



Schneider
Electric

**EL OBJETIVO
ES CLARO
PARA la
división de
SECURE
POWER DE
SCHNEIDER
ELECTRIC
ESTE 2021**

Pag. 8

Lina Bernal

Secure Power Director Andean Cluster



Pag. 24

**OPENPATH SOLUTIONS ES
ADQUIRIDA POR MOTOROLA**



Pag. 10

**LA REINVENCIÓN DE LA RESIÓN
FOTOGRAFICA SE DA JUNTO A EPSON**



Pag. 6

**NETSKOPE PROTEGE EL PROCESO DE
TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL CLIENTE**

Horacio Romero
Director de Teleinfopress



Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

Ventas:
teleinfopress+ventas@teleinfopress.com

Prensa:
teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

Co-Directora:
Ninoska Azurdoy Caso
nazurdoy@teleinfopress.com

Gerente de Innovación:
Diego Romero A.

Oficina Central:
Santa Cruz, Bolivia
Equipetrol - Sirari
Calle Las Dalias N° 7 Oeste
Telf. : (591-3) 3429010 - 3429011
Telf. EE.UU: 1-9542828125
teleinfopress@teleinfopress.com
www.teleinfopress.com

Ejemplar de distribución gratuito a nivel nacional a: marcas, mayoristas y canales de distribución del sector de TI y comunicaciones. Además de CEOs, CIOs y Encargados de Adquisiciones de las principales empresas, instituciones y sector gubernamental.

Teleinfopress no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos en los artículos, entrevistas, publicidades o avisos. Prohibida su distribución parcial o total sin la expresa autorización del Grupo Romazur S.R.L.

3 OCHO DE CADA DIEZ EMPRESAS EN BOLIVIA IMPLEMENTA SOLUCIONES EN LA NUBE

4 TRIPP LITE APUESTA POR EL "HOT DESKING"

6 NETSKOPE PROTEGE EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL CLIENTE

8 EL OBJETIVO ES CLARO PARA LA DIVISIÓN DE SECURE POWER DE SCHNEIDER ELECTRIC ESTE 2021

10 LA REINVENCIÓN DE LA IMPRESIÓN FOTOGRÁFICA SE DA JUNTO A EPSON

12 SE VIENEN CAMBIOS ARQUITECTÓNICOS EN INTEL, PARA SUS CPU, GPU E IPU

14 SCHNEIDER ELECTRIC BUSCA A ELECTRICISTAS CALIFICADOS EN BOLIVIA, PERÚ, COLOMBIA Y ECUADOR

15 NACE LA PRIMERA MOTOCICLETA ELÉCTRICA PRODUCIDA POR MANOS BOLIVIANAS

16 RAPHAËL BOUSQUET ES ELEGIDO POR NETSKOPE COMO NUEVO VP SENIOR PARA EMEA Y LATAM

18 GERMÁN BORROMEI ES EL NUEVO GERENTE GENERAL ORACLE ARGENTINA, BOLIVIA, PARAGUAY Y URUGUAY

20 LOGICALIS ADQUIERE A LA FIRMA ALEMANA SITICOM

22 CHECK POINT ADQUIERE AVANAN PARA PROTEGER EL CORREO ELECTRÓNICO Y SAAS

22 NORTON COMPRA TODAS LAS ACCIONES DE AVAST

23 OPENPATH SOLUTIONS ES ADQUIRIDA POR MOTOROLA

OCHO DE CADA DIEZ EMPRESAS EN BOLIVIA IMPLEMENTA SOLUCIONES EN LA NUBE



Un estudio realizado en las áreas urbanas de las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz y tomó como unidad de análisis a instituciones de gobierno, empresas, universidades y banca.

El 58% de los encuestados utiliza la nube en un modelo de Software como servicio (SaaS). Es decir, que el proveedor de la nube desarrolla y mantiene el software, proporciona actualizaciones automáticas y pone el software a disposición de sus clientes a través de Internet sobre una base de pago por uso.

La acelerada digitalización supone la llegada de la pandemia del coronavirus al mundo y por supuesto incluye a Bolivia en ese nuevo panorama. El uso de las herramientas tecnológicas, como la nube, ha significado el medio para sobrellevar esa nueva realidad.

El estudio realizado por la **Fundación para el Desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación en Bolivia (FUNDETIC-BOLIVIA)** en Alianza con **Microsoft**, revela que las organizaciones y empresas bolivianas tienen una percepción altamente po-

sitiva del uso y la aplicación del servicio de nube y esto se refleja en que 8 de cada 10 encuestados indica tener soluciones de nube implementadas en la actualidad.

El mismo devela que el 58%, toma en cuenta la Seguridad como el principal elemento a considerar a la hora de elegir o evaluar un proveedor de servicios de nube, lo que implica una vital importancia en la era digital, ya que la ciberseguridad es el reto central. Sin ella, los derechos humanos más básicos como la privacidad no pueden existir.

Según los resultados del estudio, el factor económico también es importante a la hora de inclinarse por la nube. Es más, el ahorro de costos fue el principal beneficio mencionado por las empresas para migrar a los servicios de nube. Le siguen la capacidad de almacenamiento (15%), disponibilidad y escalabilidad (14%) y agilidad (10%). Hoy en día hay planes y servicios para todos los tamaños y presupuestos. Se paga por lo que se usa.

Y es que la tecnología en la nube es ahora lo suficientemente potente como para

que los servicios se puedan personalizar e interconectar para ofrecer no solo los flujos de trabajo genéricos que utiliza cada organización, sino también los requisitos muy específicos de diferentes industrias. Las organizaciones pueden utilizar estas capacidades para mejorar el tiempo de generación de valor, aumentar la agilidad y reducir los costos.

Durante los últimos meses, **Microsoft** ha anunciado una serie de nuevas ofertas de nube especializadas para Servicios Financieros, Manufactura, Comercio Minorista, Salud y ONGs.



TRIPP LITE APUESTA POR EL “HOT DESKING”

Conseguir el mejor kit de herramientas para trabajar desde el hogar o desde cualquier lugar, se ha transformado en un verdadero desafío en tiempos de oficinas híbridas y de “hot desking”: espacios de trabajo flexibles que son tendencia en estos tiempos de pandemia. Por esto, Tripp Lite se puso la tarea de facilitar desde múltiples accesorios de conectividad, hasta UPS que preparan la oficina en casa para cualquier contingencia, como un corte de luz o cambio brusco de voltaje.



Todos los elementos son claves a la hora de rediseñar los espacios laborales, pues la tendencia se está volcando hacia el **"hot desking"**, que utiliza espacios para trabajar de manera flexible y temporal, con escritorios que integren dispositivos de conectividad y de protección de energía para conectarse de manera fácil y rápida, para trabajar de manera eficiente, cómoda y segura.

Aquí es donde destaca el **"Docking Stations"** como el modelo U442-DOCK11-S, una estación de conexión USB-C con carga PD que agrega puertos HDMI 4K, USB A, USB C y Ethernet al puerto USB C o Thunderbolt 3 de nuestro laptop o tableta. Soporta resoluciones de 4K Ultra HD de hasta 3840 x 2160 (@ 30 Hz) para video 4K x 2K nítido. Conecta a una red Gigabit Ethernet cableada de 10Mbps / 100Mbps / 1000Mbps cuando no hay Wi-Fi disponible. Soporta salida de energía de 20V 3A (60W) para carga rápida de dispositivos móviles compatible, y permite la conexión de memorias USB y otros periféricos.

El **"Hub portátil de bolsillo U360-004-SLIM"**, no queda atrás, se conecta al puerto USB 3.0 en laptops, ultrabooks o computadores, con cuatro puertos USB 3.0 externos. Tiene un diseño ultra delgado, cabe fácilmente en cualquier bolso y soporta tasas de transferencia de datos de hasta 5 Gbps. Se puede conectar y usar sin necesidad de software ni controladores. Es compatible con versiones anteriores del USB 2.0 y USB 1.1, y sus puertos pueden proporcionar hasta 1.5A para carga de dispositivos móviles.

Ahora bien, el **"Sistemas UPS"**, que ofrece respaldo para computadoras de oficina y home theater, protege a los equipos contra apagones, caídas de voltaje, sobretensiones y ruido en la línea, y que además ahorran energía. Además, destaca el Sistema UPS OMNIVS1200LCD, una Smart Tower 1200VA de 600W, que protege el equipamiento con su suministro energía durante los apagones, mientras el AVR corrige voltajes bajos y altos. Tiene 8 tomas NEMA 5-15R que proporcionan energía a nuestro PC, home theater y pantallas en casa. Tiene una pantalla táctil LCD fácil de leer que proporciona valiosos datos de voltaje, carga y batería, además de una eficiencia mayor al 95%, que ahorra energía y sus costes.

"Las estaciones de trabajo WorkWise" de altura ajustable es otro producto que resalta para el escritorio, que promueven la salud y aumentan la productividad. Estas soluciones mejoran la ergonomía del espacio sin modificar toda la superficie del trabajo, ya que permiten personalizar la altura para estar sentado o de pie. El modelo WWSSD3622 cuenta con cómodas manijas para ajuste suave de la altura. Su plataforma para el monitor se ajusta hasta a 41 cm (16") sobre la superficie de trabajo, tiene una bandeja extra grande para el teclado que se acomoda a los modelos más populares y soporta un peso de 15 kg (33 lb).

Y no podemos dejar de mencionar las **"Barras de contacto Power Strips"**, que protegen los equipos de una sobrecarga y proveen energía en cualquier lugar. O los cargadores USB para múltiples dispositivos, con modelos de 10 puertos que mantienen a plena capacidad tablets, smartphones y laptops mediante una conexión USB y organizan los dispositivos mientras cargan, gracias a sus soportes ajustables.

NETSKOPE PROTEGE EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL CLIENTE



Paul Wulf

Customer Success Manager Netskope

En entrevista con **Paul Wulf**, **Customer Success Manager** **Cono Sur de Netskope**, conocemos como **Netskope** se diferencia y acompaña a sus clientes, una vez que el producto está activado o listo para usar. El equipo de **Customer Success** prioriza las necesidades y objetivos en la adopción de soluciones de seguridad de cada cliente y aprovecha al máximo sus aplicaciones cloud, web y privadas.

Desde el punto de vista de la oferta, la marca integró tres grupos para atender mejor a sus clientes. Por un lado, el **Área de Servicios Profesionales**, que se encarga de tomar todos los requerimientos después de la venta de la solución y llevarlos a cabo en conjunto con sus canales, hasta que se activen todas las funcionalidades. El Área de **Customer Success**, que destacamos en la presente nota como el área que brinda un valor adicional y el **Área de Soporte**, que se dedica a atender los casos de soporte 24/7.

Como **Customer Success Manager**, **Paul Wulf**, trabajará junto con otros profesionales de la seguridad en la nube de **Netskope** para impulsar una experiencia de cliente proactiva, programática y prescriptiva.

En esta función y como responsable de la región de apoyar a la adopción de soluciones de seguridad en la nube a lo largo del recorrido del cliente en la incorporación, implementación, adopción y puesta en funcionamiento ¿en lo que respecta a clientes estratégicos de Netskope, cómo opera junto a su equipo de manera efectiva para establecer confianza?

Paul Wulf:

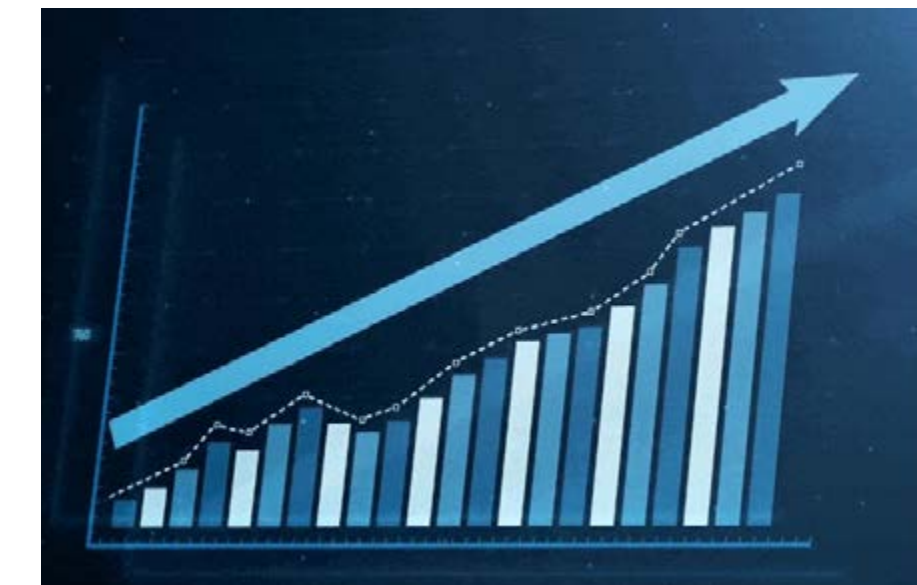
Mi rol junto a nuestro equipo, inicia después de la venta del producto. Dado nuestro modelo de negocio que está basado en suscripción, el éxito del cliente es absolutamente vital para que obtengan valor a largo plazo con nuestra plataforma.

La adopción y puesta en funcionamiento del producto se logra mediante la creación y ejecución de planes de éxito específicos para el cliente, que están alineados con el programa de seguridad y las necesidades del negocio del cliente con respecto al consumo de servicios **SaaS/IaaS, Web y aplicaciones privadas**. El equipo de **Customer Success** se asocia con el equipo de ventas de **Netskope** para respaldar las actividades de renovación, cruce y venta.

Nuestro objetivo es que el cliente conozca bien la plataforma, que entienda los conceptos que hay detrás de la plataforma y pueda sacarle el mayor provecho necesario a esta plataforma a través de la generación de nuevos casos de uso.

Una vez que el cliente toma la decisión de confiar su seguridad en la nube a **Netskope**, iniciamos la etapa de activación donde se implementa la suscripción que adquirió el cliente, y una vez que esta etapa termina, entra al grupo de **Customer Success en Latinoamérica**.

El Área de **Customer Success**, es un rol muy bien recibido por todos nuestros clientes. Típicamente, la mayor parte del tiempo un producto queda ahí instalado o habilitado y nadie lo mira hasta que se necesita o existe un problema. Con este rol, nos encargamos de establecer un camino con el



cliente para adoptar la plataforma y generar nuevos casos de uso alineados con las necesidades del cliente.

En nuestra área, tenemos una metodología en particular que llamamos **Value Realization Plan**, que revisamos en las reuniones recurrentes que nos permite definir una serie de decisiones técnicas, desarrollar una serie de workshop técnicos, compartir mejores prácticas con los clientes e incluso nos permite escalar un problema. De esta forma podemos ir desarrollando el producto en base de las necesidades del negocio, en términos por ejemplo de visibilidad, de monitoreo y también de los diferentes controles, de acuerdo a cada una de las características que el cliente tiene suscrito, y con eso realizamos una medida de la adopción una vez al trimestre para revisar el estado de adopción de la plataforma de **Netskope** en el cliente.

Este plan, contempla además todas las funcionalidades que tiene la herramienta, entonces también nos permite dar a conocer al cliente funcionalidades adicionales que, tal vez, el cliente no ha contratado y que le pueden interesar conocer.

En la Integración del área de Customer Success, Netskope trabaja de la mano de su equipo técnico para apoyar al éxito del cliente, comprender los requisitos de cada empresa y los objetivos de sus soluciones de seguridad. Tras cada activación, esta área guiará en el proceso de generación de casos de uso y elaboración de informes, a medida que aumenta su adopción de soluciones.



**EL OBJETIVO ES
CLARO PARA
LA DIVISIÓN DE
SECURE POWER
DE SCHNEIDER
ELECTRIC ESTE
2021**

Lina Bernal
Secure Power Director
Andean Cluster

Desde 2020 y a partir de la pandemia, Schneider Electric se ha enfocado en reinventar su ecosistema de canales para llegar con una nueva propuesta de valor y una oferta más inteligente que sigue impulsando a los negocios, y que además capitalizó las características que distinguen a cada producto de la marca.

Lina Bernal, Directora de la Unidad de Negocio de Secure Power se encuentra a cargo de una de las divisiones más dinámicas de Schneider Electric del negocio de seguridad energética. Liderando de la mano del Canal en los países del **Clúster Andino** (Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú), operaciones comerciales que proporcionan soluciones completas de infraestructura física para centros de datos, entornos de TI distribuidos y aplicaciones industriales.

En el desafío para la región, tanto en la oferta hacia el mercado como en el crecimiento que ha mostrado en un nuevo ecosistema acorde a las exigencias actuales, la marca viene impulsando un futuro sin emisiones de carbono con soluciones escalables y transformadoras.

En tal contexto, conversamos con la líder de la unidad de negocio **Secure Power** de Schneider Electric, **Lina Bernal**, en entrevista con TeleinfoPress, ya que una fórmula ganadora para todo negocio, sin duda es el conocer los antecedentes, resultados y estrategias exitosas implementadas y a implementar:

- ¿Cuáles han sido los resultados del Balance 2021 hasta la fecha?
En el primer semestre tuvi-

mos diversos lanzamientos que pusimos a disposición del Canal en todos los países que son parte del Clúster Andino. Productos como las tarjetas de administración de red "NMC 3.0" para UPS monofásicos, modelos AP9640 y AP9641; tomas controlables serie NetShelter 9000, los reguladores de voltaje AVR LSW-IND (500 - 1200 - 2000), Easy Rack APC, Easy UPS 3L de 250 a 600 kVA, UPS trifásico Galaxy VL de 200-500 kW (400 V / 480 V), Smart-UPS SRTG On-Line de 5-20 KVA y EcoStruxure Micro Data Center C-Series 43U.

Para lo que queda del año iremos anunciando algunos lanzamientos importantes que tenemos para Bolivia y la región. Tenemos un portafolio integrado y un posicionamiento diversificado en los distintos segmentos del mercado para brindar un soporte esencial y contribuir en el crecimiento de las distintas industrias. Nuestras soluciones están listas para centros de datos, proveedores de servicios en la nube, banca y finanzas, telecomunicaciones, hospitales, construcción, alimentos y bebidas, petróleo y gas, minería, aguas, entre otros mercados.

- En la apertura a nuevos desafíos, servicios y desarrollos de productos ¿Cuáles son los siguientes programas y

beneficios para el canal? Es importante resaltar que el ADN principal de Schneider Electric es el trabajo a través de nuestros socios estratégicos, quienes están completamente capacitados, pero siempre estamos actualizando los conocimientos en términos de digitalización, de uso de herramientas digitales, e-commerce, entre otros.

Además, recordemos que en la coyuntura actual, ha quedado claro que la transformación digital de las empresas y de los países es la base fundamental para mantener la sostenibilidad y continuidad de los negocios. Es por eso que desde Schneider Electric buscamos seguir siendo un apoyo para la aceleración de la transformación digital, el uso eficiente de la energía y la automatización de los procesos de las distintas industrias bolivianas. Por esta razón es importante resaltar que esto lo hacemos en un trabajo en conjunto con nuestros canales con distintas estrategias en la generación de demanda, programas de fidelidad, capacitación de la fuerza de venta y disponibilidad de productos en el mercado.

Asimismo, la compañía cuenta con el Programa de Canales APC a partir de los cuatro pilares principales en los que se apoya: educación, soporte, rentabilidad y marketing. El foco de este año se centra en nuevo contenido personalizado, certificaciones gratuitas de Software and Digital Certificate para nuestros Managed Partners, descuentos exclusivos en la declaración de proyectos con acceso a fondos de marketing para el apoyo de generación de demanda. También herramientas digitales como el Design Portal o el Local Edge Configurator dentro de su portal seguirán siendo clave para el diseño de soluciones de manera autónoma y eficiente para nuestros socios

de canal, todo con el fin de seguir acompañando a nuestros partners en el crecimiento de sus negocios.

- Enfocados en la orientación al mercado como parte del constante desarrollo de ideas y conceptos clave en beneficio de los clientes y verticales. ¿Cuál es la estrategia a implementar en Bolivia y en la región, en lo que resta del 2021?

Bolivia es un país que tiene un potencial importante en varios segmentos, donde creemos que tenemos oportunidad de crecer aún más y para hacerlo necesitamos de nuestros socios de negocio. Nuestro objetivo para el mercado boliviano, además de tener una red madura, es ampliar nuestra red de distribuidores. Es a través de ellos que llegamos con nuestras diferentes soluciones tecnológicas para las industrias de Minería, Metales, Minerales, Construcción, Energía, Infraestructura, Alimentos y Bebidas, Cloud, Telecomunicaciones, Finanzas y Salud.

Por ello, es importante resaltar que, en un mundo en el que una de las ventajas competitivas para el crecimiento de las organizaciones es la innovación y el foco es el cliente, es a través de los partners que la compañía puede estar más cerca de ellos y responder rápidamente a sus necesidades específicas. Por ello desarrollamos en conjunto planes de negocios que les permita tener un crecimiento sostenido.

Finalmente agregar que desde Schneider Electric siempre estamos ofreciendo innovación en tecnología de la más alta calidad, respondiendo a las exigencias que día a día nos pone el mercado e incluso ser pioneros en desarrollo de nuevas tecnologías para tener sistemas mucho más eficientes que reduzcan los costos operativos y a su vez aporten a la sostenibilidad de las aplicaciones.

LA REINVENCIÓN DE LA IMPRESIÓN FOTOGRAFICA SE DA JUNTO A EPSON



EPSON®

En ciento ochenta años, la captura visual como expresión artística o registro documental ha experimentado cambios notorios, gracias a un desarrollo tecnológico que hoy permite, incluso, la impresión y personalización de imágenes en la comodidad del hogar.

Atrás quedaron las fotos solo posibles en blanco y negro, la cámara oscura, los retratos iluminados y el rollo de película que, en el afán de perpetuar los recuerdos, era revelado en centros de copiado, hoy casi inexistentes. Sin embargo, la fotografía no ha muerto, por el contrario, ha sido capaz de reinventarse y mantener su valor testimonial. *“La digitalización no sólo masificó el acceso, también incentivó a los usuarios a realizar todo el proceso por cuenta propia: la captura, la selección de imágenes, la edición, por ejemplo, desde el celular y la impresión en casa”,* explica Ni-

colás Ovalle, Gerente de Productos de Consumo de Epson para el Cono Sur.

Una tendencia que ciertamente se habría potenciado por los largos periodos de cuarentena. *“En tiempos libres de encierro, muchos revisamos con nostalgia nuestros recuerdos y valoramos la posibilidad de materializarlos”,* afirma el representante de Epson, marca siempre ligada a la fotografía y que este mes está introduciendo en el mercado dos equipos de consumo para impresión de imágenes.

Las **Ecotank L8160 y L8180** son multifuncionales inalámbricas con sistema de tanques de tintas para formato A4 y A3+ respectivamente, habilitadas para imprimir hasta 2300 fotografías en una excelente calidad. Presentan una configuración única de tinta de seis colores para una gama más precisa, de tal manera que la



Este 19 de Agosto, celebramos el Día Mundial de la Fotografía o Worl Day Photography para recordar el valor que tiene este invento. Desde el daguerrotipo a la imagen subida en Instagram es lo que mejor resume la evolución de la fotografía a lo largo de la historia. Y donde EPSON destaca y proporciona nuevas alternativas con tintas de seis colores, para que los aficionados reproduzcan sus capturas o diseños en la mejor calidad y por cuenta propia.



cuatricomía clásica se suma el gris y un segundo negro de tipo pigmentado, para lograr semitonos más definidos y una notoria sensación de profundidad en las fotos monocromáticas. *“De esta manera, estos equipos diseñados para la impresión fotográfica también aportan una extraordinaria calidad en la creación de book, ilustraciones digitales o documentos que precisan un buen detalle de color”.*

Son herramientas ideales para fotógrafos entusiastas, pero también para artistas visuales, ilustradores y emprendedores, porque *“ambas multifuncionales permiten desplegar la creatividad visual para reproducir imágenes digitales, producir diplomas o pequeñas tarjetas que acompañen una torta, una caja de dulces u otros productos fabricados en el marco de un negocio propio, que requieran cierta personalización, a un bajo costo”,* detalla Nicolás Ovalle.

Dicha versatilidad también es posible porque las impresoras incorporan cinco bandejas para papel fotográfico clásico de 10 x 15 o de 15 x 21, hojas tamaño carta, oficio, lienzos de hasta dos metros de largo y sustratos de hasta 500 gramos de grosor por metro cuadrado. A ello se suma la indispensable conectividad, para que hasta cuatro usuarios se vinculen por medio de Wi-Fi 4 y Wi-Fi Direct, desde cualquier dispositivo inteligente, como un celular o tablet.

Como último valor agregado, aparece la durabilidad de las imágenes. *“Las tintas fueron fabricadas químicamente para tener una mayor adherencia al papel y mejor calidad. De hecho, hay estudios que dicen que una foto impresa en estos equipos puede durar hasta 300 años, garantizando recuerdos para toda la vida”,* concluyó Nicolás Ovalle.

SE VIENEN CAMBIOS ARQUITECTÓNICOS EN INTEL, PARA SUS CPU, GPU E IPU

En el Día de la Arquitectura, Intel detalló las innovaciones arquitectónicas de la compañía para satisfacer esta creciente demanda. Los arquitectos de Intel proporcionaron detalles sobre dos nuevas arquitecturas de unidad central de procesamiento x86; La primera arquitectura híbrida de rendimiento de Intel e Intel Thread Director; Procesadores de centro de datos de próxima generación de Intel; arquitecturas de unidades de procesamiento de infraestructura; y próximas arquitecturas gráficas.

En el *Intel Architecture Day 2021*, **Raja Koduri, Vicepresidente Senior y Gerente General del Accelerated Computing Systems and Graphics Group** y los arquitectos de Intel, brindaron información detallada sobre dos nuevas arquitecturas x86 de núcleo eficiente; la primera arquitectura híbrida de rendimiento de Intel, con nombre código **"Alder Lake"**, y el programador de carga de trabajo inteligente llamada Intel Thread Director; **"Sapphire Rapids"**, el procesador escalable Intel Xeon de próxima generación para el centro de datos; unidades de procesamiento de infraestructura; y las próximas arquitecturas gráficas, incluida la microarquitectura Xe HPG y Xe HPC y los sistemas en chip (SoC, por sus siglas en inglés) Alchemist y Ponte Vecchio.

Entre los avances: **El Núcleo eficiente**, es una microarquitectura x86 altamente escalable para cumplir con los requisitos de cómputo en todos los espectros de necesidades de nuestros clientes, desde aplicaciones móviles de bajo consumo hasta microservicios multinúcleo.

Este **núcleo x86** no solo es el núcleo de CPU de mayor rendimiento que ha construido Intel, sino que también brinda una función escalonada en el rendimiento de la arquitectura de la CPU que impulsará la próxima década de com-

putación. Se diseñó como una arquitectura más amplia, profunda e inteligente para exponer más paralelismo, aumentar el paralelismo de ejecución, reducir la latencia y aumentar el rendimiento de propósito general. También ayuda a soportar aplicaciones de grandes datos y de gran huella de código.

Dirigido a los procesadores de los centros de datos y a las tendencias en evolución del aprendizaje automático, el núcleo de rendimiento aporta un hardware dedicado, que incluye las nuevas extensiones matriciales avanzadas (AMX) de Intel, para realizar operaciones de multiplicación de matrices con un rendimiento de un orden de magnitud, lo que supone un aumento de casi 8 veces en la aceleración de la inteligencia artificial (IA).

En **Intel Thread Director**, por otra parte el enfoque exclusivo de Intel para la programación fue desarrollada para garantizar que los núcleos eficientes y los núcleos de rendimiento funcionen juntos perfectamente, asignen cargas de trabajo de manera dinámica e inteligente desde el principio y optimicen el sistema para obtener el máximo rendimiento y eficiencia en el mundo real. Con la inteligencia integrada directamente en el núcleo,

Alder Lake, redefine la arquitectura multinúcleo, Alder

Lake será la primera arquitectura híbrida de rendimiento de Intel con el nuevo Intel Thread Director. Esta es la arquitectura de sistema en chip (SoC, por sus siglas en inglés) de cliente más inteligente de Intel que presenta una combinación de núcleos eficientes y núcleos de rendimiento, escalando de ultramóvil a escritorio y liderando la transición de la industria con múltiples E/S y memoria líderes en la industria.

El **SoC Xe HPG y Alchemist**, es una nueva microarquitectura de gráficos discretos diseñada para escalar al rendimiento de clase entusiasta para cargas de trabajo de gaming y de creación de contenido. La microarquitectura Xe HPG presenta un nuevo núcleo Xe, un elemento escalable, programable y enfocado en la computación y compatibilidad total con DirectX 12 Ultimate. Los nuevos motores de matriz dentro de los núcleos Xe (conocidos como Xe Matrix eXtensions, XMx) aceleran las cargas de trabajo de inteligencia artificial como XeSS, una nueva tecnología de escalado que permite gaming de alto rendimiento y alta fidelidad.

Si analizamos su **Sapphire Rapids**, al combinar los núcleos de rendimiento de Intel con nuevos motores de aceleradores, Sapphire Rapids establece el estándar para los procesadores de centros de datos de próxima generación.

Mount Evans, por otra parte es la primera IPU dedicada basada en ASIC de Intel, junto con una nueva plataforma de referencia de IPU basada en FPGA, Oak Springs Canyon. Con una arquitectura basada en la IPU de Intel, los proveedores de servicios en la nube (CSP, por sus siglas en inglés) pueden maximizar los ingresos del centro de datos al descargar las tareas de infraestructura de las CPU a las IPU. La descarga de tareas de infraestructura a la IPU permite a los CSP alquilar el 100% de sus servidores de CPU a sus clientes.

El SoC más complejo jamás construido por Intel, Ponte Vecchio aprovecha varios procesos de semiconductores más avanzados, nuestra revolucionaria tecnología de interconexión de múltiples matrices EMIB y nuestro proceso de empaquetado Foveros 3D. Con este producto Intel le da vida a su proyecto "moon-shot", el dispositivo con 100 mil millones de transistores que ofrece operaciones de punto flotante por segundo (FLOP, por sus siglas en inglés) y densidad de computación líderes en la industria para acelerar la inteligencia artificial (IA).

La compañía contempla que estas nuevas arquitecturas impulsarán los siguientes productos de alto rendimiento destinados a satisfacer la creciente demanda mundial de potencia computacional.





**Su información crítica
está en la nube.
¿Y su seguridad?**



Netskope.com/es

SCHNEIDER ELECTRIC BUSCA A ELECTRICISTAS CALIFICADOS EN BOLIVIA, PERÚ, COLOMBIA Y ECUADOR



Schneider Electric, convoca a "Electricistas Expertos" para reconocer su importante oficio dentro de la sociedad a través de un concurso que destaque a los mejores de la región. Los participantes deberán subir un video que demuestre su experiencia en el sector eléctrico y electrónico, en los países donde Schneider Electric tiene presencia: Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador.

La necesidad de encontrar electricistas calificados en nuestro entorno es cada vez más importante y toma gran relevancia en estos tiempos de era digital, en donde el número de equipos conectados en los hogares y empresas va en aumento y generan un alto consumo de energía.

En ese sentido, si bien la seguridad eléctrica está relacionada con la red de suministro de energía, también son importantes los mantenimientos y las instalaciones seguras, a través de técnicos electricistas especializados, capacitados y cualificados.

"En Schneider Electric estamos comprometidos con la formación, el desarrollo profesional y la seguridad eléctrica. Por ello, contamos con un programa de electricistas que tiene como objetivo proporcionar una capacitación continua en los fundamentos técnicos y normativos para que puedan desempeñar sus

*labores de forma segura y eficiente", explica **Francisco Hurtado, jefe de Fidelización de Electricistas para el Clúster Andino de Schneider Electric.***

La compañía especializada en eficiencia energética, organiza continuamente conferencias, cursos, seminarios y diversas actividades para desarrollar el potencial de los electricistas y así fomentar su deseo de superación y reconocer su importante oficio dentro de la sociedad. **Ahora, lanza un concurso muy especial buscando al electricista más experto en algunos países de la región donde Schneider Electric tiene presencia: Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia.**

Los participantes deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. Ser miembro del grupo **"Electricistas Schneider Electric"** en Facebook <https://www.facebook.com/groups/259007628502600>

2. Estar inscrito en el portal mySchneider de Electricistas. www.se.com/myschneider

3. Subir un video al grupo **"Electricistas Schneider Electric"** en Facebook, de máximo dos minutos de duración, mostrando la mayor cantidad de productos de Schneider Electric, de las ofertas HomeLine, Easy9, Dexson, Genesis o Miluz, y explicar las características más relevantes de cada uno. usando los siguientes hashtags: según el país donde vive: #Bolivia, #SchneiderElectric, #LifelsOn y #ElectricistaExpertoSE.

Hurtado, recomienda grabar el video de forma horizontal y con buen audio e iluminación. De todos los participantes que concursen, Schneider Electric elegirá a los cinco mejores videos de cada país y los posteará en su página oficial de Facebook para la etapa final. Estos videos finalistas participarán en una votación abierta en la cual el ganador será quien tenga el video con más votos" explica el

representante de la empresa.

Se contabilizará un voto por persona y solo se tomarán en cuenta los comentarios (en la votación no se incluyen los "me gusta", "me encanta", u otros similares). El comentario deberá incluir el número del video por el que vota y etiquetar a un colega. Podrá emitir su voto y apoyar a su electricista favorito desde el 1 de octubre hasta las 11:59 p.m. del 8 de octubre de 2021.

Habrà un ganador por cada uno de los países (Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia) y Schneider Electric los premiará con un kit que incluye: Una placa de certificación como Electricista Experto Schneider Electric, un celular inteligente, un set de herramientas y un bono de regalo.

Para más información acerca de los términos y condiciones del concurso ingrese a: <https://www.se.com/co/es/download/document/T-CEE/>.



NACE LA PRIMERA MOTOCICLETA ELÉCTRICA PRODUCIDA POR MANOS BOLIVIANAS



El ciclomotor que funcionará a batería eléctrica, CK1 es el resultado del trabajo colaborativo de grandes compañías públicas y privadas industriales que apoyaron a MOBI en el desarrollo de este proyecto. Se trata de la empresa metal mecánica Wilda, que tiene 49 años de experiencia en el sector de fabricación de productos metálicos y también es accionista de la startup nacional. Junto al equipo de mecatrónicos de MOBI, Wilda participó en el diseño, desarrollo y definición de procesos industriales en tecnología 4.0.

MOBI, es la startup boliviana de energía limpia que apuesta por la movilidad compartida y sustentable.

La "moped" (ciclomotor) está equipada con 1,5 KW en potencia de motor, cuenta con controladores inteligentes integrados a

la batería de 25Ah 60v que permite conectar y controlar al vehículo desde las plataformas tecnológicas de la startup de MOBI.

Al proyecto también se sumó Yacimientos de Litio Bolivianos (YLB), la empresa estatal de industrialización de Litio que, con el equipo de ingenieros de la startup, está en plena fase de investigación y desarrollo para conectar las primeras baterías de litio bolivianas a las plataformas tecnológicas de MOBI. Si bien la apuesta es la fabricación y desarrollo de alta tecnología diseñada, trabajada y exportada desde Bolivia para el mundo, MOBI no solo producirá las unidades de transporte, sino que también desarrollará las primeras baterías inteligentes del país denominadas MO-BAT.

"Nuestro vehículo es el resultado de cuatro prototipos funcionales

que fueron probados en diferentes etapas de investigación y desarrollo, cada uno con un tiempo calculado de tres meses en pruebas de campo y manejo", explica Ariel Revollo, CEO de MOBI, que opera en Santa Cruz de la Sierra desde junio de este año a través de una aplicación móvil que tiene a disposición del usuario bicicletas, monopatines y próximamente motocicletas.

La CK1 será una de las grandes atracciones del pabellón Bolivia en la Expo Dubai, que se realizará entre el 01 de octubre de 2021 y el 31 de marzo de 2022, ya que este año el Ministerio de Relaciones Exteriores quiere mostrar a Bolivia como el centro energético de Sudamérica, centro de producción agroindustrial y desarrollo tecnológico nacional y generador de productos responsables con el medio ambiente.

La primera motocicleta eléctrica producida por manos bolivianas se llama Ciber Bike One "CK1" y está siendo fabricada exclusivamente para el sector del micro transporte urbano.

RAPHAËL BOUSQUET ES ELEGIDO POR NETSKOPE COMO NUEVO VP SENIOR PARA EMEA Y LATAM



netskope



Raphaël Bousquet

Vicepresidente Senior para EMEA y LATAM.

Con amplia experiencia en ventas de seguridad y redes, **Raphël Bousquet**, gestionará a partir de este día las regiones de rápido crecimiento de la marca **Netskope**, como nuevo **Vicepresidente Senior para EMEA y LATAM**, a medida que se acelera la demanda global de **SASE** y la arquitectura **Zero Trust**.



Netskope, anunció hoy el nombramiento **Raphël Bousquet**, veterano de la industria de la seguridad y las redes, como **Vicepresidente Senior para EMEA y LATAM**.

Bousquet, dirigirá los equipos de ventas y de campo en varias de las regiones de más rápido crecimiento de Netskope, contribuyendo a los ambiciosos esfuerzos de crecimiento global de la compañía, y apoyando la demanda masiva de los clientes de la arquitectura Secure Access Service Edge (SASE).

Bousquet, en considerado un líder de ventas de gran prestigio, ha dirigido equipos multifuncionales de alto rendimiento durante décadas. Aporta a Netskope un

profundo conocimiento de las tecnologías de seguridad y de redes, el ecosistema de socios de canal, la nube, el SaaS y las soluciones Zero Trust, así como la estrategia de mercado para aquellas empresas que experimentan un rápido crecimiento.

*"Netskope da servicio a muchas de las más grandes e importantes organizaciones del mundo, incluyendo más de 30 compañías de la lista **Fortune 100**, con la solución SASE más completa de la industria", afirma **Dave Peranich, Presidente de Go-to-Market de Netskope**. "Estamos muy contentos de traer a un líder de ventas excepcional y de un calibre ampliamente reconocido para impulsar esta próxima fase de creci-*

miento en EMEA y LATAM." Hasta su llegada a Netskope, Bousquet fue Vicepresidente de EMEA Sur, Israel y Alpes en Palo Alto Networks, donde consiguió aumentar los ingresos y los equipos en más de un 600% en un periodo de cinco años. Durante los 15 años anteriores, Bousquet ocupó varios puestos directivos en Cisco, tanto en Estados Unidos como en Europa.

"He observado la rapidez con la que Netskope se ha establecido como líder tanto en visión como en ejecución, y he escuchado de primera mano, tanto de los clientes como de los principales analistas, que la combinación de tiempo, solución y cultura no tiene parangón entre otras empre-

*sas de seguridad y redes que persiguen la enorme oportunidad de SASE", dijo **Raphaël Bousquet**. "La demanda de Netskope Security Cloud como parte de una arquitectura SASE adecuada está en su punto más alto en EMEA y LATAM. Estoy muy emocionado de unirme a Netskope en esta siguiente etapa del viaje de crecimiento."*

Netskope atrajo recientemente 300 millones de dólares en una nueva ronda de inversión, logrando una valoración posterior de 7.500 millones de dólares, además de posicionarse en la cima en un mercado en el que los principales analistas estiman que alcanzará un total de 30.000 millones de dólares para 2024.

GERMÁN BORROMEI ES EL NUEVO GERENTE GENERAL ORACLE ARGENTINA, BOLIVIA, PARAGUAY Y URUGUAY



GERMÁN BORROMEI
GERENTE GENERAL DE ORACLE
ARGENTINA, BOLIVIA, PARAGUAY Y URUGUAY

Germán Borrromei, es ascendido a Gerente General de Oracle para Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, desde cuyo rol será responsable por la operación local, contemplando tanto la estrategia del negocio de cara a los clientes como el proceso de transformación cultural que la organización viene transitando.



Germán Borrromei, es ascendido a Gerente General de Oracle para Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay. El ejecutivo, tendrá la misión de enfrentar enormes desafíos durante su gestión, generar impacto en distintas comunidades apoyado por la innovación, y por su gran equipo, además de contar con los mejores productos de Oracle en el mercado.

El ejecutivo, inició en **Oracle** hace aproximadamente 4 años, luego de destacar en su perfil profesional en compañías como **Microsoft**. Anteriormente, fue Director de Ventas de Tecnología Cloud. En su trayectoria, cuenta con más de 15 años de experiencia en el

sector tecnológico, participando de la transformación digital de medianas y grandes empresas. Egresó de la **Universidad Tecnológica Nacional (UTN)** como Lic. en Organización Industrial, también realizó un MBA en la **Universidad de Buenos Aires (UBA)**. Germán reportará directamente a **Leandro Ramírez**, quien asume el cargo de **Vicepresidente de Multicountry Region** y tendrá la responsabilidad de dirigir todos los países de América Latina con excepción de Brasil y México.

Siempre trabajando de cerca con los clientes., **Augusto Fabozzi** asume el rol de **Vicepresi-**

dente Senior de Ventas de Aplicaciones para América Latina, continuando su camino de más de 13 años en Oracle con el desafío de seguir impulsando la transformación de la marca en toda la región y poniendo al cliente como prioridad.

Estos cambios dentro de la empresa, acompañará el desarrollo de una nueva estrategia de la marca que propone un modelo de servicios diferente y totalmente integrado, que se dirige a industrias y soluciones específicas según cada necesidad y/o desafío.



LOGICALIS ADQUIERE A LA FIRMA ALEMANA SITICOM



Logicalis, proveedor de soluciones TI y servicios gestionados, ha llegado a un acuerdo para adquirir a Siticom, empresa especializada en infraestructura de red avanzada y soluciones 5G. La inversión reforzará la capacidad de Logicalis para ofrecer servicios definidos por software.

ENTRE MARCAS

Logicalis anunció la adquisición de la empresa alemana especializada en transformación y modernización de redes Siticom, en el objetivo de ofrecer servicios definidos por software a los clientes que buscan conectar personas y dispositivos.

Siticom, permite implementaciones de IoT industrial y redes públicas y privadas de última generación. La compañía, que se especializa en 5G, es miembro de Bitkom, la asociación digital más grande de Alemania. Sus sólidas alianzas estratégicas con los principales proveedores de 5G, incluidos Nokia, Airspan, Metaswitch y Druid Software.

La adquisición de Siticom,

acelerarán la posición de Logicalis como líder en transformación digital y la expansión de sus soluciones y servicios a clientes de todo el mundo. Y refuerza el posicionamiento de Logicalis como un centro de experiencia pan-EMEA en capacidades de red 5G avanzadas para evolucionar en la interoperabilidad de redes orquestadas en la nube. La competencia de Siticom en la nueva generación de redes mejora el portfolio de Logicalis, que continúa creciendo en servicios gerenciados y profesionales.

"Las infraestructuras de red modernas son la base de todos los negocios digitales. La decisión estratégica de adquirir Siticom fue impulsada por la creciente demanda de servi-

cios de banda ancha y la expansión de fibra óptica que acompaña a nuestra entrega continua de velocidad, escala y agilidad a los clientes globales. Como Global Gold Partner de Cisco, ya hemos desarrollado soluciones SD-WAN y, junto con Siticom, podremos mejorar esta asociación y crear ofertas 5G de extremo a extremo para los negocios del futuro", destaca Bob Bailkoski, CEO de Logicalis.

Para **Jürgen Hatzipantelis, Codirector Ejecutivo de Siticom**, la experiencia avanzada en redes, combinada con el alcance global de Logicalis, abre nuevos mercados para ambas empresas. Como proveedor global de servicios gerenciados (MSP), Logicalis ayudará a Siticom a crecer

y establecer las bases institucionales necesarias para hacer crecer el negocio, preservando nuestra cultura de apertura e innovación.

"Al combinar nuestro conocimiento de SDN, 5G y servicios de infraestructura con las ofertas de servicios gerenciados de Logicalis y sus sólidas relaciones con los clientes, Siticom puede brindar una oferta más integral a todos los clientes", resaltó Stefan Höltsken, Codirector Ejecutivo de Siticom. La inversión fortalece las capacidades de Logicalis para brindar servicios definidos por software a clientes que buscan conectar personas y dispositivos.



Para **Jürgen Hatzipantelis, Codirector Ejecutivo de Siticom**, la experiencia avanzada en redes, combinada con el alcance global de Logicalis, abre nuevos mercados para ambas empresas. Como proveedor global

de servicios gerenciados (MSP), Logicalis ayudará a Siticom a crecer y establecer las bases institucionales necesarias para hacer crecer el negocio, preservando nuestra cultura de apertura e innovación.

"Al combinar nuestro conocimiento de SDN, 5G y servicios de infraestructura con las ofertas de servicios gerenciados de Logicalis y sus sólidas relaciones con los clientes, Siticom puede brindar una oferta más integral a todos los clientes",

resaltó **Stefan Höltsken, Codirector Ejecutivo de Siticom**. La inversión fortalece las capacidades de Logicalis para brindar servicios definidos por software a clientes que buscan conectar personas y dispositivos.



CHECK POINT ADQUIERE AVANAN PARA PROTEGER EL CORREO ELECTRÓNICO Y SAAS

Nuestra vida laboral y personal, hoy depende del correo electrónico de las aplicaciones en la nube, cada vez más necesarias en tiempos de trabajo inteligente. Pero estas, han quedado expuestas ante el riesgo de los ciberataques, desde phishing hasta ransomware, pasando por malware genérico.

Check Point Software Technologies, se encuentra optado por mejorar su aplicación de software como servicio y su tecnología de protección de correo electrónico con la nueva adquisición de **Avanan**. Esta empresa, cuenta ahora con unos cien empleados y cinco mil empresas clientes, para un total de aproximadamente **2,5 millones de cuentas de correo electrónico pro-**

tegidas por sus soluciones.

*"Avanan utiliza tecnologías patentadas y tecnologías de inteligencia artificial para defender el correo electrónico, las cuentas y las aplicaciones en la nube como las de **G-Suite de Google y Microsoft Office 365**. Las dos partes ya firmaron el acuerdo final para la adquisición".* Indicó la marca oficialmente.

Es conocido que Check Point ha estado utilizando la tecnología de Avanan como OEM durante los últimos tres años. Esta tecnología se integrará en la arquitectura de **Check Point Infinity**, que se convertirá en *"la única solución unificada en el mercado para proteger a los empleados de forma remota de todos los archivos maliciosos, URL mali-*

ciosas y phishing a través de correo electrónico, suite de colaboración, web, red y endpoint", subrayó Check Point en su comunicado de prensa.

Según la empresa, será posible **modernizar las soluciones heredadas con una tecnología** de protección de correo electrónico **"como servicio"**. En comparación con el uso de una solución diferente, tendrá un 30% más de correos electrónicos infectados bloqueados, sin impacto en la productividad. También será posible proteger las aplicaciones en la nube para la colaboración y la productividad de archivos infectados, URL maliciosas y robo de datos, como **Google Drive, Microsoft OneDrive, Microsoft Share Point, Microsoft Teams, Slack y Box**.

"Un número cada vez mayor de empresas se están moviendo hacia plataformas de correo electrónico en la nube y el correo electrónico se está convirtiendo en un canal importante para lanzar ciberataques devastadores", explicó **Dorit Dor, Director de Productos de Check Point**. *"Esta adquisición representa un enorme potencial ya que las empresas buscan un nuevo enfoque para la seguridad del correo electrónico y las suites de colaboración. Al integrar Avanan en Check Point Infinity, las empresas podrán modernizar las soluciones heredadas con protección de correo electrónico como servicio y defender el paquete de colaboración y el correo electrónico en la nube de los ataques más sofisticados"*.

La tecnología de Avanan, empresa recién adquirida por Check Point, se integrará en Check Point Infinity y permitirá proteger los buzones de correo en la nube y cuentas de Google Drive, Microsoft OneDrive, Teams, SharePoint.

NORTON COMPRA TODAS LAS ACCIONES DE AVAST



El mercado de la ciberseguridad se está mostrando especialmente movido este 2021. Norton compró Avast, empresa también especializada en la seguridad cibernética, por una cifra entre los 8.100 y los 8.600 millones de dólares, según informaron ambas marcas. Con el objetivo de crear el gigante de los antivirus centrada en la ciberseguridad para consumidores y asentando así la cuarta compra más importante del año.

Norton Lifelock y **Avast**, creadores de algunos de los antivirus más usados en ordenadores de todo el mundo, anunciaron una fusión que creará una empresa especializada en ciberseguridad que busca crear una empresa centrada en ciberseguridad para consumidores. El acuerdo será de **8.000 millones de dólares**, convirtiéndose en una de las mayores operaciones de la historia del sector, según revela AFP.

Se espera que la nueva organización resulte en generar ingresos trimestrales de 900 millones de dólares y una cartera de más de 500 millones de usuarios.

Ambas compañías se combinarán en el NASDAQ, y no en la bolsa de Londres usada por Avast. Los contactos entre ambos terminaron el pasado mes de julio, y el último obstáculo que quedaban, era negociar un incentivo de un 20,7% más sobre el precio de cada acción.

Directivos de ambas compañías han declarado que la unión de dos de los grandes proveedores de herramientas de ciberseguridad a nivel mundial les permitirá aprovechar mejor los recursos para satisfacer mejor a clientes y accionistas, y aspirar a convertirse en líderes de la industria.

Tanto Norton como Avast han ampliado sus ofertas. Norton, llegó a meterse en el sector de las criptomonedas ofreciendo una **"alternativa segura"** al Bitcoin y Ethereum.

Por su parte, Avast también ha sido protagonista de más de una polémica en sus intentos por obtener nuevos ingresos; a principios de 2020, se descubrió que su antivirus gratuito estaba obteniendo datos de los usuarios y ofreciendo a terceros a través de una subdivisión especializada. En su defensa, explicó que los datos eran anónimos, pero los críticos afirmaban que era posible

rastrear a usuarios particulares; la respuesta no fue suficiente para evitar que las apps de Avast fuesen expulsadas de la tienda de Google Chrome.

Ondřej Vlček, CEO de Avast, indicó: *"En un momento en que las amenazas cibernéticas globales están creciendo, la penetración de la seguridad cibernética sigue siendo muy baja. Junto con Norton LifeLock podremos acelerar nuestra intención de brindar protección cibernética integral para los consumidores de todo el mundo"*.

ENTRE MARCAS



OPENPATH SOLUTIONS ES ADQUIRIDA POR MOTOROLA

Motorola Solutions anunció que ha firmado un acuerdo definitivo para adquirir Openpath Security Inc., un proveedor de control de acceso móvil basado en la nube. La adquisición permitirá a Motorola combinar el poder de la video seguridad y el control de acceso.

Openpath como empresa, se destaca en el sector del control de acceso. La solución que brinda hace que las empresas sean más seguras con la autenticación de múltiples factores, permite una experiencia de entrada sin contacto y se puede escalar y gestionar fácilmente gracias a su arquitectura basada en la nube.

Greg Brown, Presidente y Director Ejecutivo de Mo-

torola Solutions indicó *"La seguridad de las empresas en todo el mundo nunca ha sido tan crítica. Esta adquisición nos permite combinar el poder de la video seguridad y el control de acceso, proporcionando un conocimiento de la situación sin precedentes, donde cada entrada y salida física se autentica y graba con control de acceso y video".*

Las empresas tendrán visibi-

lidad de sus puntos de acceso las 24 horas del día, los 7 días de la semana, en cualquier parte del mundo y podrán ofrecer una experiencia de recorrido sin fricción gracias a una aplicación móvil. El liderazgo combinado de Motorola Solutions y Openpath en video seguridad y control de acceso permitirá a Motorola Solutions aprovechar su amplio espacio para proporcionar asistencia a clientes em-

presariales con una solución de seguridad sin precedentes. Por su parte **Alex Kazerani, CEO de Openpath** dijo: *"Con Motorola Solutions, continuaremos siendo pioneros en el futuro del sector del control de acceso. No podríamos estar más entusiasmados de trabajar juntos para brindar las mejores soluciones innovadoras a organizaciones de todo el mundo para hacer de su negocio un lugar más seguro".*

emBlue'

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

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



www.embluemail.com



/embluemail



TELEINFO*press*