



INFORME ESPECIAL

SOLUCIONES DE CONECTIVIDAD: CON LA MIRA PUESTA EN EL REGRESO A LAS OFICINAS

**+ MÁS
NOTICIAS**

Schneider Electric lanza nuevo Microcentro de datos EcoStruxure // **Kodak Alaris** busca reclutar nuevos partners en mercados clave // **LG** presenta nuevos monitores en la Argentina // La oportunidad de negocio detrás de **Windows 365** // **Distecna**: balance primer semestre y próximos objetivos // **Licencias OnLine** pone en marcha campaña de reclutamiento junto a Red Hat // **VeeamON Tour LATAM 2021**: protección y administración para todas las cargas de trabajo // **Solution Box** invita al canal a sumarse al programa HPE Flex Offer // **Compliance en Argentina**: sanciones y cifras preocupantes

26, 27 y 28 - OCTUBRE - VIRTUAL y PRESENCIAL

PULSO IT

5ª EDICIÓN

**PANELES Y CONFERENCIAS
OFERTAS ÚNICAS PARA EL MERCADO IT.
NOVEDADES PARA EL MUNDO GAMER.**

REGISTRATE ► WWW.PULSOIT.COM

26, 27 y 28 · OCTUBRE · VIRTUAL

VUELVE EN SU 5ª EDICIÓN

PULSO IT

CIERRE **EXCLUSIVO Y PRESENCIAL** (*)

¡Regístrate y participá de la expo virtual, recorré los micrositio y sumás chances de obtener tu invitación!

*Invitaciones otorgadas por marcas y mayoristas exclusivamente.

REGISTRATE ▶

WWW.PULSOIT.COM

Sponsor **PLATINO**

DELL Technologies

Lenovo

logitech



Microsoft

Sponsor **ORO**

APC
by Schneider Electric

EPSON
EXCEED YOUR VISION

HIKVISION



Western Digital.

→ PULSO IT TALKS

Pulso IT TALKS powered by  SITIO

Paneles y conferencias con los temas relevantes del momento.

- ✓ Líderes de la industria
- ✓ Economía del conocimiento
- ✓ Ciberseguridad
- ✓ Desarrollo de Pyme
- ✓ Cloud Computing
- ✓ Gaming
- ✓ Infraestructura / Edge
- ✓ Fintech

Invitados especiales y los líderes más influyentes de la industria.

→ PULSO IT SALE

Ofertas únicas, de las principales marcas, para todo el mercado IT.

→ COPA PULSO IT

Desafío de Counter Strike Global Offensive con 4 equipos profesionales de gaming de Argentina y la final transmitida por Twitch en el último día de la edición PULSO IT 2021.

EQUIPOS
CONFIRMADOS



Furious Gaming



New Pampas



Malvinas Gaming



Nocturns GG

Y muchas novedades más para el mundo gamer.

ORGANIZA



CADMIPYA

CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES
MAYORISTAS DE INFORMÁTICA, PRODUCTORES Y AFINES

PRODUCE

PIRCA
PRODUCCIONES



¿Conocés el programa
Red Hat Certified Cloud and
Service Provider (CCSP)?

El programa **Red Hat CCSP** ofrece a los socios la capacidad de ampliar los servicios en la nube a los clientes de forma confiable, reducir costos, mejorar la flexibilidad operativa y mantenerse por delante de la competencia.

Beneficios de ser Partner CCSP de Red Hat



FLEXIBILIDAD

Los modelos de precios e implementación que son flexibles e permiten personalizar su infraestructura servicios en la nube



ADMINISTRACIÓN

Tener la capacidad para ofrecer soluciones de Red Hat en la nube o como un servicio administrado.



SOPORTE

Cuenta con tecnologías y herramientas que respaldan su negocio para simplificar la operación y administración de la infraestructura en la nube.



ACCESIBILIDAD

Obtenga acceso a las últimas tecnologías e innovaciones de código abierto empresarial sin riesgos de seguridad o estabilidad.

SOLICITA TU REGISTRO PARA SER PARTNER

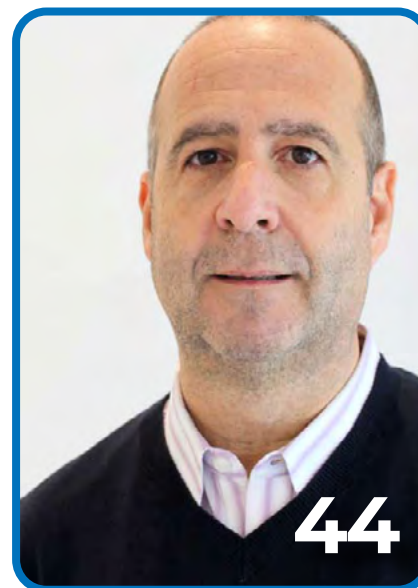
Sumario

SEPTIEMBRE 2021

INFORME ESPECIAL

- 10// Soluciones de Conectividad: con la mira puesta en el regreso a las oficinas**
- 34// VeeamON Tour LATAM 2021: protección y administración para todas las cargas de trabajo**
- 36// Licencias OnLine pone en marcha campaña de reclutamiento junto a Red Hat**
- 38// La oportunidad de negocio detrás de Windows 365**

- 40// LG presenta nuevos monitores en la Argentina**
- 42// Schneider Electric lanza nuevo Microcentro de datos EcoStruxure**
- 44// Distecna: balance primer semestre y próximos objetivos**
- 46// Solution Box invita al canal a sumarse al programa HPE Flex Offer**
- 48// Kodak Alaris busca reclutar nuevos partners clave**
- 50// Compliance en Argentina: sanciones y cifras preocupantes**





PRO X

NUEVO PRO X SUPERLIGHT

Nuestro propósito de eliminar obstáculos y crear una conexión lo más pura posible entre el jugador y el juego. El nuevo favorito de los mejores profesionales de esports pesa menos de 63 gramos y se desliza sin apenas fricción.



LIGHTSPEED™

TECNOLOGÍA
INALÁMBRICA
PROFESIONAL



SENSOR HERO 25K

PRECISIÓN AVANZADA



MENOS DE 63 GRAMOS

LIGERÍSIMO

ZERØ RODEOS | ZERØ TITUBEOS | ZERØ FALLOS
ZERØ RESISTENCIA | ZERØ HUELLA DE CARBONO

WWW.LOGITECH.COM

Llega Pulso IT 2021: el evento clave para el canal

El 26, 27 y 28 de octubre se llevará a cabo, de manera virtual y gratuita, la 5ª Edición del evento organizado por la CADMIPyA –ya está abierta la **inscripción gratuita**– que este año, a diferencia de lo que fue 2020, tendrá un cierre presencial en el Centro de Convenciones de Buenos Aires, un paso más que se da para seguramente volver al formato original el año próximo, en sí misma una gran noticia para el canal.

Una vez más, el evento contará con los Pulso IT Talks, una serie de paneles, y conferencistas programados para conectar, educar e inspirar, abordando los temas más trascendentes para el sector, como infraestructura, ciberseguridad, criptomonedas, fintech, economía y management, entre otros; a los que se sumarán invitados especiales.

Además, este año los convocados van a ofrecer productos para venta

a precios diferenciales en “Pulso IT Sale” y habrá un segmento especial para el gaming con la “Copa Pulso IT”.

“La idea es seguir buscando alternativas que permitan hacer crecer al sector informático en su totalidad y volver a colocar a la exposición de tecnología más importante de la Argentina en el centro de la escena”, destacó Alejandro Boggio, flamante Presidente de la CADMIPyA.

Unos de los espacios de Pulso IT más esperados tiene que ver con los ENFASYS IT Partner Award, que este año reconocerá a los resellers más destacados del último año de acuerdo con el voto de mayoristas y vendedores del mercado IT. Ya pueden postular a su empresa.

Pulso IT, acá palpita la tecnología

Más información
<https://www.pulsoit.com.ar/>



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/

Síganos en las redes sociales:



Oscar Suárez
Director Ejecutivo
osuares@mediaware.org



Leonardo Barbieri
Editor
lbarbieri@mediaware.org



Matías Perazzo
Director
mperazzo@mediaware.org

Para publicar en este medio:

ventas@enfasys.net
www.enfasys.net/publique/

Precio del ejemplar: \$200
Consultar por suscripción anual

La empresa editora no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos en los artículos, entrevistas y avisos.

Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización.

Edita, comercializa y distribuye:



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

Cartuchos Epson

4x3

COMPRA

PAGA



AUMENTA TU RENTABILIDAD VENDIENDO ORIGINALES

Todos los cartuchos están incluidos.

AIR
COMPUTERS

Tel.: (0341) 436-7758

CORCISA
Distribuidor Mayorista de Informática

Tel.: 4943-8030

alit

nos gusta estar cerca

Tel.: (0342) 455-1183

GRUPONUCLEO

Tel.: (0223) 462-9000

invid
computers

Tel.: 4958-9800

INTERMACO

Tel.: 5361-0700

Stylus

Tel.: 4105-6108

suzano
STENFAR

Tel.: 0810-122-78363

SOLUTION
BOX

Tel.: (011) 6091-1200

ceven

Tel.: (011) 4010-1600

EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION

A nighttime city skyline featuring a prominent skyscraper with a glowing top. The background is overlaid with a blue circuit board pattern. The text is in large, bold, white capital letters.

CONECTIVIDAD: YENDO DE LA CASA (O EL BAR) A LA OFICINA

A partir de marzo de 2020 comenzó una carrera contra el tiempo en la que las organizaciones tuvieron que llevar a cabo un proceso de transformación que incluyó la implementación en tiempo récord de soluciones para habilitar el trabajo remoto de sus empleados.

En ese proceso, sin lugar a dudas cometieron algunos errores, se expusieron a riegos –y en muchos casos sufrieron en carne propia esas brechas de seguridad– y, de hecho, hoy día muchas de ellas aun están a medio camino en el sentido de ofrecer a sus empleados acceso seguro, con la misma experiencia de usuario, desde cualquier lugar, a los sistemas de la empresas.

Sin embargo, según una encuesta de Newmark, más del 80% de los entrevistados calificó al home office como positivo durante este año y medio que llevamos de pandemia, mientras que para ninguno de los CEOs consultados fue negativo el trabajo remoto.

Con la caída sostenida de casos positivos diarios de COVID positivo –y de internaciones– de la mano de una finalmente exitosa campaña de vacunación, se ha empezado a acelerar el regreso a las oficinas, aún en modalidad híbrida, es decir, combinando presencialidad con trabajo remoto. Sin embargo, para muchos especialistas, esta "nueva nueva normalidad" llegó para quedarse.

De hecho, una encuesta realizada por WeWork revela que el 79 % de los corporativos planea dejar que sus colaboradores dividan su tiempo entre la oficina y el trabajo remoto, si su puesto se los permite. Es más, el 76 % afirma que es probable que les otorgue a los colaboradores una subvención para trabajar desde casa o desde un espacio de coworking.

"Una encuesta realizada por WeWork revela que el 79 % de los corporativos planea dejar que sus colaboradores dividan su tiempo entre la oficina y el trabajo remoto, si su puesto se los permite."

Uno de los hallazgos más sorprendentes a partir de la encuesta es que los colaboradores anhelan tanto la flexibilidad que hasta están dispuestos a ceder algunos de los beneficios más valiosos que les otorgan los empleadores. De hecho, el 75 % cedería al menos uno de los beneficios, incluida la cobertura médica, los premios en efectivo y el tiempo libre remunerado, a cambio de la libertad de elegir su entorno laboral.

Por otra parte, un estudio de Newmark reveló que del total de los encuestados, el 87% de las personas trabaja desde la casa, el 1% en espacios de coworking; el 2% en work cafés, mientras que el 17% trabaja desde cualquier lugar; sin embargo, el 72% de los CEOs consultados aseguró que la productividad de la empresa está igual que antes de la pandemia o hasta mejor. Pero para los empleados un factor negativo del home-office son las distracciones y el equipamiento y mobiliario incorrecto para trabajar.

"Aún no sabemos con exactitud cuál será el día de apertura total, pero sí sabemos que la organización de los espacios y la interacción entre los empleados no son ni serán como eran antes", comentaron desde Newmark. Lo que está claro es que el esquema de trabajo pre-pandemia quedó en el pasado y hoy las empresas se inclinan por un trabajo híbrido.

En este nuevo entorno laboral, que se hace más fuerte en las nuevas generaciones, no solo representa un desafío para las organizaciones a la hora de garantizar un espacio de trabajo digital, sino también adecuar las instalaciones físicas que permitan conectarse a la red desde diferentes espacios dentro del predio, incluso es espacios al aire libre, para minimizar la glomeración de personas. Una nueva solución de conectividad tanto en las empresas como en los hogares resulta crucial.

Soluciones de Conectividad: con la mira puesta en el regreso a las oficinas

Con la llegada del aislamiento social obligatorio provocado por la pandemia, la conectividad en los hogares se convirtió en una herramienta aún más clave que nunca ya que a las actividades que normalmente requerían de conexión a Internet se sumó la convergencia de trabajo y estudio remoto todos los días, con todos los integrantes de la familia, además de un crecimiento del entretenimiento hogareño.

Esto obligó a muchos usuarios a reinvertir en sus dispositivos de conectividad hogareña por equipos de mayor performance y más seguros, capaces de soportar esta creciente demanda y cumplir con los requerimientos de las empresas para sus trabajadores remotos.

"Creemos que la pandemia ha ayudado a concientizar al consumidor final de que con el router de su proveedor de internet no es suficiente, y una vez que el usuario entiende esto va a ir en busca de nuevas tecnologías constantemente, con lo que seguimos apostando a que la demanda va a seguir en el segmento conectividad", dijo en ese sentido, **Erika Merlo, Gerente de Territorio para el Cono Sur de Nexxt Solutions.**

"En los hogares, el descubrimiento más relevante fue que las conexiones no son suficientes cuando se encuentra todo el grupo familiar en línea. Equiparse con un buen sistema de cobertura para todo el hogar se posicionó como condición necesaria para poder desarrollar todo tipo de actividades sin inconvenientes, como homeoffice, clases remotas, entretenimiento o streaming con los Smart TV", coincidió **Julián Basso, Team Leader Comercial Corporativo de Air Computers.**

"Hablamos de una nueva normalidad que genera mayor caudal de información y el tráfico de datos requiere de redes más robustas. Es por ello que podemos observar un incremento en las inversiones de las vías de telecomunicaciones ante la demanda que generan el home office, las reuniones online, la educación a distancia y las actividades online en general."

Pero con el paulatino regreso a las oficinas y las instituciones educativas, también esos ambientes debieron adaptarse a una nueva modalidad híbrida –que muchos aseguran que llegó para quedarse– que combina presencialidad con virtualidad, con usuarios que pasan de una modalidad a otra según el día o incluso en el transcurso de una misma jornada.

En efecto, un estudio de Citrix de 2021 demuestra que el 83% de los empleados argentinos preferiría trabajar a distancia al menos una parte del tiempo. Además, el 65% adjudica a la pandemia como la causa de que las oficinas funcionarán en estilo híbrido, únicamente eligiendo el edificio corporativo para actividades específicas, como ejercicios de colaboración de equipo. "Hoy en día contar con un modelo de trabajo flexible se convirtió en una normalidad para ellos, y existe resistencia ante la idea de volver 100% al antiguo modelo, sabiendo que de esta manera cuentan con la misma experiencia de usuario que en la oficina y se pueden acomodar libremente a sus necesidades, balanceando su vida laboral y privada", aseguró Norman Bennett, Gerente de Ventas de distribución, alianzas y canales para la región Sur de Latinoamérica de la compañía.

Desde HP comparten resultados del estudio "Workmonitor" de la consultora Randstad en el cual se dio a conocer que en Argentina el 47% de los trabajadores "optaría por un esquema híbrido de home office y trabajo en la oficina". Por otro lado, un 19% aseguró que preferiría continuar trabajando desde



Norman Bennett, Gerente de Ventas de distribución, alianzas y canales para la región Sur de Latinoamérica de Citrix



www [citrix.com/](https://www.citrix.com/)

"Ante este nuevo paradigma de trabajo híbrido, mantener las prioridades y apaciguar el ruido digital puede ser un desafío. Desde Citrix entendemos esa necesidad, por lo que nuestra apuesta de innovación va en esa dirección para preparar a los colaboradores para el futuro. Nuestro espacio de trabajo digital se adapta a las necesidades de los empleados, y los guía para que su experiencia sea la más sencilla posible, automatizando tareas rutinarias."

su hogar. "Luego de un año, podemos decir que tanto las compañías como sus colaboradores han encontrado la forma de trabajar a distancia atravesando los cambios e inconvenientes que se les presentaron", dijo Ariel Davis, Gerente de Canales de la compañía. "Considerando estos resultados, puede que se presenten cambios o alteraciones en la demanda de soluciones, pero igualmente se deben continuar desarrollando y ofreciendo mejoras para acompañar a aquellos usuarios que sigan trabajando y estudiando desde casa. Muchas empresas e instituciones educativas continúan apostando a la virtualidad y seguramente ante la decisión de dar el salto al teletrabajo o presencialidad, no se opte por una sola de las opciones", comentó.

"Los empleadores y líderes han evaluado la productividad durante el 2020 y se han dado cuenta que los resultados se han mantenido y los colaboradores pueden seguir un trabajo colaborativo a distancia sin interferir en sus vidas. Lo mismo sucede con el ámbito educativo: muchas universidades están viendo que frente a la posibilidad de poder dar clases virtualmente y los resultados sobresalientes que obtienen los alumnos frente a una pantalla, están evaluando la posibilidad de mantener esta modalidad, a excepción de algunas materias prácticas, sobre todo de medicina", comentó al respecto el ejecutivo de Citrix. "Esto nos permite garantizar que la demanda de soluciones hogareñas no disminuirá en lo que queda de



Ariel Davis, Gerente de Canales en HP Inc. Argentina



www [hp.com/ar-es/home.html](https://www.hp.com/ar-es/home.html)

"Nuestro canal representa gran parte de nuestro negocio y es por eso que orientamos nuestros esfuerzos hacia ellos para brindarles las mejores herramientas y un amplio portfolio de productos. En el último tiempo, hemos tenido que unir fuerzas para afrontar los cambios y estamos orgullosos del progreso que hemos logrado en conjunto. Por nuestra parte, continuaremos aportando las mejores prácticas, capacitaciones y equipos para que puedan desenvolverse en el mercado y atravesar los cambios de la tecnología y los consumidores."



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



www.nexxtsolutions.com/

"Si bien hoy día Nexxt Solutions ya está posicionada en el mercado, seguimos apostando a consolidar todos nuestros canales, apoyando a nuestros socios de negocios y creciendo con ellos. Somos una marca que participa en el negocio de punta a punta, no solo con una venta sino con acciones de marketing, post venta con teléfono local, con Whatsapp para que los canales y consumidores finales puedan consultar sobre instalación, prestaciones de los productos, etc."

este año, y tenemos la expectativa de que nuestros clientes incluso aumentarán sus requerimientos en búsqueda de una mejor experiencia de sus colaboradores para un nuevo espacio de trabajo. A su vez, los encargados de TI están revisando su infraestructura de server y networking storage. Por lo cual, esperamos ver más inversión en la nube, sobre todo pensando en datacenters híbridos con una mayor adopción cloud", agregó.

En **Stylus** coinciden que si bien el mercado de conectividad / networking ha crecido consistentemente a lo largo de los años, la pandemia ha marcado un punto de inflexión. "El mundo corporativo, el público y el hogareño se han tenido que adaptar rápidamente a la falta de presenciabilidad. Este hito generó un incremento fuera de lo común en la demanda de productos de conectividad. Consideramos que esta curva de demanda se mantendrá por lo menos en lo que resta del año", analizó **Cristina Patiño, PM de Xiaomi en el mayorista**.

"Los repetidores hogareños seguirán en aumento a nivel mundial ya que los cambios en los hábitos laborales llegaron para quedarse. Paradójicamente, el mundo corporativo que entró en una especie de pausa al inicio de la pandemia ya está mostrando una recuperación paulatina producto de la reactivación de actividades y de las empresas que básicamente migraron a un esquema digital mucho más que



Alejandro Waisman, Gerente Comercial de Fag Sistemas.



www.kanjitech.com/

"Con fe, esperanza y mucho sacrificio, juntos vamos a salir adelante, de esta y muchas otras situaciones que nos depare el destino. Somos parte de un canal muy lindo y sano, donde cada jugador conoce al otro, y sabemos quién es cada uno. Estoy orgulloso de pertenecer y ser parte de una empresa que emplea a más de 300 personas y que fue creciendo a pulmón."

antes. El sector público ni hablar que está en una mutación rápida al universo digital y eso conlleva máquinas, routers, repetidores scanners y todos los dispositivos. Si bien es la categoría que menos creció, creemos que todavía tiene mucho por desarrollarse", apuntó **Alejandro Waisman Gerente Comercial de Fag Systems**.

Por el lado del mundo corporativo, desde **Air Computers** afirman que tanto las grandes empresas como para las pymes impulsaron su inversión en tecnologías que les permitan ser más ágiles y eficientes, frente al desafío del teletrabajo o la implementación de rutinas híbridas de presencialidad y virtualidad. "El teletrabajo remoto y seguro es hacia donde las empresas están apuntando sus esfuerzos. Los objetivos principales son mantener a los empleados y clientes conectados de forma segura, optimizar el rendimiento de la red, priorizar las aplicaciones para mantener la productividad e implementar soluciones escalables", comentó Julián Basso. "Por otra parte, se espera una reactivación de la industria, inversiones estatales y reforzar el sector IT en ambientes de salud ante la criticidad de este sector que fue muy golpeado desde que empezó la pandemia."

"En cuanto a soluciones de conectividad en el hogar varios informes nos muestran la evolución de los rangos de velocidades de conexión a internet, mayor velocidad de descarga y la multiplicidad de dispositivos conectados a



Mariano Fernández, BDM Comunicaciones & lot - Cluster Sur, de BGH Tech Partner



www.bghtechpartner.com/

"En BGH Tech Partner trabajamos desde hace años para el desarrollo de las ciudades inteligentes en Argentina. Nuestra estrategia se apoya en contar con talentos idóneos que se capacitan constantemente, vendors world class, así como también innovar con casos de éxito que han demostrado ser relevantes para avanzar el posde que haya más ciudades digitales en Argentina."

la vez. Estos datos requieren que acompañemos este crecimiento con equipos que tengan mayor capacidad para que la experiencia en el hogar sea la deseada", sostuvo **Verónica Barbera, Coordinadora de Segmento SMB en Distecna**.

"El mundo corporativo también está experimentando un crecimiento exponencial con el ingreso de la tecnología WI FI 6, ya que la mayoría de las empresas necesitan realizar una actualización tecnológica para que sus empleados sean lo más eficientes posibles en sus puestos de trabajos, remotos o presenciales. Esto se debe a que el límite entre la oficina y el hogar se está desdibujando rápidamente con la nueva modalidad de trabajo remoto o formato híbrido de asistencia", puntualizó Verónica Barbera, de Distecna. "En cuanto al sector público, vemos cada vez más impulso a proyectos de acceso a las comunicaciones a través de internet a nivel municipal y provincial, incorporando conexiones en escuelas, dependencias policiales, hospitales y centros de salud, sobre todo de las zonas rurales. A ello también se suman programas para el desarrollo de conectividad en barrios populares y en parques industriales."

Los verticales más demandantes

De cara al futuro próximo, consultamos a los entrevistados acerca de las necesidades en soluciones de conectividad que

Aisladores para Cercos Eléctricos

El accesorio correcto para la instalación de cercos electrificados

Fabricados por proceso de inyección y utilizando **materiales plásticos de primera calidad**. Poseen tratamiento UV que previene el envejecimiento prematuro y los protege de la exposición a la intemperie.

- ✓ **RESISTENCIA**
- ✓ **TRATAMIENTO UV**
- ✓ **IDEALES PARA SOSTENER CONDUCTORES ENERGIZADOS**

PEDÍSELO A TU EJECUTIVO DE CUENTAS



¡Contactá a nuestros expertos!
contacto@fiesa.com.ar

Av. De Los Incas 4154/6 (1427) / CABA - Tel/Fax: (54 11) 4551-5100

www.fiesa.com.ar - contacto@fiesa.com.ar

ven en verticales clave, como educación, salud y hospitalidad, por ejemplo.

"Debido a la pandemia, la conectividad ha tenido que avanzar a pasos agigantados y muchas empresas han tenido que desafiar el reto de la digitalización y virtualización. Es importante que tomemos como referencia lo sucedido con el COVID-19 y que de cara al futuro, estemos preparados para que ciertas profesiones continúen o regresen al trabajo remoto. En ese sentido, las soluciones deben estar adaptadas a modelos de trabajo híbridos", advirtió **Ariel Davis, de HP Inc. Argentina.**

Respecto específicamente a la educación, destacó que actualmente hay diversas herramientas que permiten a los estudiantes continuar con sus estudios sin tanta diferencia con la presencialidad. Igualmente, algunas carreras universitarias como la medicina, arquitectura, ingeniería, entre otras, han sufrido una desventaja y se han visto desfavorecidas ante la nueva modalidad, ya que tienen materias prácticas. "Ante esta desventaja, vemos que se presentan necesidades de soluciones que permitan a los estudiantes continuar con sus tareas sin interrupciones", opinó. En términos de salud, para el ejecutivo sucede algo parecido, ya que "son profesiones necesarias y que requieren de conectividades mucho más seguras para resguardar los datos de cada paciente. Sobre todo con la pandemia 19 hemos visto como este sector se enfrentó a la



Julián Basso, Team Leader Comercial Corporativo de Air Computers



www air-computers.com/

"Si de conectividad hablamos, en el último tiempo y producto de la pandemia, hemos aprendido sobre la importancia y el carácter fundamental de estar actualizados con tecnologías que nos permitan seguir conectados, incluso a la distancia, tanto en el ámbito personal como en los espacios de trabajo. En Air Computers pensamos y diseñamos nuestro porfolio atentos a las demandas del mercado y las tendencias de consumo, para que los resellers puedan tener en su negocio las tecnologías de vanguardia que los ayuden a seguir creciendo."

necesidad de tener una conexión en tiempo real de sus activos y el personal para poder brindar una atención personalizada."

En el caso de **Nexxt, Erika Merlo** informó que la marca justamente en Chile está llevando a cabo un programa focalizado en educación y en breve también en salud. "Estos segmentos son claramente demandantes de una muy buena conexión", comentó. "En educación estamos yendo full con los Mesh Vektor, con cámaras Smart que pueden utilizarse como seguridad y como webcam también y con enchufes inteligentes para cuidar la batería de los equipos. En salud iremos con una solución similar", amplió.

Desde **Citrix** comentaron que las organizaciones implementaron nuevas tecnologías de gestión que permitan la flexibilidad que los empleados necesitan para trabajar de manera remota, sin perder productividad, experiencia ni seguridad, y que muchos sectores ya han comenzado a hacer la transición a esta nueva modalidad, como el sector educativo. para poder continuar con el home schooling. "Si bien la situación sanitaria ha mejorado en nuestro país, no se descarta que pueda haber una transición híbrida", dijo **Norman Bennett.**

"Lo mismo ocurre con el sector de la salud que, ante el golpe que significó la pandemia para muchos hospitales, tuvieron que digitalizar sus procesos y tener un acceso a los datos en tiempo real,

¿Todavía no sos parte de la
**COMUNIDAD
NEXSYS?**



Si te registras como Partner de MICROSOFT
tendrás todos estos beneficios para vos y tu negocio:



¡Quiero ser partner!

marketing.ar@nexsysla.com



@NEXSYSARGENTINA



NEXSYS
WHATSPAPP FOR BUSINESS



asegurando la información, para así poder tener un mejor control de los ingresos/egresos y atención de los pacientes", agregó el ejecutivo de Citrix. "Por otro lado, comenzó a hacerse más notoria la utilización de VPNs en las compañías para ampliar el alcance de la red corporativa. Pero eso hoy no alcanza, ya que hay que tener en cuenta también que agranda la superficie de riesgo a un ataque de malware. En este sentido, se debe comenzar a pensar en otras soluciones como la virtualización, que además de tener un tráfico de datos mucho más liviano, suma una capa de seguridad adicional dificultando los posibles ciberataques. Finalmente, ante la necesidad abrupta de migrar a un espacio de trabajo digital, la nube es y seguirá siendo una de las tecnologías más demandadas. En un escenario cada vez multinube o híbrido, es imperativo contar con balanceadores de carga que garanticen el acceso a cualquier aplicación e información en la nube, aportando agilidad y velocidad al proporcionar coherencia operacional y visibilidad integral en un entorno multinube", apuntó.

Últimas novedades en el mercado

Para responder a estas nuevas necesidades de empresas y usuarios hogareños, los vendedores han actualizado su portafolio en los últimos ya más de 18 meses, enfocándose propiamente primero en el cambio repentino de la demanda de soluciones para los hogares, con una caída abrupta de equipos



Verónica Barbera, Coordinadora de Segmento SMB en Distecna.



www.distecna.com

"En Distecna, trabajamos fuertemente para brindarle a nuestros socios de negocios herramientas para crecer en forma conjunta. Entendemos que estas herramientas deben ser integrales. Las mismas van desde beneficios que ayuden a impulsar sus negocios, soporte y seguimiento de nuestro equipo de ventas, capacitaciones en conjunto con las marcas para profundizar el entendimiento de los productos, actividades de marketing que ayuden a generar demanda en el cliente final. Nuestra estrategia no termina con el cierre de una operación, sino que acompañamos a nuestros canales en todo el proceso post-venta para que vuelvan a confiar en nosotros."

corporativos, per ahora ya apuntando nuevamente a atender las necesidades de las organizaciones en esta modalidad de trabajo híbrido ya descrito.

Desde **Nexxt** informaron que la novedad sigue siendo Smart Home: "Debido a nuestro amplio portafolio nos permite ingresar constantemente nuevos productos. La solución Mesh, Vektor 3600AC, claramente es una de nuestras revelaciones. El mercado lo ha aceptado inmediatamente por su capacidad y su precio accesible", aseguró **Erika Merlo**.

Coincidió en ese sentido **Harold Becker**, de **HDC**: "Vemos a través de nuestros clientes que al haber más equipos conectados en los hogares y oficinas creció la demanda de equipos que soporten el tráfico de información y la cantidad de dispositivos conectados. Actualmente comercializamos Nexxt, que es una muy buena marca, con calidad y precio". Y agregó: "El portafolio que trae la marca es muy amplio y también moderno, con una solución para cada necesidad los extensores de rango pasando por los modelos de routers Nébula llegando a los Vektor 3600-AC, un sistema inalámbrico de 3 nodos", informó.

Por el lado de Fag Sistemas, que cuenta con la submarca **KanjiNet**, **Alejandro Waisman** destacó dos productos que calificó de "interesantísimos" para esta categoría: un repetidor de 4 antenas que ofrece una velocidad de 300Mbps, banda única de 2.4 GHz, 4 antenas

INVIERTE EN PRODUCTIVIDAD Y AHORRA EN GRANDE

ADIÓS HOLA
LÁSER INKJET



Multifuncional Color WorkForce® Enterprise WF-C20600

- 100 ISO ppm simplex
- Imprimí hasta 100.000 páginas en negro o 50.000 a color
- Bajá el consumo de energía y los costos de mantenimiento
- Capacidad de papel: 2.350 hojas estándar / máxima 5.350 hojas
- Gramaje de papel hasta 350 g/m²



Multifuncional Color WorkForce® Enterprise WF-C21000

- 60 ISO ppm simplex
- Imprimí hasta 100.000 páginas en negro o 50.000 a color
- Bajá el consumo de energía y los costos de mantenimiento
- Capacidad de papel: 2.350 hojas estándar / máxima 5.350 hojas
- Gramaje de papel hasta 350 g/m²

INKJET
NOW



AGILIDAD Y
PRODUCTIVIDAD
EN EL NEGOCIO



ADMINISTRACIÓN
DE MÚLTIPLES
USUARIOS



RENTABILIDAD.
MAYORES IMPRESIONES
AL MENOR COSTO



AHORRO
DE ENERGÍA



PRECISIONCORE
HEAT•FREE



Impresión de formato ancho
de hasta 33 cm x 48 cm



Pantalla LCD a color de 9"; fácil
configuración y navegación

www.epson.com.ar

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

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

externas, 2 puertos para conectarse, el cual soporta los protocolos de seguridad WEP, WPA, WPA2; y un repetidor de 2 antenas de características similares. "Ambos fueron un boom de ventas durante el 2021 y parte del 2020", aseguró.

En **Distecna**, **Verónica Barbera** detalló como novedades la nueva línea de switches de **Cisco SMB** CBS250 y CBS350, nuevas cámaras **Ubiquiti** para completar el portfolio de Unifi Protect, el lanzamiento de la nueva aplicación de **Mikrotik** Home APP para hacer aún más simple la configuración de tu router hogareño, y la gran variedad de equipos Wi-Fi 6 de **Linksys**, como por ejemplo MX10600 ya disponible en el mayorista; marcas de las cuales son distribuidores oficiales.

El portfolio disponible en **Air Computers** para las soluciones de conectividad incluye a las marcas **Cisco, Furukawa, Aruba, TP-Link** y **GLC**. "Las circunstancias actuales, los pasos agigantados que viene dando la transformación digital, así como los factores que pueden amenazar a la conectividad, exigen soluciones que le permitan nuestros canales ofrecer a sus clientes configuraciones de productos con tecnologías que atiendan a cada una de las necesidades específicas", dijo al respecto Julián Basso.

El Team Leader Comercial Corporativo de **Air Computers**, sostuvo que actualmente una de las cuestiones más relevantes es la seguridad, tanto de los empleados de



Harold Becker, Gerente de Interior HDC



www hdcsa.com.ar/

"Vemos a través de nuestros clientes que, al haber más equipos conectados en los hogares y oficinas, creció la demanda de equipos que soporten el tráfico de información y la cantidad e dispositivos conectados. Actualmente, comercializamos Nexxt, una muy buena marca que ofrece calidad y precio."

Cisco Secure Endpoints que evita las amenazas en el punto de entrada y proporciona un monitoreo continuo para detectar y remediar las amenazas", destacó.

En este contexto, para el entrevistado existe otro elemento que cumple un rol fundamental y son las redes Wi-Fi para empresas que "necesariamente deben contar con el mayor nivel de funcionalidad y seguridad y proporcionar alto rendimiento para espacios de trabajo totalmente inalámbrico", señaló. "Las opciones de Access Point de Aruba son las que garantizan conectividad empresarial que es simple, rápida y segura", aseguró.

En lo que respecta al segmento hogareño, destacó que TP-Link sigue creciendo en Wi-Fi 5 y Wi-Fi 6 y evolucionando en soluciones mesh para estos entornos en los que cada son más los dispositivos que se van sumando a la red. Por otro lado, ante la llegada de la tecnología 5G y el concepto de IoT cada vez más presentes en el país, Basso señaló que la fibra óptica será un factor fundamental para que las telecomunicaciones lleguen cada vez más lejos y a lugares remotos. "Mismo con la llegada de la fibra óptica a los hogares cada vez más presente, nos hace creer que será una de las tecnologías más demandadas", comentó. Finalmente, y apuntando al concepto de Responsabilidad Social Empresarial, cada vez más fuerte a nivel mundial, opinó que la adquisición de sistemas sostenibles será de gran importancia para realizar esta demanda. "Las

CERTAINTY

Los profesionales de IT que operan en ambientes edge, confían en **EcoStruxure™** Micro Data Center de Schneider Electric™.

EcoStruxure™
IT Expert

Encuentre la confianza para desarrollar y operar su equipo IT en cualquier ambiente edge.

- Implemente rápidamente una infraestructura altamente segura y resistente.
- Gestione remotamente con software basado en la nube.
- Confíe en el soporte de una red global de socios y servicios.

#CertaintyInAConnectedWorld

apc.com/edge



Smart-UPS™
Lithium-ion

EcoStruxure™
Micro Data S-Series

Life Is On

APC
by Schneider Electric

soluciones Green de Furukawa sin dudas deberán estar presentes en los requerimientos TI para cumplir con el compromiso con el medio ambiente y con las distintas sociedades", dijo.

"No todas las compañías estaban acostumbradas a esta flexibilidad en el trabajo que implicaba un balance entre sus responsabilidades laborales y su vida personal. En cuanto aquellos que ya solían trabajar a distancia y contaban con los recursos necesarios, se enfrentaron a un reto que los hizo valorar aún más el poder de la movilidad segura y ágil que nos brinda esta nueva experiencia de trabajo", advirtieron desde Citrix.

Ante estas necesidades, ofrece a las empresas **Citrix Workspace**, un espacio de trabajo que incluye inteligencia y flujos de trabajo personalizados, garantizando a los empleados que verán lo que necesitan justo cuando lo necesitan y permitiendo acceder a información más deprisa, sin exponer los datos.

Además, desde la compañía aseguro que con la llegada de la pandemia los cibercrímenes se volvieron más dirigidos, por lo cual los encargados de TI tuvieron que replantear su estrategia de seguridad en búsqueda de una nueva solución que proteja el espacio de trabajo digital del colaborador, desde los enfoques Zero Trust y SASE. "En este sentido, ofrecemos **Citrix Internet Access** un servicio integral y global de seguridad en la nube que incluye los requisi-



Cristina Patiño, PM de Xiaomi en Stylus



www bit.ly/35IpICw

"En el auge de la conectividad, Xiaomi es la oportunidad de diferenciarse por innovación y calidad con buenos márgenes."

una empresa, así como la protección del negocio. "En este sentido, la tecnología de Cisco ofrece un amplio abanico de soluciones, desde los firewalls que bloquean el acceso no autorizado a las aplicaciones y los datos de sus clientes, o bien Cisco Umbrella que es la primera línea de defensa contra amenazas en Internet,

tos de seguridad de las empresas modernas, como un Secure Web Gateway, un firewall de próxima generación, agentes de seguridad de acceso a la nube (CASB), la prevención de pérdida de datos (DLP), el aislamiento de procesos y la detección de ataques con inteligencia artificial.

"Por otro lado, también acercamos **Citrix Access**, una **solución sin VPN** que unifica el acceso a todas las aplicaciones virtuales, web y SaaS y protege a los usuarios, las aplicaciones y los datos con controles de seguridad contextuales de extremo a extremo. Al establecer políticas para otorgar acceso en función de las ubicaciones, los dispositivos y el comportamiento del usuario, esta solución basada en Zero Trust garantiza que los empleados tengan acceso confiable (y seguro) a SaaS, aplicaciones web y virtuales en todo momento", concluyó **Norman Bennett**.

El mensaje final, claro está, es que las necesidades de conectividad de organizaciones deben actualizarse a la nueva actualidad particular de cada vertical en este contexto de semi presencialidad, donde si bien empleados y estudiantes volverán paulatinamente a las instalaciones, éstas deberán asegurar Internet de buena calidad en todo el predio, incluyendo las áreas al aire libre, intentando evitar la aglomeración de personas, y a la vez permitir el acceso desde cualquier lugar y desde cualquier dispositivo. El desafío es grande y la oportunidad para el canal es enorme.

WI-FI PARA TODO TU HOGAR

Wi-Fi Mesh Doble Banda AC1300



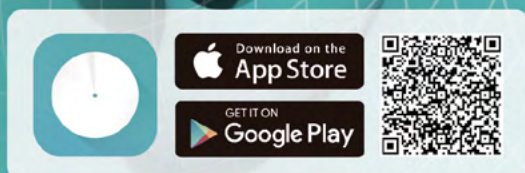
Conecta más de 100 dispositivos



Cubrí con Wi-Fi toda tu casa



Sin cortes por toda la casa



Acciones para el canal

El apoyo a los socios de negocios para las acciones de generación de demanda y para ganar en rentabilidad de un neogocio que, con motivo de la pandemia, se ha transformado y se reactiva nuevamente con el regreso a las oficinas, resulta crucial. Por ese lado, desde **Distecna** informaron a Enfasys que están brindando capacitaciones comerciales de cada una de las **marcas de Networking** que trabajan, "con muy buena aceptación por parte de los canales, ya que creemos que es fundamental brindar las herramientas necesarias para que puedan ofrecer nuestras soluciones", comentó **Verónica Barbera**. "Este mes de septiembre 2021 ofrecemos como beneficio especial para las marcas de Networking un 2% de descuento por pago de contado o 30-60-90 con un TC a 30 días, soporte de ventas

y entrega inmediata de productos", destacó.

Harold Becker informó que en **HDC** están haciendo promociones de equipos para los clientes del interior y presentando la marca Nexxt a través de visitas a canales.

En **Stylus**, como distribuidores de productos Xiaomi de conectividad, para satisfacer la demanda están impulsando una promoción junto a Lenovo: durante el mes de septiembre, comprando una Notebook Lenovo Thinkpad L15 +U\$ 5 dólares, el canal se lleva 1 Router Xiaomi 300MBPS 10/100 4 Antenas sku DVB4231GL, según informó **Cristina Patiño**.

La plataforma Air Leaning de **Air Computers** renueva su propuesta todos los meses con temáticas innovadoras y el foco puesto en presentar a los canales nuevas herramientas comerciales para llevar a sus negocios y para ayudarlos a adaptarse a los tiempos que corren, destacó **Julián Basso**. "De la misma

forma, nuestra fuerza de ventas se capacita de manera permanente, formamos parte de un rubro que exige actualización constante y nuestro equipo de ventas está preparado por los máximos referentes de cada marca", destacó.

El vocero de Air también mencionó que realizan eventos de manera conjunta con los resellers y sus clientes con el objetivo de generar nuevas oportunidades de negocios y dar a conocer las soluciones, por ejemplo de Aruba. Por otro lado, generan contenido de manera permanente en nuestras redes sociales: "El objetivo aquí es invitar a los canales a apropiarse de toda la información que por esos medios transmitimos, conocer tendencias, compartirlo con sus clientes y equipos y generar nuevas oportunidades de negocios", comentó.

"El último año ha habido grandes cambios y ne-



**GESTION
RESELLERS**
TU FUERZA DE VENTA

MENOS TIEMPO CREANDO, MÁS TIEMPO EXPLORANDO



HAZ QUE TU PC SEA HASTA 4 VECES MÁS
RÁPIDO EN CREAR CONTENIDOS CON
WD BLUE™ NVMe™ SSD



WD BLUE™ SSD
OBTÉN MÁS DE TU VIDA.

Ingresa a www.gestion-resellers.com.ar

*Tareas de creación de contenido comparadas con con WD BLUE™ NVMe SN550 vs WD BLUE™ 2.5" Laptop HDD. Resultados obtenidos en 2020 del estudio sobre la salud y el uso del PC realizado por TechARC. * 1 MB/s = 1 millón de bytes por segundo. Basado en pruebas internas de lectura y velocidad; el rendimiento puede variar según el dispositivo principal, las condiciones de uso, la capacidad de la unidad y otros factores.

- www.polytech.com.ar • www.gestion-resellers.com.ar
- Vidal 3854, C.A.B.A., Argentina - C1429AHT • (54) 11 4701-6220 • (54) 11 6009-6220
- polytech@polytech.com.ar



Seguinos en Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram

[f/gestionresellers](https://www.facebook.com/gestionresellers)

[@Gresellers](https://twitter.com/Gresellers)

[in/company/polytech](https://www.linkedin.com/company/polytech)

[ig/gestionresellers](https://www.instagram.com/gestionresellers)

cesidad de adaptación para todos. En **HP** somos conscientes de esto y ponemos como prioridad acompañar a nuestros partners mediante diversas herramientas para facilitarles la transición y acelerar la transformación digital", dijo por su parte **Ariel Davis**. En ese sentido, la marca cuenta con HP Amplify, un programa que impulsa el crecimiento y brinda mejores experiencias de compra para los usuarios. "Tiene como objetivo promover la transformación digital a través de herramientas, capacidades y colaboración que se adapten a las necesidades de los canales", destacó. "Buscamos no sólo capacitar a los socios para que puedan capitalizar los cambios que surjan, sino que también los ayudamos a prepararse para otorgar experiencias de mayor nivel a los clientes e incentivar el crecimiento a futuro. Actualmente, nos encontramos preparando la transición

de todos nuestros canales minoristas hacia el programa", agregó.

Alejandro Waisman destacó que "siempre es natural en **Fag Systems** el apoyo con la capacitación, productos nobles y precios inmejorables con un post venta que es la mejor del mercado retail de toda la Argentina."

"Si bien **Nexxt Solutions** es una marca ya conocida por el canal, seguimos invirtiendo en campañas para el canal y también para el consumidor final", dijo por su parte **Erika Merlo**. "Es clave nunca detenerse en estos puntos para fortalecer alianzas. Los vendedores de nuestros Partners son especialistas en Nexxt Solutions Connectivity, tienen capacitaciones constantes que los hace ser aun mas parte de nuestra marca", aseguró. Además, informó que la marca cuenta como distribuidores en la Argentina a Elit y PC ARTS, a los que acaba de sumar Grupo Núcleo, anunció la ejecutiva.

Finalmente, desde **Citrix**, **Norman Bennett**, aseguró que los canales de la marca son una parte crucial para su estrategia de negocio a nivel local y regional. "Se trata de nuestros principales aliados, y con quienes estamos constantemente trabajando codo a codo para acercarle a los clientes soluciones innovadoras, pensadas especialmente para las necesidades del nuevo orden laboral", enfatizó. "Llevamos a cabo un programa de entrenamiento exclusivamente para canales, dedicado a estrategias de consultoría y ventas, como así también capacitaciones para mejorar nuestros resultados en la región trabajando en equipo. En este contexto, quiero destacar nuestro programa Elite Force Academy que cada semestre mantiene mas de 200 personas de ventas y preventas, quienes adquieren conocimientos esenciales para ayudar a los clientes en soluciones de trabajo flexible", detalló.

kanjinet

VIVÍMOS EN UN MUNDO HIPERCONECTADO

LA LÍNEA MÁS COMPLETA DE CONECTIVIDAD ES KANJINET



ROUTERS Y REPETIDORES DE SEÑAL

Smart Cities: una respuesta al aumento exponencial de población

Según la ONU, en 2050, la población urbana se duplicará, y casi 7 de cada 10 personas vivirán en ciudades, lo que implica que más de 6.000 millones de individuos compartirán hábitat en estas urbes. Este fenómeno no se limita a los países más ricos, puesto que los que están en vías de desarrollo también lo vivirán. La tendencia es y será, entonces, el vivir en ciudades.

Aprovechando esta gran afluencia humana, las ciudades inteligentes potencian la colaboración entre el ciudadano y el propio gobierno. Se trata de modelos mucho más abiertos que promueven la innovación, la competitividad y el atractivo de las propias ciudades. No solo se trata de servir al ciudadano, sino de mejorar los propios servicios gracias a los datos que desprende.

En ese sentido, para **Mariano Fernández, BDM Comunicaciones & Iot - Cluster Sur, de BGH Tech Partner**, el principal desafío de la Argentina no está en el nivel de inversión tecnológica sino en entender que, al desarrollar una ciudad inteligente, la cuestión no radica simplemente en invertir en tecnología porque sí, sino en pensar en primer lugar en el ciudadano para, a partir de ello, ver qué soluciones tecnológicas conviene implementar para impactar de forma positiva en su calidad de vida.

"Uno de los desafíos a tener en cuenta es que muchas ciudades cuentan con infraestructura antigua, que no está construida con las

capacidades inteligentes como sensores, sistemas de gestión e interconectividad que requieren los nuevos proyectos. Históricamente, la adaptación de sistemas antiguos ha sido prohibitivamente cara. Sin embargo, varias tecnologías avanzaron muchísimo haciendo que hoy la renovación sea mucho más factible. Por ejemplo, la evolución tanto de los paneles solares como de las baterías hace que los edificios puedan **aprovechar más energía a menor costo**. En conjunto, estas y otras tecnologías permiten que la infraestructura existente se pueda volver inteligente mediante una superposición simple y relativamente económica", puntualizó.

Otro ejemplo que para el ejecutivo es una gran oportunidad es el de Internet de las Cosas (IoT) que, con su dinámica de sensorización y monitoreo de diferentes variables claves, va imponiendo su lógica en las ciudades inteligentes. "Un caso lindo es colocar sensores en distintos sitios para conocer con anticipación que hay probabilidad de inundaciones para dar tiempo a los vecinos a que desalojen el lugar donde viven", ejemplificó.

Otro caso concreto, con alto retorno de la inversión –aseguró– y que ya está disponible para combatir la problemática de la inseguridad es la de los refugios inteligentes. "Los municipios, reparticiones provinciales y organismos de nivel nacional ya pueden acceder a desarrollos argentinos que permiten reforzar la seguridad pública de manera inteligente. En BGH Tech Partner llamamos a nuestro desarrollo **"refugio seguro"**. Se trata de paradores inteligentes con formato de tótem, que incluye un grabador de video



Tu nube de productividad en el trabajo y en la vida.

Diseñado para ayudarte a mejorar la productividad con aplicaciones de Office innovadoras, servicios inteligentes en la nube y seguridad de primer nivel.

DISPONIBLE AHORA EN INTERMACO.

Personal

1 TB de almacenamiento para una persona



Familia

Perfecto para un máximo de 6 personas



INTERMACO

RETAIL DISTRIBUTION

www.intermaco.com.ar

✉ contacto@intermaco.com.ar

☎ (5411) 4363.3400

de red que registra y administra imágenes digitales que luego se enviarán desde las cámaras de seguridad IP al centro operativo de control, para almacenar la información ante la eventual caída del vínculo principal, o ante la necesidad de utilizar el de backup", detalló.

El entrevistado también se refirió a la integración entre las tecnologías WiFi y 5G para dar respuestas a las futuras necesidades de conexión de dispositivos y diferentes aplicaciones: "Tenemos altísimas expectativas en lo que

respecto a 5G como a WiFi 6 ya que impactarán de lleno en las ciudades inteligentes, hogares y organizaciones", dijo. "Sin dudas, 5G impulsará la adopción de Internet de las Cosas (IoT), permitirá mover el procesamiento de la carga de trabajo al borde (edge computing), y allanará el camino para casos de uso de realidad virtual y aumentada. Además, podría ser un facilitador clave para construir ciudades más inteligentes con avances en el transporte, la seguridad pública y el comercio minorista", amplió.

Asimismo, enfatizó en que, a nivel industrial, la alta densidad de sensores para la recopilación de datos permitirá la digitalización de los pisos de las fábricas y una mayor visualización y productividad sin la necesidad de complejos cableados o tecnología heredadas, ya que 5G permite instalar muchos más sensores sin necesidad de cables. "Las actividades de la

construcción y de las industrias ligadas a los recursos naturales (minería y petróleo & gas) también encontrarán oportunidades en esta sinergia entre 5G e IoT", sostuvo.

"Por su parte, la nueva tecnología Wi-Fi 6, respecto a WiFi 5, puede soportar latencias de menos de un milisegundo, ancho de banda de hasta 10 Gbps (facilitando una transferencia de datos más eficiente) y dispositivos IoT de bajo consumo conectados de

manera confiable a escala. También aprovecha la formación de haces MIMO para múltiples usuarios y técnicas de ahorro de batería para brindar una mejor experiencia. Estas actualizaciones hacen que Wi-Fi 6 sea perfecto para IoT y hogares inteligentes del futuro", explicó.

"Desde BGH Tech Partner apoyamos ambas tecnologías. Además, creemos que la convergencia entre ambas ocurrirá, aunque no

en el corto plazo. En este sentido, es de esperar que existan soluciones que tengan Wi-Fi y 5G para que el dispositivo identifique redes Wi-Fi autorizadas y se conecte a ellas utilizando las credenciales de 5G. También habrá un mecanismo en las redes Wi-Fi y 5G para transferir la llamada entre ellas sin los problemas de caída de llamadas de las llamadas Wi-Fi. Sin dudas, sabemos que en el futuro no tendremos que prestar atención a la red en la que estamos", concluyó Fernández.

"Nuestra estrategia se apoya en trabajar con talentos idóneos que capacitamos de forma constante, vendors world class y, contamos con casos de éxito relevantes y actuales para avanzar en pos de que haya más ciudades digitales en Argentina."

Back in action



Nos estamos preparando para regresar a la oficina.
Trust te acompaña en este proceso, con todo lo que
se necesita para volver a la acción.

VeeamON Tour LATAM 2021: protección y administración para todas las cargas de trabajo

Ejecutivos regionales dieron cuenta de las últimas novedades de Veeam con el objetivo de garantizar la protección de los datos de las organizaciones en esta era llena de vulnerabilidades y más conectada que nunca. También informaron de los buenos resultados de negocios obtenidos en el último año y del trabajo que están llevando a cabo con el canal para continuar por la senda del crecimiento.

En el marco de VeeamON Tour LATAM 2021 la compañía develó la ruta que llevará a las organizaciones de la región a garantizar la protección de sus datos en esta compleja era, llena de vulnerabilidades y más conectada que nunca.

En ese sentido, durante la conferencia de prensa realizada en la jornada previa al evento, Dmitri Zarubine, Manager, Systems Engineering LATAM MCA de Veeam, se refirió a las innovaciones incorporadas por la compañía en su plataforma teniendo en cuenta los nuevos desafíos de los desarrolladores, de la mano de su Veeam Availability Suite en lo que tiene que ver con máquinas virtuales y a través

de la integración con Kasten K10 para Kubernetes. En efecto, el especialista comentó que para 2024 habrá 500 millones de nuevas Apps (más que en los últimos 40 años) y que para 2025 el 85% de las grandes empresas ejecuten aplicaciones en contenedores.

También se refirió a los desafíos de seguridad ante el crecimiento del ransomware, e informó que para ofrecer protección de datos moderna, a su estrategia de seguridad 3 2 1 (tres copias diferentes de los datos en 2 medios diferentes y 1 copia remota) con Veeam 11 la compañía presenta su estrategia 3 2 1 1 0 (añadiendo 1 copia aislada, fuera de línea o es inmutable y 0 errores después de las pruebas de backup automatizado y la verificación

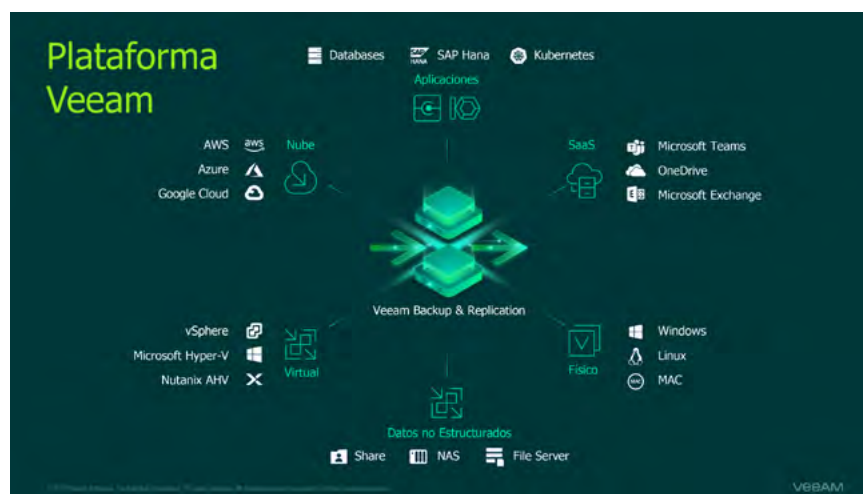
“Cuando el canal se certifica obtiene el beneficio de poder ofrecer servicios profesionales, que representan gran parte de sus ingresos.”

Sara Wilson, Channel Sales Director, Latin America de Veeam

de la capacidad de reparación). “Significa estar seguro de que la copia que tengo me va a permitir recuperar ese backup”, destacó.

Por su parte, Sara Wilson, Channel Sales Director, Latin America de Veeam, destacó que estas novedades “representan una oportunidad de crecimiento de ingresos y nuevos clientes para nuestros socios de negocios, ya que solo trabajamos a través del canal”:

La ejecutiva informó que hoy cuentan con más de 2.000 canales activos en la región, con un crecimiento de doble dígito en cantidad en el último año. Para ellos, la compañía ofrece una serie de programas de incentivos, como una reciente promoción para certificarse en el curso de VMCE de 3 días de post venta, implementación y configuración a través de su Training Center, de la mano de sus mayoristas SYNEX Westcon, Adistec y Licencias OnLine.



Otra de las novedades comentadas por la ejecutiva tiene que ver con un incentivo para ayudar a los canales a ganar más clientes que tengan planes de usar la nube pública para guardar copias de backups, ofreciéndoles 3 meses gratis de uso de Veeam Availability Suite en AWS y Azure, además de hasta 250 dólares en créditos en esas nubes.

Mauricio González, Vicepresidente de Ventas para Latinoamérica, destacó el crecimiento logrado por Veeam especialmente en el segundo trimestre de este año teniendo en cuenta que el mismo trimestre de 2020 fue el de mayor impacto de la pandemia. “Estamos siguiendo mucho la creación de demanda y en Q2 sobrepasamos nuestra meta, con 730 nuevas operaciones y un crecimiento del tamaño de nuestro negocio del 8%”, aseguró.



Al ser consultada por este medio sobre las razones que han impulsado a Veeam a este crecimiento en la región, incluso tomando market share de sus competidores, Wilson comentó: “Creo que son 3 cosas: mejor producto, ayudando mucho que los clientes nos ven como líder

en ese mercado y están satisfechos de nuestra solución, con el NPS el más alto de la región; mejor equipo/ inversión de recursos en la región: con el equipo más amplio contra cualquier otro competidor, con más de 140 personas trabajando para Latam; y mejores canales (comprometidos, capaces, y creativos), varios de ellos trabajando con nosotros desde hace mucho años”. Y agregó: “No es magia, es foco, compromiso e inversión.”

En lo que respecta a los resultados en Argentina, Martín Colombo, Director Regional senior para Latinoamérica, dijo que fue uno de los países más afectados a principios de 2020, por lo que los resultados en el q2 de 2021 fueron de 47% de crecimiento en enterprise y de 90% en SMB y commercial.

VeeamON Tour LATAM 2021

La audiencia tuvo la oportunidad, además, de conocer las novedades de la propuesta tecnológica de Veeam, incluyendo sus lanzamientos más recientes, de la mano de ejecutivos de la compañía a nivel global y regional, incluyendo Danny Allan, CTO y vicepresidente Senior de Estrategia de Producto.

“De acuerdo con el Reporte de Protección de Datos Veeam 2021, 85% de las empresas en Latinoamérica tienen una brecha de disponibilidad, entre qué tan ágilmente recuperan sus datos y aplicaciones, y qué tan rápido necesitarían poder hacerlo”, dijo Mauricio González. “En el ambiente empresarial actual y de la post-pandemia, enmarcado por la necesidad de impulsar el crecimiento económico al tiempo que hay que continuar superando las expectativas y demandas de los clientes, esto no debería estar sucediendo. Si algo es un hecho es que el respaldo tradicional actual ha dejado de ser funcional; hoy que lo principal es mantener la continuidad del

negocio, contar con una sólida solución de Protección de Datos Moderna es vital.”

“Además de la ‘brecha de disponibilidad’, el 77% de los encuestados establecieron que tienen una ‘brecha de protección’ entre la frecuencia con la que se realiza el backup de los datos y la cantidad de los mismos que pueden permitirse perder”, comentó Marín Colombo. “Sigue existiendo una percepción errónea de que, incluso con la protección de datos tradicional, los aspectos básicos (el backup y la recuperación de datos y aplicaciones esenciales) siguen cubiertos. Es por ello que, esta nueva jornada nos permite presentar nuestra propuesta de Protección de Datos Moderna”.

Desde Veeam destacaron que, dado el complejo escenario, VeeamON Tour LATAM 2021 “representa una gran oportunidad al conformar el espacio virtual que hace falta para empoderar a los equipos tecnológicos de las organizaciones mediante formación y colaboración encaminados al impulso de la Protección de Datos Moderna que requieren hoy y hacia el futuro.”

CLOUD SERVICES PROVIDERS

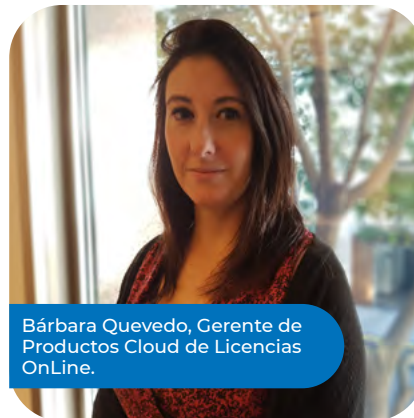
Licencias OnLine pone en marcha campaña de reclutamiento junto a Red Hat

Esta acción que llevan adelante en conjunto el mayorista y la marca especializada en soluciones Open Source tiene por objetivo aumentar el ecosistema de partners de Cloud Services Providers en Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia. Entrevistamos a Bárbara Quevedo, Gerente de Productos Cloud, para conocer en detalle la propuesta.

Desde el mayorista informaron que están enfocados en ayudar a las organizaciones a transitar los cambios y desafíos técnicos con el movimiento de las tecnologías de infraestructura, procesos y habilidades legadas para llegar a las soluciones modernas, centrándonos en la mejora de la eficiencia, la flexibilidad, la confiabilidad de la infraestructura de TI, los procesos a través de las optimizaciones y herramientas más avanzadas que otorga Red Hat.

En ese sentido, Barbara Quevedo destacó: "Con la preparación estratégica acorde a cada necesidad, entregamos a los partners el poder de las tecnologías y metodologías de código abierto. Estas prácticas aumentan el rendimiento, el incremento de interés y generan una instancia con nuestros socios de negocio que nos permite transmitir el mensaje de valor de Red Hat".

Licencias OnLine ha puesto en marcha una campaña para el reclutamiento de socios de negocios que quieran sumarse como Cloud Services Providers de la mano de la marca del sombrero rojo. Propone un programa actualizado según los requerimientos de cada caso, que puede incluir apoyo en actividades de generación de demanda, asignación



Bárbara Quevedo, Gerente de Productos Cloud de Licencias OnLine.

de leads, campañas de e-mailing y herramientas de telemarketing para mejorar la oferta de negocios.

La entrevistada explicó que, partiendo de la base que el programa CCSP pone al alcance de los clientes todas las soluciones y tecnologías Red Hat, es la llave para la nube híbrida por ser el complemento necesario para las instalaciones del cliente. Y sostuvo que resuelve cada necesidad con un modelo flexible y escalable para el consumo de soluciones: "Es un proceso simple de compra mensual, anual o a 3 años, con soporte incluido y sin cargos fijos, el modelo indicado para comenzar y evolucionar en el Data Center del cliente final o del Service Provider", señaló. "Este programa es ideal, porque brinda ofertas ajustadas

a las necesidades del cliente, permite un uso eficiente de los recursos instalados y se utiliza el presupuesto sobre el consumo real", amplió

Paralelamente, destacó que Licencias OnLine ofrece todo lo necesario para que los proveedores de servicios logren aumentar su oferta de soluciones brindando el soporte, capacitación y el material correspondiente para que el servicio supere las expectativas de sus clientes finales.

En ese mismo sentido, la entrevistada hizo hincapié en que Licencias OnLine cuenta con disponibilidad de Ingenieros Preventa para charlas de generación de demanda. "Ofrecemos capacitaciones, Workshops, hands on labs, transferencia de conocimientos, capacitaciones locales dictadas por especialistas y descuentos en cursos oficiales." Y añadió: "Además acompañamos a los socios de negocios con apoyo en cotizaciones y modelo financiero; en definición de arquitectura, colaboración en estrategias de mercadeo a clientes, acceso a fondos de marketing para campañas, apoyo en seguimiento y maduración de oportunidades, entre otras actividades", concluyó.

Si te interesa ser partner CCSP hacé clic [AQUÍ](#)

SHENLONG

FUERZA GAMER



www.shenlong.com.ar



moonki
S O U N D
AUDIO PROFESIONAL

MS-LED900BT
MS-LED1200BT



www.moonki.com



DISTRIBUIDOR OFICIAL
Rosario, Santa Fe • Argentina

AV. Salta 3246
+ 54 9 0341 409-4300



LA PC EN LA NUBE

La oportunidad de negocio detrás de Windows 365

Jimena Purriños, flamante Sales Manager de la unidad Device Partner Solution Sales de Microsoft, aseguró que la disponibilidad de esta solución más que un desafío representa una oportunidad para todo nuestro ecosistema de partners. "La oportunidad para llegar a nuevos usuarios, actualizar los existentes, y expandir a nuevos segmentos y mercados, es única con este servicio", afirmó.

En el marco de Inspire 2021 –que se llevó a cabo en julio pasado–, el evento más importante de Microsoft orientado a todo su ecosistema global de partners, la compañía dio a conocer varios anuncios, entre ellos se destaca la llegada de Windows 365.

"Esta nueva forma de experimentar Windows 10 o Windows 11 (cuando esté disponible a nivel general a fin de año) está pensada para todo tipo de trabajadores, desde administrativos hasta desarrolladores de software y diseñadores industriales", sostuvo Jimena Purriños. "Se trata de un enfoque holístico que crea una categoría de computación personal nueva por completo, específica para el mundo híbrido: la PC en la nube. A través de este servicio de suscripción, Microsoft permite transmitir de forma eficaz y segura la experiencia completa de Windows, incluidas todas sus aplicaciones, datos y configuraciones, a dispositivos personales o corporativos", destacó.

De acuerdo con la entrevistada, Windows 365 se ajusta a las necesidades de cada empresa, de hecho, está disponible en versiones para pymes y para clientes empresaria-



Jimena Purriños, Sales Manager de la unidad Device Partner Solution Sales.

"Se trata de un enfoque holístico que crea una categoría de computación personal nueva por completo, específica para el mundo híbrido: la PC en la nube."

les. La primera, simplifica la configuración, la implementación y la administración de las PC en la nube con la compra directa, sin complicaciones; mientras que la segunda incluye una administración integral centralizada mediante Microsoft Endpoint Manager; informó.

En ese sentido, la ejecutiva destacó que "la oportunidad para llegar

a nuevos usuarios, actualizar los existentes, expandir a nuevos segmentos y mercados es única con este servicio", e informó: "Ya estamos trabajando directamente con nuestros partners para poner a disposición esta solución próximamente."

Actualización a Windows 11

Windows 10 funciona en más de 1.300 millones de dispositivos en todo el mundo, muchos de los cuales son creados por fabricantes locales. En ese sentido, la ejecutiva comentó: "Estamos trabajando en estrecha colaboración con los fabricantes y distribuidores de dispositivos a nivel local en la planificación de Windows 11 para que puedan incorporar este sistema operativo en los nuevos dispositivos y, los que ya tienen Windows, puedan avanzar en su actualización."

Se trata de la próxima generación de Windows diseñada y construida como un conjunto completo de experiencias. "En tiempos de hiperconexión a Internet, habrá experiencias más cercanas a los usuarios en videollamadas, mayor capacidad para soportar múltiples tareas y programas abiertos, seguridad contra

virus, videojuegos, lenguajes de programación, aprendizaje, etc. De esta manera, entendemos que Windows 11 ofrecerá versatilidad y se ajustará a la necesidad e interés de cada usuario: use la PC para divertirse, trabajar, estudiar, crear o todas al mismo tiempo", enfatizó Purriños.

Al ser consultada sobre la manera en que la compañía seguirá impulsando la demanda de Microsoft 365 a través del canal de distribuidores en este contexto de auge del trabajo híbrido, la ejecutiva aseguró que los resellers conocen la experiencia de Windows 10 y saben la oportunidad y el avance que proponen con Windows 11: mayor seguridad, rapidez, modernidad y sencillez con el usuario en el centro.

"El año pasado y este demostraron la importancia de contar con un paquete como el de Microsoft 365 para trasladar la oficina, la escuela y la universidad a las casas y a las computadoras. En línea con esto, trabajamos para navegar hacia esque-

"En un mundo en constante cambio, donde el trabajo y el aprendizaje híbrido son la nueva normalidad, Windows 11 ofrece experiencias de Windows sencillas, modernas y intuitivas para que las personas puedan concentrarse en lo que necesitan mientras trabajan y aprenden."

mas híbridos en los cuales se borre la barrera entre lo remoto y lo presencial. Con Microsoft Viva, por ejemplo, avanzamos hacia esta dirección para que cada colaborador pueda vivir una propia experiencia laboral, integrarse a equipos de trabajo multidisciplinarios y diversos, capacitarse, informarse, etc. todo en un mismo sitio. Con propuestas de este tipo, buscamos seguir aumentando la potencia de Microsoft 365", señaló.

Entrenamiento

Asimismo, reconoció que empoderar al ecosistema de partners de la compañía es fundamental para el trabajo que buscan hacer desde Microsoft. "Como se dijo en la última edición de Microsoft Inspire, queremos ser 'el mejor socio de nuestros socios'. Por eso, realizamos varios entrenamientos por año, no solo a nivel técnico sino, también, de estrategia e inteligencia comercial. Esto, a su vez, es lo que buscamos replicar y contagiar a nuestro ecosistema. En este sentido, ofrecemos programas de entrenamientos específicos para todo el ecosistema de venta, con el propósito de mantenernos alineados, actualizados y brindarles herramientas diferenciales basadas en soporte tecnológico, argumentación comercial e innovación. Para eso, desarrollamos herramientas, capacitaciones y recursos de comercialización, con el objetivo de brindarles acceso a oportunidades de crecimiento", concluyó.

La PC en la nube

Más en detalle, Purriños afirmó que Windows 365 crea nuevas oportunidades para que todo el ecosistema de socios y canales de Microsoft brinden nuevas experiencias de Windows a través de la nube. Algunos de los puntos clave:

- Los proveedores de software podrán seguir creando aplicaciones de Windows y distribuir las en la nube para llegar a una audiencia más amplia.
- Windows 365 también presenta nuevas oportunidades de desarrollo, aprovechando las API disponibles para los socios, lo cual les permite llevar sus propias innovaciones al mercado.
- Cloud PC conecta Microsoft Cloud y los dispositi-

vos personales de una manera nueva y poderosa. Por eso, con este servicio estamos invitando a las organizaciones, empleados y socios a reinventar las experiencias con Windows y sus dispositivos y esperamos crear nuevos escenarios para los usuarios de todo el mundo.

"Esta herramienta aumenta la oportunidad total de monetización de los usuarios al proporcionar un servicio de suscripción continuo en la nube", aseguró. "Por otro lado, seguimos impulsando el paquete de Microsoft 365, que fue tan importante para las empresas el año pasado, y aseguró la continuidad de la operación de forma remota. Sabemos que este es el complemento ideal para todos los usuarios de dispositivos Windows, que permite maximizar la experiencia y potenciar la productividad de los mismos."

PARA GAMERS

LG presenta nuevos monitores en la Argentina

Corresponden a línea Ultra Gear, donde se destacan los modelos UltraGear 27GN750-B y el Ultra Gear 24GN600. Entrevistamos a Teresa Hsieh, Product Manager de la marca, para conocer puntos destacados de esta nueva propuesta en el mercado local.

A la hora de analizar la demanda de monitores en el mercado local en tiempos de pandemia, desde LG Argentina destacaron que si bien hubo una caída en la venta de productos para uso corporativo, como categoría ha crecido exponencialmente al punto de que la oferta del mercado no alcanzaba a cubrir la demanda. "Gracias al esfuerzo del canal que nos supo acompañar proactivamente, LG pudo afrontar favorablemente esta situación, alcanzando el puesto #1 en market share en el primer semestre del año. Creemos que en los próximos meses, el mercado comenzará a estabilizarse alcanzando un punto de equilibrio entre oferta y demanda", analizó Teresa Hsieh, Product Manager de la marca.

En este contexto, LG Argentina presentó recientemente en la Argentina el monitor UltraGear 27GN750-B, que se caracteriza por ser un modelo de 27 pulgadas, Full HD, y por poseer una frecuencia de actualización de 240hz y 1ms de velocidad de respuesta nativa con panel IPS. Además incluye las tecnologías de sincronización GSYNC y AMD FreeSync

Por otra parte, el monitor Ultra Gear 24GN600, de 24 pulgadas y también Full HD, posee una frecuencia de actualización de 144hz y, al igual que el modelo anterior, cuenta con compati-



Teresa Hsieh, Product Manager de LG.

bilidad con G Sync y AMD Free Sync con un panel IPS y HDR.

En lo que respecta al mercado corporativo, Hsieh destacó el monitor IPS Multitarea de 24", modelo 24BK550Y, con panel IPS Full HD que "proyecta colores claros y precisos desde cualquier ángulo para tareas avanzadas, lo que convierte a esta pantalla, en la ideal para profesionales", enfatizó. "Ofrece una visión cómoda y permite ajustes versátiles de altura/inclinación/pivot/eslabón giratorio en la pantalla", amplió. Además, está diseñado para permitir el montaje de una mini PC compatible en la parte posterior.

También hizo hincapié en el IPS UltraWide Dual QHD, modelo 49WL95C, que otorga más espacio para realizar

múltiples tareas: "Es como tener dos pantallas de 27" 16:9 QHD en un solo monitor", señaló la ejecutiva. Además, este modelo amplía un 75% la superficie útil gracias al formato 32:9 y la resolución de 5120x1440px. Posee también un diseño ergonómico y cuenta con 2 altavoces estéreos de 10W integrados y tecnología HDR 10. "Otra característica diferencial, es que tiene entrada USB Tipo C", ya que "cada vez son más los usuarios que están usando computadores portátiles como estaciones de trabajo móviles", explicó.

Fidelización del canal

La entrevistada destacó que LG acompaña al canal durante todo el proceso, proveyendo asesoría integral y capacitación constante sobre las últimas tecnologías. "Nuestro equipo de capacitadores está en constante contacto para proveer entrenamiento de calidad a nuestro equipo de sellers, distribuidores y ecosistema de gaming", destacó. Asimismo, informó que la marca realiza eventos online para generar cercanía con sus resellers y presentarles las diferentes opciones que ofrece.



UltraGear 27GN750-B

logitech®

CORCISA
Distribuidor Mayorista de Informática

LAS REUNIONES DE VIDEO SON MEJORES CON MEETUP

Una solución de videoconferencia que te hace lucir profesional en cada reunión, ya sea en la sala pequeña o en tu oficina en casa.



CONTÁCTANOS Y TE MOSTRAREMOS LA DIFERENCIA

Diego Martinez - Product Manager Logitech

dmartinez@corcisa.com.ar

Directo: (011) 4943 8041 | Cel: 15 6554 0859

www.corcisa.com.ar

SERIE C 43U

Schneider Electric lanza nuevo Microcentro de datos EcoStruxure

Está diseñado para proveedores de soluciones de TI y usuarios finales, permitiéndoles ahorrar hasta un 40% en costos de ingeniería de campo y reducir los costos de mantenimiento en un 7%, según informó la compañía. Ofrece tecnología de enfriamiento inteligente y mayor eficiencia energética.

La transformación digital ha aumentado el uso de espacios de alojamiento de los datos, por lo que los Centros de Datos y el Edge Computing han jugado un papel importante a la hora de reducir la velocidad de recepción de la información, para tenerla en tiempo real.

"El Industrial Edge es la computación de borde en sitios industriales. Esta tecnología cuenta con tres segmentos claves para automatizar procesos y reducir la velocidad de respuesta. Incluye inteligencia artificial; redes y sensores y Centros de Datos que automatizan distintos procesos, con el fin de que se puedan implementar en las diferentes industrias y permitan la interoperabilidad de sus elementos", explicó Hernán Neirotti, Business Developer Manager, de la unidad de Secure Power de Schneider Electric.

En tal sentido, Schneider Electric anunció una expansión de la **Serie C de Microcentros de Datos EcoStruxure** con el nuevo 43U, que "ofrece la mayor capacidad de energía en la línea comercial y de oficinas de **microcentros de datos** de la empresa", informó. Con tecnología de enfriamiento inteligente para una protección mejorada y mayor eficiencia energética, "es la única solución en el mercado que cambia automáticamente



Hernán Neirotti, Business Developer Manager, de la unidad de Secure Power de Schneider Electric.

"EcoStruxure Serie C 43U elimina la necesidad de un centro de datos especialmente diseñado, lo que ahorra a las organizaciones de TI hasta un 48% en CapEx y un tiempo de comercialización un 20% más rápido."

te entre tres modos de enfriamiento dependiendo de las necesidades en tiempo real del sistema", destacó.

La nueva serie C de 43U ofrece una solución de gestión en el edge completa que se puede supervisar de forma remota con el software de TI y los

servicios digitales de EcoStruxure, que proporciona el poder y la flexibilidad para que los clientes administren sin problemas los dispositivos de infraestructura crítica por sí mismos, con un socio de negocio, o para aprovechar el soporte de los ingenieros de servicio expertos de Schneider Electric para administrarlos en su nombre.

Fue diseñada para proveedores, distribuidores y alianzas de soluciones de TI, así como para profesionales de TI en segmentos verticales que incluyen banca, servicios financieros, comercio minorista, atención médica, gobierno y educación. La nueva serie está diseñada para aplicaciones y entornos de densidad energética baja a media que no requieren refrigeración de precisión 24 horas al día, 7 días a la semana para TI sensible, como salas de suministro, armarios de TI y espacios de oficina.

Con Microcentros de datos EcoStruxure, los usuarios pueden estandarizar el diseño en múltiples entornos y realizar pedidos como una única solución todo en uno, lo que simplifica la implementación y el mantenimiento. Schneider Electric ofrece la mejor herramienta de diseño de su clase, Local Edge Configurator, una cadena de suministro global, un ecosistema de socios y alianzas de TI, así como certificaciones y cumplimiento global.



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



ADELANTA NUEVOS PROYECTOS JUNTO A DELL

Distecna: balance primer semestre y próximos objetivos

Entrevistamos a Eduardo Perugino, Gerente Comercial del mayorista, quien analizó el trabajo realizado, especialmente en el mercado SMB, y comentó acerca de la estrategia para la segunda mitad del año.

Desde Distecna afirman que están muy conformes con la estrategia implementada durante el primer semestre del año, no solo en términos de resultados sino cómo fueron accionando desde todas las áreas frente a las necesidades que les expusieron sus partners.

Para Eduardo Perugino, un párrafo aparte en lo logrado en esta primera mitad de 2021 merece el plan de SMB que implementó el mayorista: "Hemos trabajado en beneficios específicos para el perfil de estos canales que fueron desde descuentos, financiamiento, facilidades logísticas, etc. Todos pensados por vertical de negocio y dirigidos tanto a nuestra base de canales actuales como a canales potenciales", comentó.

De cara a la segunda mitad del año, de acuerdo con el ejecutivo, "es importante tener una meta clara de crecimiento y profundización de los negocios, así como también mantener la capacidad de adaptarnos a los nuevos desafíos que puedan llegar a surgir." En ese sentido, adelantó que en Distecna tienen la intención de continuar afianzando la dinámica el segmento de SMB y,



Eduardo Perugino, Gerente Comercial de Distecna.

"Tendremos proyectos muy interesantes junto con DELL que estaremos comunicando dentro de poco."

obviamente, mantener los proyectos de su segmento corporativo ya que "son en definitiva la razón por la cual somos referentes en la industria", destacó.

Para ello, desde Distecna también destacan el hecho de contar con un equipo especializado en el perfil de cada canal. "Nuestra responsabilidad es poder construir

un equipo de trabajo que espeje ese perfil para que la generación de oportunidades y negocios sea lo más orgánica posible", dijo el gerente comercial del mayorista.

Entre octubre del 2020 y marzo del 2021, Distecna profundizó el desarrollo del segmento de Video Colaboración junto a Logitech y también ha comunicado nuevas alianzas que les permitieron ampliar la oferta de su portafolio: Ubiquiti, Mikrotik, Dahua, Siemon, Yealink y Kramer. "Aprovecharemos estos meses que restan para profundizar cada una de estas verticales. Sumado a esto, tendremos proyectos muy interesantes junto con DELL que estaremos comunicando dentro de poco y les será de mucho interés para nuestros canales"; adelantó al respecto el entrevistado.

Adicionalmente, Perugino comentó que, de la misma manera que el mayorista siempre trabaja junto con sus vendedores para poder acercar a los canales las capacitaciones, información y materiales necesarios para darles soporte, en este segundo semestre, además, trabajarán fuertemente en un plan de cross selling con el objetivo de brindarles soluciones integrales que simplifiquen sus operaciones.



UPS Trifásicas

protección energética
de gran fiabilidad

Disponibles en Free

EATON

Powering Business Worldwide

93E: 20KVA | 30KVA | 40KVA | 120KVA | 160KVA

93PM: 150 KVA - **9SX:** 20 KVA

www.free-online.com.ar

Instagram: free.tecnología

Facebook: freearg

BENEFICIOS

Solution Box invita al canal a sumarse al programa HPE Flex Offer

Se trata de un nuevo programa de descuentos que ofrece HP Enterprise a sus partners del mercado local desde agosto pasado. Sergio Colonna, PM de la marca, explicó en detalle esta nueva propuesta y destacó beneficios exclusivos que brinda el mayorista.

Desde el 1 de agosto de este año, HPE puso a disposición del canal de Argentina su programa **Flex Offer**, que ofrece configuraciones fácilmente personalizables, con los productos vigentes, a precios competitivos con disponibilidad inmediata para su distribución. Todo esto a través de iQuote, lo que garantiza la validación de la configuración, el cumplimiento de los requisitos para cada sistema elegible y los incentivos en Engage & Grow asociados a cada producto que forme parte de la solución.

"Se realiza desde iQuote, una herramienta muy confiable que permite realizar estas configuraciones los 7 días de la semana, las 24 horas del día, y ofrece descuentos en forma directa; disponible en nuestra página web para todos nuestros clientes", informó Sergio Colonna, PM de HPE en Solution Box.

El entrevistado aseguró que esta nueva propuesta de HPE ya ha generado muy buenas repercusiones en el mercado. "Los canales pueden acceder desde nuestra web a la herramienta iQuote / Flex Offer, configurar y validar servidores, storage y networking de forma amigable y sencilla, usando el inventario de Solution Box



Sergio Colonna, PM de HPE en Solution Box.

en tiempo real. Una vez terminada la configuración, obtendrá el descuento en forma directa", amplió.

Beneficio exclusivo en Solution Box

Además de los beneficios mencionados en esta nota, el entrevistado informó que el mayorista está corriendo una promoción para todos aquellos canales que compren en el quarter en curso (que finaliza el 31 de octubre). "Esta promo la corremos desde Solution Box y si quieren pueden incluirla como parte del beneficio por comprar a través de la herramienta", informó. Para ello, los canales deben ingresar a iQuote,

"Desde Solution Box estamos realizando capacitaciones específicas uno a uno con nuestro clientes, y también de forma directa con los vendedores, para poder llegar a nuestros canales con las respuestas que necesitan."

buscar el ícono de Flex Offer, y configurar y fijar el precio según las reglas del programa. "Los primeros 8 clientes que compren US\$ 4.000 o más se llevarán como premio se llevarán una barra de sonido Samsung", destacó el PM.

"Desde Solution Box siempre acompañamos a nuestros clientes para brindarles las mejores herramientas", concluyó Colonna.

POSICIONA TU MARCA *y elevá las ventas* de tu empresa EN EL MUNDO DIGITAL

Diseño Gráfico



Desarrollo Web



Videos



Social Media



Email Marketing



¡NO DEJES PASAR ESTA OPORTUNIDAD
que tenemos para vos!



diseniabox

www.diseniabox.com

DIGITALIZACIÓN

Kodak Alaris busca reclutar nuevos partners clave

David Guzmán Cabrera, flamante Gerente de Canales para Cono Sur de Kodak Alaris, explicó la estrategia de la compañía para llegar a nuevos mercados y detalló las acciones para estar más cerca de los partners.

Kodak Alaris propone a las organizaciones una experiencia de trabajo más fluida y asegura que sus soluciones de Captura Distribuida ponen a disposición de las organizaciones tecnología 4.0 aplicada a la gestión inteligente de la información, a partir de una herramienta simple en el uso, ágil y con un enfoque integrado. "Es sin duda el siguiente paso en la transformación digital de las empresas ya que al automatizar los procesos se potencia la operativa del negocio lo cual impacta positivamente sobre su rentabilidad", aseguró en un comunicado reciente.

Enfasis quiso conocer de primera mano cuál será la estrategia de canales de la compañía para que puedan acompañar a las organizaciones en este cambio de transformación digital. David Guzman Cabrera, flamante gerente regional del área, comentó: "Tenemos que nutrir la relación con los canales y los mayoristas, la comunicación activa debe ser periódica, constante, tanto en temas relacionados a la venta de nuestras soluciones como en la parte técnica. Ahí está el desafío más grande porque lo que buscamos es que nuestras ventas continúen siendo consultivas.", señaló.

En este contexto de trabajo remoto, el ejecutivo señaló que donde ven más potencial de negocios es en Banca,



David Guzman Cabrera, Gerente de Canales para Cono Sur de Kodak Alaris.

Salud y multi-industria, donde incluyó Seguros, Logística y Educación. Y añadió que estás reclutando partners proactivamente que estén desarrollados en esas industrias o que puedan desarrollarlos para que puedan acercarse a ese tipo de clientes.

En ese mismo sentido, dijo que esta estrategia irá acompañada de una serie de entrenamientos que "nos van a dar el diferencial con cada uno de nuestros partners, donde el trabajo en equipo con los mayoristas siempre va a ser lo principal", aseguró.

Guzmán Cabrera informó que están trabajando a través de dos modalidades. Una de ellas consiste en convocar a varios canales –entre ellos los top–

para poder hacer una actualización de portafolio a nivel comercial; y la otra tiene que ver con reclutamiento de los que vean con mayor participación en el mercado, también apoyándose en sus mayoristas, para ampliar la cobertura en las diferentes regiones, especialmente en Argentina y Chile. "Por otra parte, estamos yendo uno a uno con ellos, reforzando el conocimiento y las actividades que venimos haciendo a través de los mayoristas, porque cuando hacemos reuniones con más canales muchas veces las dudas técnicas o comerciales no llegan a atenderse, entonces estamos trabajando para cumplir con esos requerimientos", completó.

Paralelamente, el entrevistado hizo hincapié en la Comunidad Alaris, donde los canales pueden registrarse para acceder a "un mundo de opciones", tanto en la parte de comunicación y entrenamiento como en la de registro de oportunidades. También pueden aplicar descuentos especiales en sus negocios", dijo.

Como mensaje final, el ejecutivo destacó: "Me gustaría que piensen en nosotros como un socio de negocio factible y rentable; somos la mejor opción en digitalización en el mercado; una ramificación más de su negocio que le va a permitir tener mayores beneficios y rentabilidad. Tengan confianza que siempre estaremos apoyándolos y soportándolos cuando lo necesiten", concluyó.


**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

Compliance en Argentina: sanciones y cifras preocupantes



Por el Dr. Di Giorno Diego,
Director en Compliance y Nuevas
Tecnologías WCA.

El término "compliance" (cumplimiento normativo) resulta novedoso en Argentina, pero no así a nivel mundial. A partir de grandes casos de fraude, la aplicación de programas de compliance ha ido creciendo de manera exponencial.

En Argentina, la actividad corporativa se ha inundado de consultas y preocupaciones respecto de la ley 27.401, la cual regula la Responsabilidad Penal Empresarial en nuestro país, determinando una responsabilidad no solo patrimonial, sino también penal de las empresas que cometan delitos. Así mismo, y hasta ahora, las empresas no tenían responsabilidad penal por delitos que cometían sus directivos o personal y por los cuales se beneficiaban. Sin embargo, la ley penaliza la participación directa o indirecta de toda Persona Jurídica privada en la comisión

de ciertos delitos, sean estos cometidos con su intervención o en su nombre, interés o beneficio, sobre todo bajo las figuras de soborno, hurto de bienes, fraude económico, tráfico de información, conflicto de interés, falsificación de datos, discrecionalidad en el accionar del funcionario y falta de transparencia.

Por ejemplo, en Europa, según un estudio de la jurisprudencia dictada desde 2015 (año en que entra en vigor el nuevo régimen de responsabilidad penal de las empresas) hasta finales de 2018, elaborado por Wolters Kluwer, el total de las mismas supera los 2.400 millones de euros.

En España, donde la Legislación en materia de Responsabilidad Penal Empresarial posee muchos más delitos que Argentina, por los que puede ser responsable la empresa y se encuentra vigente desde 2010, solo el 5% de las 3,2 millones de empresas manifiestan haber implementado satisfactoriamente un programa de compliance. La contracara de esto sería el dato que el 54% de las empresas españolas asegura haber sufrido algún tipo de fraude económico en los últimos dos años.

La Asociación de Examinadores de Fraudes Certificados analizó el impacto que tenían los programas de compliance sobre las empresas, y las estadísticas arrojaron que la línea ética es el principal método de detección de fraudes y conductas irregulares en las organizaciones.

Estas encuestas reflejaron que el 53 por ciento de las denuncias de fraudes

proviene de parte de los empleados, los cuales tienen conocimiento de muchos fraudes internos y no siempre los denuncian por no encontrarse inmersos en una cultura ética o porque los controles internos y canales de denuncia son muy débiles. Las mismas encuestadoras demostraron que en las medianas empresas los fraudes tienen un impacto mucho mayor en comparación con las grandes organizaciones. Y no sólo eso: el tiempo promedio de detección de estas irregularidades oscila entre 18 y 24 meses.

En algunos países, tales como España, Italia y Chile, se ha regulado la responsabilidad penal de las personas jurídicas. Como consecuencia, surgen ciertas obligaciones de autorregulación para las empresas, que se ven fuertemente incentivadas a implementar programas de prevención y detección de delitos para evitar incurrir en responsabilidad por los delitos cometidos por sus agentes. La función de compliance busca prevenir, identificar y gestionar riesgos a los que están sometidas las empresas, a través de un programa que contribuya a fomentar una cultura de cumplimiento de sus normas internas y externas.

Todas las organizaciones se encuentran expuestas a riesgos. Pero en el caso de las pymes, el hecho de no contar con programas efectivos de compliance puede ocasionarles un impacto enorme, y a veces irreversible. Todo este dilema, podría desaparecer generando una cultura de cumplimiento de forma continuada y practicada como *modus vivendi* de la empresa.

emBlue

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

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



www.embluemail.com



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



+506-4031-0300



SitioSimple

Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda online ¡sin programar y en menos de una hora!



Más de 200 plantillas pre-diseñadas



0% comisiones por venta



Lista para celulares



Optimizada para Google



Múltiples opciones de pago y envíos



En pesos argentinos

ESCANEA
Y EMPEZÁ GRATIS



DonWeb.com