruebas y simulacros periódicos para garantizar la efectividad de los planes”.**

tener una estrategia de nube híbrida, que deberá abordar desafíos potenciales, las dificultades para unificar un entorno público y privado, buscar nubes que sean lo más compatibles posible entre sí e

implementar un control de acceso basado en roles (RBAC).

## Ser resilientes en la nube híbrida

De acuerdo con el estudio **“Cyber Resiliency for the Hybrid-Cloud”** de Veeam, el 71% de las organizaciones puede recuperarse usando una nube, mientras que el 81% puede hacerlo utilizando una infraestructura local (on-premises), lo que supone un solapamiento importante (flexibilidad). Asimismo, dentro del amplio rango de desastres el 54% prevé hacer failover a una ubicación alternativa, mientras que el 46% usar la infraestructura alojada en la nube como su sitio de recuperación de desastres.

En ese sentido, Zaroubine enumera algunos componentes clave que debe

incluir un plan de continuidad de negocio: Resiliencia, donde un componente clave del Plan de Continuidad será comprender cuánto tiempo la unidad de negocio puede soportar la pérdida de datos (RPO) y qué tan rápido deben estar en línea los servicios (RTO); Ensayar el plan y recuperarse; y Contingencia, teniendo en cuenta en cuenta las incógnitas conocidas, garantizando que las personas clave estén conscientes y sean dueñas de la situación de emergencia para responder en consecuencia.

## La pregunta no es si serán atacadas, sino cuándo

Las organizaciones deben ser conscientes de que no es posible prevenir todos los ataques cibernéticos, por lo que deben hacer de la recuperación una prioridad.

Para Veeam, tener una copia de seguridad reciente, validada y segura aumenta la posibilidad de una recuperación exitosa al tiempo que reduce el tiempo de inactividad y minimiza la posibilidad de pérdida de datos.

“En la era del ransomware. Las organizaciones deben ir un paso más allá y asegurarse de tener una copia inmutable de sus datos y realizar pruebas exhaustivas para garantizar que no haya errores en los datos”, apunta el especialista. “Dicho de otra manera, el nuevo estándar de la industria es la regla 3-2-1-1-0, también conocida como el “código postal de disponibilidad”.

Además, afirma que las interrupciones en los servicios de nube son una preocupación importante



para las organizaciones que dependen de la infraestructura en la nube para sus operaciones. “Es crucial tener en cuenta la disponibilidad y confiabilidad de los proveedores de servicios en la nube, así como implementar estrategias de redundancia y contingencia para mitigar el impacto de posibles interrupciones”, apunta.

En Veeam sostienen que, para la mayoría de las organizaciones, existen

determinadas verdades que son prácticamente universales en referencia a la protección contra ransomware:

- Para proteger los servidores de los centros de datos, saque los datos del edificio (por ejemplo, a un sitio externo o a una nube).
- Para poder recuperarse tras un ataque de ransomware, necesitará copias de backup que no se hayan visto afectadas por las ciberamenazas.

Según el informe de tendencias del ransomware 2023, hay que tomar la combinación de ambos axiomas como una lección aprendida de 2023, ya que el 82% de las organizaciones aprovechan ahora almacenamiento cloud con capacidad para ser inmutable.

## La propuesta de Veeam

Veeam brinda la flexibilidad de mover los datos libremente entre las instalaciones y la nube, entre múltiples nubes o múltiples centros de datos. “Ya sea aprovechando una licencia universal para realizar copias de seguridad de datos en la nube o software para realizar copias de seguridad y proteger datos locales, la facilidad de la gestión centralizada de Veeam Data Platform, la seguridad en capas y el enfoque híbrido y preparado para múltiples nubes crea un sistema de soporte unificado que se integra perfectamente con su entorno, brindándole la flexibilidad, el ahorro de costos y la tranquilidad para utilizar la nube con confianza”, concluyó el entrevistado.

**DESCARGUE AQUÍ**

**Informe Exclusivo: Ciberresiliencia para la Nube Híbrida**



# Los caminos de Red Hat en la Argentina

**Durante los últimos seis años, América Latina ha sido la región de mayor desempeño para Red Hat, incluso en países con coyunturas tan complejas como la Argentina. ¿En qué consiste la propuesta de valor diferencial y qué verticales son más permeables a ella?**

El territorio donde Red Hat desarrolla su propuesta de valor son los entornos multinube e híbridos, proveyendo los componentes fundamentales de las soluciones de automatización de la infraestructura de TI, automatización del ciclo de vida de las aplicaciones, migración a la nube e incluso la incorporación de inteligencia artificial a los

procesos de negocios (con la posibilidad de integrar distintos modelos de IA).


“Pero lejos de proveer una solución empaquetada o fija, precisamente lo que buscamos es romper esos límites para abarcar diferentes proveedores y soluciones”, explica Jorge Payró, Country Manager de Red Hat Argentina.





A portrait of Jorge Payró, a middle-aged man with grey hair, smiling. He is wearing a light blue patterned shirt and a grey blazer. The background features a large, vibrant abstract painting with red, yellow, and blue tones, and a modern interior with recessed ceiling lights.

JORGE PAYRÓ,  
COUNTRY MANAGER  
DE RED HAT  
ARGENTINA

A graphic icon consisting of two overlapping orange speech bubbles.

**“Lo que le pedimos a los partners es lo mismo que le pedimos a nuestro propio equipo. Lo primero es aprender, estudiar. Y en segundo lugar, tener los recursos certificados”.**

Consultado sobre los mercados más receptivos a esta propuesta de valor, Payró precisó: “Se sigue manteniendo la tendencia de los tres verticales con mayor penetración de nuestras soluciones, y esto quizá tenga que ver con que son áreas en las que venimos trabajando desde hace muchos años. Algunas, por aspectos culturales cercanos al software de código abierto, como puede ser el Sector Público. Y otras dos que han encontrado en Red Hat, y a través de nuestra oferta, mucho valor y mucha aplicabilidad a su negocio, que son Servicios Financieros y Telcos”.



Con todo, aclara el ejecutivo, “hay otras verticales, como es el caso de Energía, Salud y Retail, Logística, la industria automotriz, donde tenemos mucho espacio todavía para trabajar. Y entendemos que los clientes, una vez que empezamos las conversaciones e identificamos los desafíos y cómo podremos ayudarlos a resolverlos, automáticamente la gran mayoría de las veces se interesan en esas soluciones y empezamos un camino de construcción”.



# Mensajes para el canal



**Paulo Bonucci**, SVP & General Manager,  
Latin America

[Ver video](#)

**Sandra Vaz**, Vice President Sales /  
Partner Ecosystem, Latin America



[Ver video](#)



**Jorge Payró**, Country Manager  
de Argentina

[Ver video](#)

**Jaime Villanueva**, Latin America  
Regional Channel Sales Manager



[Ver video](#)



**Victoria Martínez**, Gerente de Desarrollo  
de Negocios de IA en Latam

[Ver video](#)

# APC by Schneider Electric presenta sus soluciones para protección energética en el hogar

**Se trata de las Back UPS BX y Easy UPS BVX, que vienen en capacidades que oscilan entre los 700VA y los 2.200 VA, dependiendo del modelo.**

“Teniendo en cuenta que las personas están realizando cambios significativos para permanecer cerca de casa y trabajar de forma remota, tenemos en el mercado la línea Back UPS BX y la línea Easy UPS BVX de APC by Schneider Electric, soluciones pensadas para el hogar y pequeñas oficinas, fáciles de instalar, con diseño compacto y luces LED para indicar su estado”, explicó Sergio Deaza, Business Developer Manager Transactional Sales de Schneider Electric.

Estas soluciones pueden proteger dispositivos como módems, routers, computadoras de escritorio, monitores y almacenamiento conectado a la red. De igual manera, fueron diseñadas para cuidar los dispositivos de entretenimiento en el hogar.

Los UPS están diseñados para brindar protección contra sobretensiones, ya que estabilizan el voltaje de la línea eléctrica principal que llega a los dispositivos conectados, protege de caídas y picos causados por

SERGIO DEAZA, BUSINESS  
DEVELOPER MANAGER  
TRANSACTIONAL • SALES  
SCHNEIDER ELECTRIC.



**“La Back UPS BX y la Easy UPS BVX pueden dar un tiempo de autonomía en caso de una falla eléctrica de aproximadamente 28 minutos al trabajar con una computadora y un módem de internet conectados”.**

rayos, y da electricidad instantánea a los equipos en el momento exacto en que la energía se va.

El Easy UPS BVX tiene 2 a 5 tomas de salida, regulación automática de voltaje (AVR), un panel LED frontal que indica el estado funcional del UPS y garantía de dos años por reparación o reemplazo.

El Back UPS BX cuenta con protección de red de 1GB que cuida el equipo y archivos del ruido eléctrico que viaja a lo largo de líneas de datos. Dispone también de un sistema de AVR, tiene de 3 a 5 tomas de salida, y posee panel LED frontal.



**“El modelo BVX está disponible en versiones de 700VA hasta 900VA, mientras que el BX va desde los 1.200VA hasta los 2.200VA”.**

“Estos productos, ya disponibles en Argentina, se podrán adquirir a través de nuestros partners. Ambas series modernizan nuestro portafolio personal en un rango de precio más bajo y competitivo”, añadió Deaza.





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

Schneider  
Electric

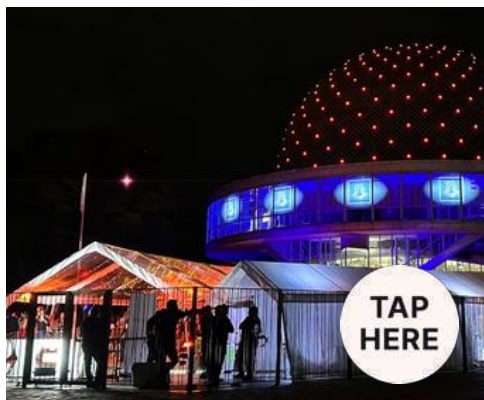
Aprenda más

# Nexsys: “Ayudamos al partner a recorrer la última milla hacia el cliente final”

**En su Kick Off realizado en el planetario Galileo Galilei de Buenos Aires, el mayorista realizó un balance de las operaciones durante el último año y adelantó novedades en su portafolio de cara a este 2024.**

Nexsys viene registrando un crecimiento continuo de doble dígito los últimos años. Actualmente, se encuentran presentes en 31 países y ciudades de Latinoamérica. Además, se está trabajando para unificar toda la preventa de manera regional con diferentes gerentes para cada área. De esta forma, si una solución no está disponible en Argentina, pero sí en otro país, pueden traerla para resolver el problema que se le presente al partner.

“En el 2023 tuvimos que trabajar para innovar. La principal preocupación fue poder seguir brindando servicios a las empresas y a los canales, eso lo cumplimos bastante bien.







GABRIEL SOBEK,  
CEO DE NEXSYS  
ARGENTINA,  
PARAGUAY Y  
URUGUAY.



**“Ayudamos a los partners a recorrer la última milla hacia el cliente final, a entender qué es lo que necesitan las empresas para poder darles la solución apropiada y generar un negocio a través de eso”**

Gabriel Sobek  
CEO

Hoy en día tenemos una estructura muy horizontal, flexible y de fácil llegada, que nos permite tomar decisiones rápidamente”, dijo Gabriel Sobek.

Desde el mayorista aseguran que comienzan el 2024 con todas sus cuentas de fabricantes ordenadas, y esperan poder retomar algunos negocios que debieron ir a otros países, como ciberseguridad y data centers, entre otros. Sumado a esto, el CEO de Nexsys Argentina, Paraguay y Uruguay destacó la incorporación de Toshiba a su portafolio, como así también una nueva solución de disaster recovery por parte de Hewlett Packard Enterprise.

[VER VIDEO DEL EVENTO](#)

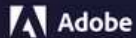


**“Muchas veces el cliente no es consciente de lo que necesita. Nuestra misión es acompañar al partner para identificar el problema de su cliente. Contamos con un equipo de expertos en cada una de las soluciones que ofrecemos”**

“En Nexsys siempre creemos en la importancia de la cercanía con los fabricantes y los partners, para poder asesorarlos y conectarlos con los fabricantes. Ellos son quienes nos acercan a sus clientes y nos permiten esa conexión y recorrido de última milla que tenemos con ellos”, finalizó Gabriel Sobek.

# nexsys

## Todas las marcas en un solo lugar



appgate

arcserve

BlackBerry

BROADCOM



Delphix

eset

Hewlett Packard  
Enterprise

HUAWEI

IBM  
Distributor

Lenovo

Liferay

Microsoft

ORACLE | Partner



Red Hat

Skyhigh  
Security

SOPHOS

TOSHIBA

Trellix

TRILIO

ViewSonic

wacom

[www.nexsysla.com](http://www.nexsysla.com)

CONTACTATE Y  
TE ASESORAMOS

Nexsys Argentina



Whatsapp for Business



# Solution Box destaca tendencia de renovación tecnológica en conectividad

**De acuerdo con Bruno López, Gerente Comercial del mayorista de valor agregado, están recibiendo muchos requerimientos de renovación tecnológica para mejorar la conectividad de las empresas. En esta nota, da cuenta del abanico de marcas que distribuyen, y del apoyo que brindan al canal para ayudarlos en este tipo de proyectos.**

Si bien Solution Box incluye en su oferta al canal soluciones de consumo, históricamente ha sido identificado como un mayorista de valor. En lo que respecta al mercado de conectividad, cuenta en su portfolio con marcas de la talla de Aruba, Cisco, Dell, Huawei, TP-Link, Ubiquiti y Mikrotik.

“Estamos teniendo muchas novedades en requerimientos que el año pasado quedaron sin poder realizarse por las trabas a la importación. Actualmente, está sucediendo que esos proyectos de mejorar

de la conectividad de las empresas se están reflotando en actualizaciones para poder llevarse adelante, y hoy podemos cumplir de mejor manera con los tiempos que requiere el cliente”, señaló Bruno López.

## **Acompañamiento y fidelización**

López señaló que Solution Box es un mayorista que se destaca por su equipo humano, que incluye más de 50 Product Managers dedicados -además de



**“Somos un mayorista que se caracteriza por trabajar con mucho stock, por lo que podemos abastecer al canal con una solución con entrega inmediata y cumplir con los requerimientos de sus clientes”.**

Bruno López, Gerente Comercial de Solution Box.

servicios de preventa y postventa-, los cuales trabajan codo a codo con el canal para realizar actividades de relacionamiento, como reuniones presenciales o virtuales, y capacitaciones, con el objetivo de acompañarlos en llevar adelante sus proyectos.

“Quiero agradecer a nuestros partners que nos apoyan año a año.

Estamos sorprendidos porque nuestra base de clientes continúa creciendo. Los acompañamos tanto en el interior como en Buenos Aires, y actualmente estamos haciendo 10 eventos por mes. Les pedimos que se sigan apoyando en nosotros y nos sigan teniendo como aliados y socios de negocios”, concluyó.



# Dell Technologies presenta novedades en su programa de partners

**La estrategia comercial de canales de Dell para 2024 en la región se enfocará en ofrecer a sus socios nuevas oportunidades de crecimiento en áreas clave como inteligencia artificial, soluciones de borde y sostenibilidad.**

Dell Technologies presentó las prioridades y principales novedades de su Programa de Partners en América Latina para el año 2024. En este sentido, subrayó la oportunidad de nuevos negocios que el portafolio de soluciones GenAI ofrece a todos sus partners en la región.

“Estamos invirtiendo en áreas clave, como Inteligencia Artificial, multi nube, edge y transformación digital. Hay muchas tendencias tecnológicas funcionando al mismo tiempo, esto implica

grandes oportunidades para nuestros partners de ayudar a los clientes en esta transformación”, dijo Álvaro Camarena, Vicepresidente Senior de Canales para América Latina de Dell EMC.

## **Novedades**

Desde este año, el programa de partners de Dell Technologies incorpora nuevos planes con beneficios de rebates para sus socios, sumado a una serie de capacitaciones y entrenamientos en el portal de partners.



ÁLVARO CAMARENA,  
VICEPRESIDENTE  
SENIOR DE CANALES  
PARA AMÉRICA  
LATINA DE DELL EMC.



**DELL** Technology



**"Durante los últimos cuatro trimestres, globalmente, los partners de Dell han contribuido con aproximadamente el 50% de los ingresos netos y con más del 60% de los clientes".**



Si bien el programa mantiene las áreas prioritarias, hay un foco en innovación posibilitada por la Inteligencia Artificial, que se ve reflejada en el programa a través de nuevas Competencias:

- Competencia en Ciencia de Datos e IA.
- Competencia en Soluciones de Borde.
- Competencia en Sostenibilidad y ESG.

“Estas nuevas competencias validarán la experiencia de los socios en las ofertas de Dell y se complementan con la Competencia en Sostenibilidad y ESG que ayudará a los socios en un mejor abordaje de las

necesidades de los clientes a través de capacitación, habilitación, herramientas y recursos de sostenibilidad”, señaló Camarena.

## Nuevas oportunidades con IA Generativa

Desde Dell destacaron que teniendo en cuenta que la GenAI está impulsada por datos generados en el borde y alojados en la nube, "los socios que puedan demostrar capacidad con soluciones de IA, borde y multicloud estarán mejor posicionados para capitalizar esta oportunidad de mercado".

Desde la compañía explicaron que una correcta estrategia de IA debe contemplar el rendimiento, ubicación física o virtual, tener privacidad y seguridad de los datos. Frente a este contexto, nace un nuevo concepto: el partner partnership.



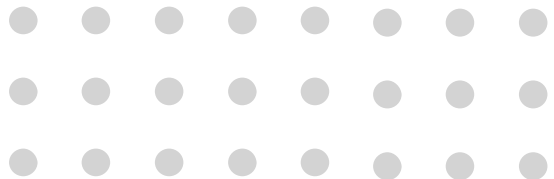


**"Se prevé que la GenAI sea una oportunidad de \$158.6 mil millones para el ecosistema de canales hasta el año 2028."**

"La IA integra muchos aspectos y hay partners especializados en diferentes segmentos. Cuando empezamos a abordar una solución, aparecen nuevos jugadores y los recursos son escasos. El partner debe decidir si invertir en especializarse o aliarse con alguien que sea mejor que él. Se genera entonces un partnership más estructurado, alianzas que agregan valor en todas las áreas de negocios", observó Felipe Montenegro, Head of Channel Storage for Latin America en Dell Technologies.

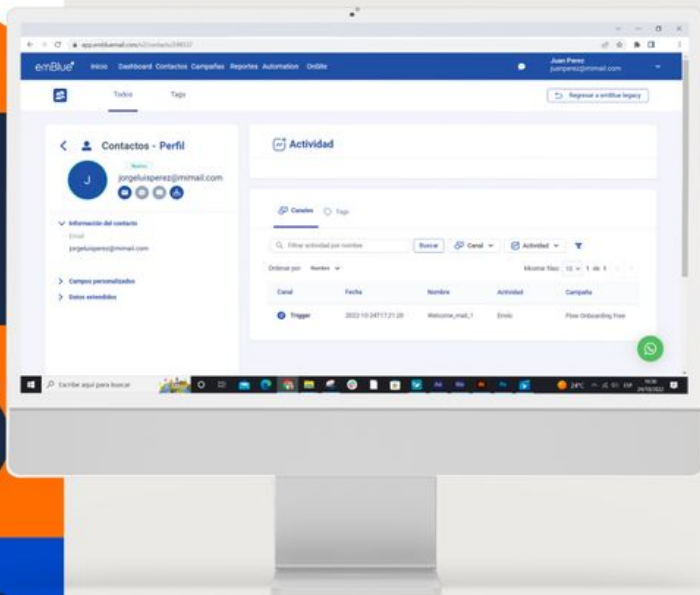
En ese mismo sentido, Camarena expuso que Dell Technologies impulsa estas alianzas a través la realización de eventos y sesiones donde los partners pueden conocerse y averiguar cómo pueden colaborar.

"Facilitamos el contacto entre partners de todas las formas posibles. Lo que viene hacia adelante es un poco más amplio, porque en IA va a haber un ecosistema distinto, con empresas que se dedican a la captura de datos, procesamiento, análisis. Se va a ampliar mucho más con jugadores nuevos, y ahí estaremos para recorrer este camino de la mano de nuestros socios", finalizó.



# 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

# 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**



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