

NUEVA NORMALIDAD



**IKONICA APERTURA
EN BOLIVIA COMO
MAYORISTA**

**HYPERLEDGER
CAPITULO
LATINOAMERICA**

EDITORIAL

Horacio Romero
Director de Teleinfopress

HOME OFFICE

Poco a poco iniciamos a restablecer la llamada “nueva economía” a medida que las empresas comienzan a reabrir sus actividades, y la “nueva normalidad” aterriza paulatinamente en el país.

El Home Office se vuelve una constante y se mantiene en las jornadas de trabajo en esta nueva realidad mixta al regresar a las oficinas.

Los ritmos de crecimiento con el apoyo de Home Office, conlleva a romper la estructura tradicional de la historia humana, que da lugar a un mundo que seguirá siendo creativo y que trasciende a innovadoras propuestas, para integrar este formato de trabajo a distintos mercados, afectando en el desempeño positivo de las personas dentro las empresas que aporta en la velocidad de respuesta de forma formidable.

*En resumen, el rendimiento de las personas a través de Home Office, se basa cada vez más en la integración de múltiples tipos de plataformas y formatos de trabajo de la mano de las distintas **tecnologías emergentes**, que sin duda debemos aprender a aplicar y entender en esta nueva realidad.*

Director:
 Horacio Romero De Lucca
 hromero@teleinfopress.com

Co-Directora:
 Ninoska Azurduy Caso
 nazurduy@teleinfopress.com

Directora de Redacción y Edición:
 Liliana Almanza A.

Gerente de Innovación:
 Diego Romero A.

Redes Sociales & Página Web:
 Miguel Franck

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

Ventas:
 teleinfopress+ventas@teleinfopress.com

Prensa:
 teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

3 HYPERLEDGER CAPITULO LATINOAMERICA

4 - 5 IKONICA APERTURA EN BOLIVIA COMO MAYORISTA DE TECNOLOGIA DE VALOR Y VANGUARDIA

6 AUMENTO DE LAS APLICACIONES DE BANCA MALICIOSA

8 EUROPA CERTIFICA LA CALIDAD DE LAS PRIMERAS 5.000 COMPUTADORAS AURUM EXPORTADAS DESDE BOLIVIA

9 MCAFFEE AYUDA A PELEAR CONTRA EL CIBERCRIMEN COMO PARTNER ESTRATÉGICO DE ORACLE

10 ESTRATEGIA DE VERTIV COLOCA A 3 LÍDERES A CARGO DE LA REGIÓN

12 MARIANO ZWANIK ES EL NUEVO TERRITORY MANAGER PARA BOLIVIA, PARAGUAY & URUGUAY EN HITACHI VANTARA

13 BOLIVIA & CHILE CUENTA CON NUEVO TERRITORY SALES MANAGER DE DYNATRACE

14 MOTOROLA SOLUTIONS ADQUIERE PELCO Y FORTALECE SU TECNOLOGÍA DE VIDEO

15 KADU LOPES ASUME COMO NUEVA VP DE ALIANZAS Y CANALES PARA AMÉRICA LATINA DE ORACLE

16 KINGSTON TECHNOLOGY ADQUIERE ACCIONES DE PHISON

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.

Hyperledger, esfuerzo colaborativo de código abierto fue creado para avanzar en tecnologías Blockchain inter-industria, en una iniciativa de colaboración global organizado por The Linux Foundation, que incluye líderes en finanzas, banca, Internet de las Cosas, Cadenas de Suministro, Manufactura y Tecnología.



HYPERLEDGER



Armando Vargas,
Encargado de Hyperledger Bolivia

HYPERLEDGER CAPITULO LATINOAMERICA

La revolución de la tecnología Blockchain, desde sus inicios con el proyecto de la plataforma Bitcoin dejó en claro que vino para quedarse. Es así que, dando un paso más allá de la democratización de las transacciones monetarias, empezó a mostrar destellos de luz para soluciones de registro descentralizado con iniciativas como Ethereum y Hyperledger.

Los referentes de ésta comunidad se ubican en los países de Argentina, Bolivia,

Chile, Colombia, Ecuador, México y Panamá.

Armando Vargas, encargado de Hyperledger Bolivia, comentó a TeleinfoPress que Hyperledger, es una iniciativa global creada en 2015, patrocinada por The Linux Foundation, para el desarrollo colaborativo de soluciones basadas en la tecnología Blockchain para el ámbito empresarial.

La iniciativa, cuenta con miembros colaboradores de la talla de IBM, Huawei, In-

tel, Accenture y JP Morgan que han donado desarrollos open source al proyecto (disponibles al público en general) para ser la base de soluciones world-class.

El Capítulo de Hyperledger Latinoamérica es creado con el objetivo de contribuir al crecimiento de la comunidad de Hyperledger en la Región, promoviendo los objetivos de Hyperledger y proporcionando una plataforma de colaboración conjunta, tutoría y soporte en la tecnología Blockchain.

También tiene como función difundir, mostrar y ampliar la gama de proyectos e iniciativas asociadas a Hyperledger para ser compartida con toda la audiencia de habla Hispana.

Al momento, en Latinoamérica las soluciones basadas en Hyperledger están generando un impacto importante en instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo, La Bolsa de Comercio de Santiago, Bancolombia, TecNALIA, y Agetic Bolivia.



IKONICA APERTURA EN BOLIVIA COMO MAYORISTA DE TECNOLOGIA DE VALOR Y VANGUARDIA

En su objetivo de expandir su alcance y proveer al mercado soluciones innovadoras de la mano de Honeywell y AblereX, reconocidas marcas enfocadas en el sector de energía, automatización y construcción; abre oficinas en Bolivia y se concentra en fortalecer a su canal de distribución y venta.

Ikonica Srl., como mayorista de tecnología, se encuentra a la vanguardia y brindará innovadoras propuestas a través de su cadena de distribución, de la mano de **Honeywell y AblereX**, grandes marcas de gran trayectoria y líderes en sus segmentos.

Por su parte Ikonica, en su función de mayorista se concentrará en liderar en tecnología de vanguardia, claramente define el rol que

prestará y nombra a **José LuíS García**, como su nuevo **Country Manager de Bolivia**; quién desde la fecha, es el nuevo responsable a cargo de establecer las alianzas de valor con los canales de distribución del país y generar una relación de sinergias con estos mismos, de esta manera asegurar la calidad en la experiencia de asesoramiento que brinda Ikonica a su Canal de distribución.

¿Cuál será la dirección de la empresa, dado que enfrenta un reto al ingresar al mercado tras la crisis del Covid-19? Consideramos que si bien la crisis sanitaria que nos ha tocado afrontar al mundo entero y en particular a Bolivia, marca una desaceleración de la economía, existen sectores del mercado que se han visto enormemente desafiados para poder afrontar esta "nueva normalidad", es ahí donde Ikonica busca ser un aliado estratégico acercando

soluciones de vanguardia, con el respaldo de marcas reconocidas y líderes en el segmento de la tecnología, la automatización, y energía.

Hoy aberturamos en Bolivia acompañados de 2 marcas de mucha trayectoria como lo son Honeywell y AblereX, cada una de ellas líderes en sus segmentos.

La gestión inteligente y la eficiencia energética son aspectos

que ya se manejan hace años en la industria de la construcción, por eso hoy en día es una necesidad la implementación de sistemas de gestión y automatización de edificios, dentro de estos sistemas existen aplicaciones que dada la coyuntura mundial pueden ser de gran apoyo a la sociedad dado que con estos sistemas se puede conseguir tener edificios saludables y volver a generar la confianza de las personas que accede a estas infraestructuras ya sean centros comerciales, edificios empresariales, condominios, etc. Honeywell es una empresa con el respaldo de casos de éxito a nivel mundial como la más importante en el sector de BMS

Con AblereX. Hoy por hoy la industria en general está afrontando un desafío donde los recursos tecnológicos en el segmento de las tecnologías de la información que consumen sus servicios y sus procesos de producción se han visto en aumento lo que implica que deben asegurar la continuidad de su infraestructura TI. Y es donde AblereX es una alternativa de calidad y de valor para el respaldo y gestión energética para centros de datos y otros sectores de la industria.

¿Cuál es la propuesta de Ikonica para consolidar la sinergia entre Ikonica, las marcas y sus partner Locales?

Como Ikonica, queremos marcar una línea de trabajo clara, sencilla y transparente. Nos ubicamos dentro de la cadena de valor en el segmento de la Distribución por lo que nuestro rol será el de establecer un ecosistema de canales de valor agregado que sean nuestros aliados para llevar las marcas que representamos al mercado.

Queremos que la experiencia que reciban nuestros clientes sea uno de los pilares por el cual nuestros canales decidan trabajar con nosotros, es por ello que hemos invertido bastante en potenciar nuestros canales de ventas digitales, a través de los cuales los clientes podrán revisar en línea las disponibilidades de stock, realizar cotizaciones, e incluso realizar ordenes de compra todo a través de nuestra plataforma, hecho que sin duda responde a las nuevas necesidades del mercado ante la crisis sanitaria.

Asumimos como una responsabilidad conjunta entre nuestros canales y nosotros el posicionamiento y la generación de demanda de los productos en el mercado, es así que en corto plazo y una vez la situación lo permita desarrollaremos eventos de promoción con la visita de nuestros fabricantes lo cual permitirá que los clientes finales conozcan y se interioricen en la amplia oferta que Ikonica trae a Bolivia.

Ikonica Srl, acercará soluciones Honeywell y AblereX a medida de las necesidades de cada empresa:

Cristian Álvarez, Regional Manager South Cone de AblereX LATAM LLC., refuerza que a través de esta sociedad, AblereX se fortalece en el mercado boliviano de la mano de Ikonica para el sector TI'. En esta propuesta, la marca busca ampliar sus canales en el sector eléctrico que quieran integrar su experiencia con el segmento de Data Center y de la industria en general.



Juan Pablo Soldini, Territory Manager Southern Cone de Honeywell Building Technologies, resaltó que Honeywell es una compañía que se encuentra constantemente en la búsqueda de nuevos objetivos, enfocándose y resolviendo las necesidades de sus clientes a través de la provisión de productos de calidad.

“Recientemente, Honeywell ha nombrado a Ikonica Srl. como distribuidor autorizado de la línea Global Field Devices para todo el territorio boliviano. La expectativa de Honeywell en el desarrollo de la región es grande y espera observar resultados positivos en el corto plazo. Ikonica Srl., es una compañía muy profesional y en expansión, que se alinea a las políticas y objetivos de Honeywell. Entre los productos sumados recientemente a su cartera, Ikonica S.R.L. tiene la posibilidad de ofrecer productos pertenecientes a la campaña ‘Healthy Buildings’ de Honeywell. Con ellos, se permite adecuar edificios a la nueva normalidad, pudiendo volver a los puestos de trabajo de forma más segura” indica Juan Pablo Soldini.



José Luis García
Country Manager de Bolivia

NOTICIA



AUMENTO DE LAS APLICACIONES DE BANCA MALICIOSA

El robo de información personal va en ascenso entre los ataques más frecuentes en el escenario actual del malware. La información bancaria y financiera de los usuarios es uno de los objetivos preferidos de los atacantes, ya que ofrecen un canal directo al dinero.

Con la proliferación de esta amenaza, los bancos comenzaron a ofrecer estrategias al ingresar a sus páginas de mayor protección en el formulario de autenticación. Sin embargo el FBI advierte que algunos troyanos pueden permanecer inactivos en el dispositivo de la víctima durante largos períodos de tiempo hasta que abra ciertas aplicaciones como una aplicación bancaria, lo que lo convierte en uno de los sectores de más rápido crecimiento del fraude basado en teléfonos inteligentes.

El FBI, sigue advirtiendo sobre el continuo riesgo, por lo que proporciona consejos sobre cómo evitar estas vulnerabilidades. Como solo descargar una aplicación de la tienda de aplicaciones oficial del teléfono o del sitio web bancario. Además de nunca descargar una aplicación bancaria de un tercero.

Otra buena idea es usar MFA (autenticación multifactor) para todos los inicios de sesión. El uso de MFA generalmente detendrá la toma de

control de una cuenta con una contraseña comprometida.

El informe del FBI establece que *"habilitar cualquier forma de autenticación de dos factores será una ventaja para el usuario"*, pero algunos métodos de autenticación funcionan mejor que otros. Si un troyano en su teléfono puede mostrar una página de inicio de sesión, es probable que pueda leer sus mensajes de texto.

Si usa un mensaje SMS para su segundo factor, el troyano puede enviarlo a los actores de la amenaza. Recomendamos usar aplicaciones **MFA seguras** o tokens de hardware como segundo factor siempre que sea posible.

El MFA basado en notificaciones Push, donde la aplicación proporciona una notificación de aprobación o denegación, proporciona la opción más segura cuando se utiliza la aplicación. El consejo más importante es no entregarle nunca a nadie la contraseña de un solo uso o el token de la aplicación.

El FBI también recomienda

crear una contraseña de al menos ocho caracteres usando letras mayúsculas, minúsculas y símbolos.

Sin embargo, la recomendación en la advertencia del FBI sobre el uso de contraseñas no considera estudios recientes sobre el comportamiento humano y la rapidez con que los programas pueden descifrar los hash. Por ejemplo, dado un algoritmo hash moderno de una contraseña que usa los requisitos mínimos, podríamos forzar la contraseña por fuerza bruta en menos de 21 segundos. No tenemos equipos especiales, excepto una tarjeta gráfica de alta gama utilizada para pruebas como esta.

Los especialistas de **WatchGuard** recomiendan una frase de contraseña de al menos 16 caracteres. Usar una frase que pueda recordar, como nombres y lugares o fechas, por ejemplo, **"SierraTerrier-Texas"**. Esto proporciona una contraseña mucho más segura que nunca podríamos imponer. Además, evite las palabras comunes que uno

podría adivinar fácilmente. Esto protege contra ataques de diccionario donde el actor de ciberamenaza combina listas de palabras comunes para descifrar contraseñas.

Otra recomendación es estar siempre atento a los mensajes de texto o llamadas telefónicas que le solicitan información privada. Chase Bank advierte a sus usuarios de estafas como esta en su sitio web *"No responda a un correo electrónico, llamada telefónica o mensaje de texto que le indique que su cuenta ha sido comprometida, luego le pide que brinde o confirme su información personal o de cuenta"*.

Por último, no clickear ningún enlace directamente desde un mensaje o correo electrónico o si detecta una aplicación o inicio de sesión sospechoso.

Si el servicio tiene problemas con su cuenta, lo recomendable será comunicarse directamente con la institución financiera desde un número de teléfono publicado en su sitio web oficial para verificar su autenticidad.

emBlue'

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

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



www.embluemail.com



/embluemail



EUROPA CERTIFICA LA CALIDAD DE LAS PRIMERAS 5.000 COMPUTADORAS AURUM EXPORTADAS DESDE BOLIVIA

En corto tiempo, la nueva dirección de la empresa estatal boliviana Aurum, presentó productos de innovadores y competitivos ante el mercado de Portugal.

En Bolivia la empresa estatal Aurum, busca desarrollar productos novedosos y competitivos que cuenten con características técnicas que destaquen sus productos, tanto para cubrir las exigencias del mercado nacional como también internacional.

Este mes, recibió una certificación que acredita que las primeras 5.000 computadoras exportadas hacia Portugal cumplieron con todos los estándares de calidad en Europa, informó Cristian

Romero, Gerente General de Aurum.

Romero, informó "Tenemos un certificado de recepción donde nos avalan que las primeras 5.000 computadoras de un total de 20.000 pasaron todos los filtros de calidad de Europa para su mercado y ya han sido distribuidas en Lisboa".

Explicó que gracias a la "excelente mano de obra boliviana" se ha logrado que se extienda el contrato en Europa por otras 5.000 compu-

tadoras adicionales, haciendo un total de 25.000.

Actualmente se prepara el lote de 20.000 computadoras adicionales para cumplir el compromiso.

"Estás computadoras serán distribuidas en todo Portugal, básicamente en el municipio de Lisboa y alrededores para los colegios primarios y secundarios para clases virtuales", añadió, siendo un logro en el corto tiempo que se encuentra dirigiendo la empresa estatal.

"Vamos a poder ensamblar 25.000 computadoras en lo que lleva el año, superando de esta manera en más de un cien por ciento, la producción del 2018 y 2019 generando divisas reales para el país", agregó.

"Estas computadoras son de calidad y al momento estamos en negociaciones con el ministro de Educación, Victor Hugo Cárdenas, para poder viabilizar la compra con un descuento del 50 por ciento de 30.000 computadoras que servirán a jóvenes bolivianos", concluyó.

MCAFEE AYUDA A PELEAR CONTRA EL CIBERCRIMEN COMO PARTNER ESTRATÉGICO DE ORACLE



Ash Kulkami, Vicepresidente Ejecutivo de McAfee

Con la migración de datos para la nube, McAfee encontró en Oracle Cloud Infrastructure una gran aliada para la protección de los datos de sus clientes

Camilo Vaquiro, Ejecutivo de cuentas del sector público Bolivia, Argentina, Uruguay y Paraguay de Oracle; compartió con TeleinfoPress información sobre la importancia de mantenernos alertas ante las amenazas que han dejado de estar limitadas a nuestros ordenadores y ahora son prevalentes en todos los elementos de nuestro mundo conectado.

McAfee, como partner estratégico de soluciones de seguridad de Oracle, está dedicada a proteger el mundo frente a las ciberamenazas y ayuda a los clientes a adoptar Oracle Cloud Infrastructure (OCI) con los mismos controles de seguridad que tienen los centros de datos privados, proporcionando ventajas operativas de la nube sin preocuparse por las brechas en la seguridad.

Cuando se ejecuta en Oracle Cloud Infrastructure, McAfee ESM Cloud se puede implementar en solo tres días en la mayoría de los casos, en lugar de semanas con la versión local.

Esto, permite a los usuarios administrar las instancias OCI de forma cómoda y de la misma manera administrar su entorno local, donde igual podrán utilizar sus créditos de nube universales (Universal Cloud Credits) además de incorporar su propia licencia a aplicaciones empresariales, incluyendo la seguridad de McAfee.

Al correr Infraestructura Oracle Cloud para entregar seguridad en tiempo real, McAfee ESM Cloud maneja hasta 500,000 eventos por segundo reduciendo el 75% costo, a una mejora 16 veces mayor

que las implementaciones locales.

Ahora, en análisis de una protección a gran escala del cibercrimen, cuando una empresa experimenta un ciberataque potencial, los incidentes están a una velocidad de millones por minuto, los humanos no pueden efectivamente revisar y analizar la entrada de eventos y separar las falsas alarmas de las amenazas reales. Ahí es donde entra en juego McAfee, ofreciendo esta solución altamente escalable de Información de Seguridad y Gestión de Eventos (SIEM) que ayuda a los equipos de seguridad del centro de operaciones a proteger a sus organizaciones contra malware, hackers y otros cibercriminales.

Señalando este punto, **Ash Kulkami, Vicepresidente**

Ejecutivo de McAfee; indicó a través de un comunicado de prensa *"Nuestra misión es proteger nuestras comunidades, nuestros negocios, nuestras naciones del cibercrimen de todo tipo. Y la realidad es que luchar contra el delito cibernético requiere una aldea."*

Cada aplicación, cada servidor y cada red, cada computadora y dispositivo móvil en una empresa genera datos que podrían indicar que una organización está bajo un ciberataque, donde a través de McAfee ESM Cloud analiza todos esos datos para evitar tales riesgos.

La ejecución en Oracle Cloud Infrastructure también le cuesta a McAfee un cuarto de lo que tendría en otras infraestructuras en la nube. McAfee puede transferir esos ahorros a los clientes, haciendo que su solución sea más rentable.



Daniel de Vinatea,
Gerente General de Vertiv

ESTRATEGIA DE VERTIV COLOCA A 3 LÍDERES A CARGO DE LA REGIÓN

Vertiv realizó cambios en el equipo directivo, al colocar a tres nuevos ejecutivos al frente del negocio de telecom, enterprise & industrial y data center, en los países del sur de Sudamérica (SSA), que comprende Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. Cada uno cumplirá el rol de liderar el desarrollo y posicionamiento de estos segmentos en Sudamérica, apoyados en el equipo comercial de cada país.

La marca en una nueva propuesta, coloca a 3 líderes al frente del negocio de telecom, enterprise & industrial y data center. Los nuevos nombramientos lograrán la consolidación de la estrategia de comercialización de la empresa en los países de SSA (sur de Sudamérica).

Cada uno cumplirá el reto de liderar el desarrollo y posicionamiento de estos segmentos en Sudamérica, apoyados en el equipo comercial de cada país.

"Esta nueva estructura es un paso más hacia la regionalización de nuestra organización y la consoli-

dación de nuestra estrategia de lanzamiento al mercado", dijo Daniel de Vinatea, Gerente General de Vertiv para la región SSA. "Estoy seguro de que estos cambios generarán los resultados esperados. Confío en el potencial de los líderes que asumen estos nuevos puestos".

Mariela Misiano

Anteriormente dirigió la Gerencia de Ventas para Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia en Vertiv. Hoy, es la nueva Gerente de Enterprise & industrial para toda la región sur. Ella está a cargo de desarrollar los mercados verticales junto con el equipo de canales de cada país, con la finalidad de brindar la asesoría

necesaria para mejorar condiciones o ejecutar nuevos proyectos que permitan garantizar y mejorar la continuidad de los servicios ofrecidos por las grandes industrias.

David Goncalvez

Ha sido nombrado el nuevo Gerente de Negocios de Centros de Datos para SSA. Él trae a estos países de la región el conocimiento y experiencia que ha ganado Vertiv en los últimos años con la ejecución de grandes proyectos dentro del mercado de centros de datos en Chile. Anteriormente dirigió la Gerencia de Ventas Directas para Chile, tiene una Maestría

de la Universidad de Chile y un título en Ingeniería de Sistemas de la Universidad Nacional Experimental Politécnica de la Fuerza Armada en Caracas.

César López

Asume la gerencia del negocio de telecomunicaciones para el sur de Sudamérica, con el objetivo de anticiparse a las necesidades de este mercado en cuanto a la infraestructura crítica, para soportar las nuevas tendencias de transformación digital (como la red 5G, el IoT, la IA) de las redes de telecomunicaciones en la región y conducir a la continuidad eficiente de los negocios de los clientes de Vertiv.



Impresora Epson L120

IMPRESORA A COLOR

La L120 revolucionó la economía en los hogares activos de hoy. Única con EcoTank, el sistema original de Tanque de Tinta de Epson, que incluye 1 botella de tinta negra y 3 botellas a color, para imprimir con calidad 4.500 páginas en negro o 7.500 páginas a color. Imprime cientos de proyectos escolares, páginas Web, fotos, y todo lo que quieras, sin preocuparte por quedarte sin tinta cuando más la necesitas. Al fin, tienes la libertad de imprimir todo lo que quieras.



Impresora Epson EcoTank L1300

IMPRESORA A COLOR | DOCUMENTOS | FORMATO ANCHO

Productividad Inagotable. Grandes impresiones con gran economía para tu negocio. Única con el sistema original de Tanque de Tinta, incluye 2 botellas de tinta negra y 3 botellas a color, para imprimir hasta 7100 páginas en negro o 5700 páginas a color¹ a un costo por página insuperable². Imprime tus proyectos, documentos, planos y gráficas en grande, sin preocuparte por el costo, duración o calidad de la tinta.



MARIANO ZWANIK ES EL NUEVO TERRITORY MANAGER PARA BOLIVIA, PARAGUAY & URUGUAY EN HITACHI VANTARA



Mariano Zwanik Territory Manager Para Bolivia, Paraguay & Uruguay En Hitachi Vantara

Hitachi Vantara eligió a su nuevo Territory Manager para Paraguay, Uruguay & Bolivia basados en la experiencia y amplia trayectoria en empresas tecnológicas del segmento B2B nacional e internacional y de conocida red de contactos C-Level.

Mariano Zwanik, ha llevado adelante desafíos de Desarrollo de Nuevos Mercados, Canales de Ventas y Alianzas Regionales en múltiples países de Latinoamérica. Como comercial, se considera de un perfil Hunter y con habilidades Farmer también, sin perder el espíritu Entrepreneur.

"Me apasiona brindar soluciones de integración entre distintas tecnologías."

Me es natural integrar proyectos que involucren Cloud Computing, Big Data & Analytics, Soluciones de Gestión por Procesos (BPM), Internet de las cosas (IoT), Seguridad de la Información y Servi-

cios" indicó Mariano Zwanik.

Mariano Zwanik, elegido por Hitachi Vantara para desarrollar los mercados de Bolivia, Paraguay y Uruguay desde Buenos Aires Argentina, seguirá con el objetivo de como empresa digital comprometida a resolver los desafíos comerciales y sociales más difíciles del mundo, apoyando a los clientes a lograr resultados sin precedentes aprovechando todo el potencial de sus datos.

Además el flamante ejecutivo, seguirá la misión de administrar y desarrollar el ecosistema de Aliados y Socios, para Hitachi Vantara en nuestra región.

BOLIVIA & CHILE CUENTA CON NUEVO TERRITORY SALES MANAGER DE DYNATRACE



En su nueva función, Gerardo Gómez Dobree reclutará y desarrollará nuevos socios en estrecha colaboración en el ciclo de ventas actividades de generación de demanda.

Recién nombrado este pasado junio, **Gerardo Gómez Dobree es el nuevo Gerente de Ventas Territoriales para Chile y Bolivia convocado por Dynatrace.**

En su nuevo puesto, gestionará las verticales de gobierno, atención médica, minería, servicios públicos, energía, educación y telecomunicaciones, en estrecha colaboración con socios comerciales locales y proveedores internacionales de nube para aumentar la cuota de mercado de la plataforma gestionada y SaaS

de Dynatrace en el territorio boliviano y chileno.

Además de colaborar con los clientes en sus desafíos de monitoreo de aplicaciones e infraestructura, brindando la mejor experiencia digital y conocimientos de análisis empresarial, a través de la automatización e inteligencia artificial.

El ejecutivo es egresado de Ingeniero Civil Industrial y Medio Ambiente en la Universidad Diego Portales, en Santiago Chile, demostrando ser un líder clave en la

generación de negocios.

Tras su trayectoria en la suma de años en la industria tecnológica, Gómez tiene una amplia experiencia en el sector tecnológico, habiendo sido parte de firmas importantes de la industria.

Orientado al área comercial, inició en Sonda como Ejecutivo de Ventas con Certificación Comercial en Productos y Soluciones IBM, Compaq, HP, SUN y EMC por tres años, cuando fue convocado como Ejecutivo Comercial con amplio conocimiento

tecnológico, focalizado en la venta de soluciones de Valor Agregado en Unysis. Escalando los siguientes 6 años en la transnacional DELL, de Internal Sales Representative para Chile & Bolivia a Account Manager de Chile y Bolivia.

Pero su exigencia laboral exitosa sigue escalando a cargos de equipos de venta en empresas reconocidas del sector en los siguientes años en Oracle, IBM, Intel, Microsoft y AWS (Amazon Web Services) hasta febrero de 2020.

Se completa la compra del proveedor global de soluciones de seguridad por video Pelco.

Motorola pago \$ 110 millones de dólares en efectivo, inversión que les permitirá expandir aún más su presencia global con clientes empresariales y de seguridad pública.

MOTOROLA SOLUTIONS ADQUIERE PELCO Y FORTALECE SU TECNOLOGÍA DE VIDEO



La transnacional Motorola Solutions, anunció que ha completado la compra de Pelco, con sede en Fresno, California, con lo que confirma su apuesta en video seguridad y analíticas.

La adquisición se realizó por un valor de US\$110 millones, incrementando su participación y fortaleciendo su presencia en el mercado de video vigilancia en el mundo.

Pelco diseña, desarrolla y distribuye tecnología de video de extremo a extremo, incluyendo cámaras de segu-

ridad de video y software de sistema de gestión de video. Las soluciones escalables de la compañía y el compromiso con la prestación de servicios, permite a los clientes de todos los tamaños mitigar el riesgo, aumentar la eficiencia operativa y mejorar la seguridad.

Motorola indicó que Pelco es una marca innovadora, reconocida internacionalmente, con canal global y una base de clientes que le servirán para ampliar su huella en el sector público y privado.

“El video continúa desempe-

ñando un papel más poderoso al permitir ciudades más seguras y negocios más seguros en todo el mundo”, dijo Greg Brown, Presidente y CEO de Motorola Solutions. “El historial de innovación, la marca reconocida internacionalmente, el canal global y la base instalada de clientes de Pelco nos permiten expandir aún más nuestra presencia global con clientes empresariales y de seguridad pública”.



**KADU LOPES
ASUME COMO
NUEVA VP DE**

**ALIANZAS Y CANALES
PARA AMÉRICA
LATINA DE ORACLE**

Oracle elige por trayectoria y experiencia de excelencia a Kadu Lopes, la ejecutiva cuenta con más de 25 años dentro de la compañía, y asume el reto de representar a la marca en el cargo de Vicepresidenta de Alianzas y Canales para toda América Latina.



Kadu Lopes
Presidente en Oracle en Colombia y Ecuador

Kadu Lopes reemplaza a Fabiano Matos, quien continúa su carrera como Presidente en Oracle en Colombia y Ecuador.

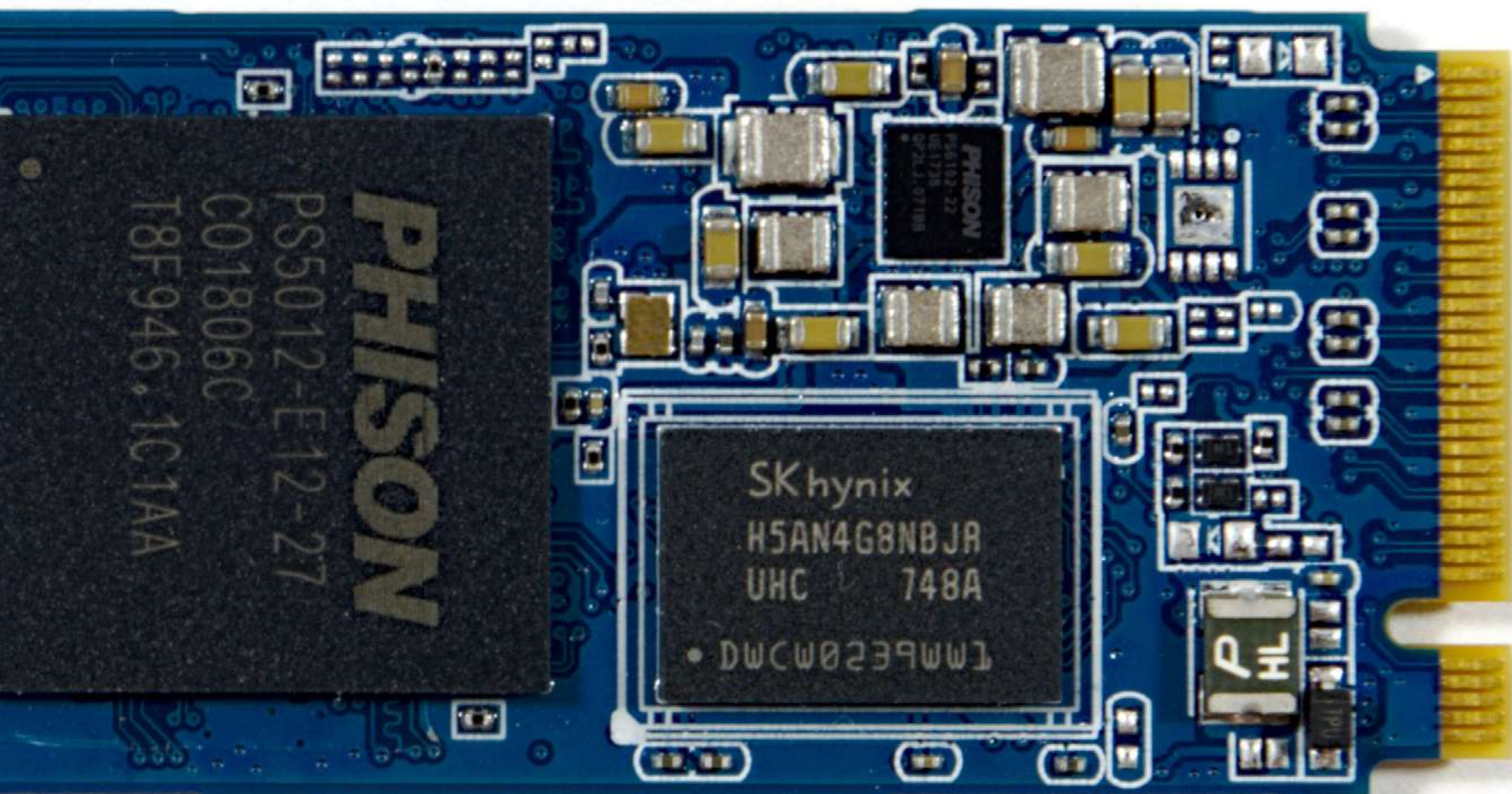
Su papel será fundamental para transformar el ecosistema, con un enfoque en la estrategia de la nube, basado en el programa Oracle PartnerNetwork Modernized recientemente lanzado, para acelerar la experiencia e innovación de las empresas.

Después de graduarse en Ciencias de la Computación de la Universidad Estadual Paulista, la ejecutiva obtuvo un MBA en Administración de Empresas de la Fundação Getúlio Vargas.

Comenzó su vida profesional

en el área de ingeniería de soporte técnico, se convirtió en gerente de equipo, y pasó a realizar ventas hasta llegar a Atención al Cliente. Dirigió el área de Customer Services y, a partir de ahora, continuará desarrollando negocios con socios en la región en su actual cargo como Vicepresidenta de Alianzas y Canales para América Latina. Como dato interesante, **Kadu Lopes** también está a la vanguardia de las iniciativas dirigidas al empoderamiento de las mujeres, como el programa *Oracle Women's Leadership (OWL)*, dirigido al desarrollo, compromiso y capacitación de las generaciones actuales y futuras dentro y fuera de la empresa.

KINGSTON TECHNOLOGY ADQUIERE ACCIONES DE PHISON



Phison venderá sus acciones de Kingston Solutions, Inc. (KSI), a Kingston Technology, con lo que ésta se convierte en el mayor accionista de KSI.

De acuerdo con el comunicado de prensa enviado, **Phison** anunció este Julio que vende sus acciones de **Kingston Solutions, Inc. (KSI)** (una empresa que formaron en conjunto) a **Kingston Technology Corporation**. La transacción permitirá a Kingston convertirse en el mayor accionista de KSI.

En 2010, la alianza entre ambas empresas significó la formación de KSI, empresa conjunta para acelerar la adopción de soluciones eMMC (tarjeta multimedia integrada). La fusión se creó para reducir los esfuerzos

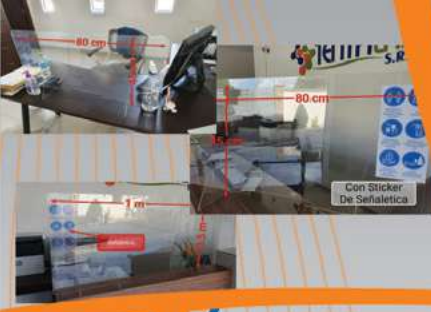
de diseño y acelerar el ciclo del producto, además de que agilizó la comercialización para ambas empresas.

KSI aprovechó la experiencia de Phison en tecnología de controlador y la excelencia operativa de Kingston en soluciones de memoria para convertirse rápidamente en el líder de mercado dentro de la industria de memoria integrada.

El **CEO de Phison, K.S. Pua**, expresó que los diez años de sociedad significaron un significativo crecimiento.

“Nuestra relación se mantiene sólida y continuará en el futuro. Decidimos vender nuestras acciones de KSI a Kingston para poder enfocarnos en el desarrollo de nuestra tecnología principal y definir mejores estrategias para nuestros objetivos de negocio. Esta empresa conjunta entre las dos compañías ha sido muy exitosa y ha cumplido su propósito de acelerar la adopción de eMMC en el mercado. Phison se compromete a seguir ofreciendo el mismo nivel excelente de soporte técnico de siempre a KSI y a sus clientes de memoria integrada”.

Por su parte, **Darwin Chen, Presidente del Consejo en Kingston Solutions**, mencionó que esta medida proporcionará a Kingston más flexibilidad para atender a su diversa base mundial de clientes y permitirá alinear mejor las estrategias y recursos entre KSI y su compañía matriz, Kingston Technology. *“Phison continuará siendo nuestro socio estratégico en tecnología, ya que sus controladores activan muchos de los productos de Kingston, tales como unidades SSD, unidades USB y tarjetas de memoria”*, puntualizó el directivo.



WEBservi.net

ESTRUCTURADO - REDES - VOIP - CÁMARAS IP - SEGURIDAD - DOMÓTICA - AUTOMATIZACIÓN

SOLUCIONES INTEGRALES



COVID-19

- Servicios de VPN - Teletrabajo
- Separador Acrílico
- Elaboración de Protocolos Covid-19
- Señalética
- Rediseño de Espación Laborales



SISTEMAS INALÁMBRICOS

- Equipos WIFI especializados
- Soluciones HOSPOT (Portal cautivo)
- Control de Acceso y monitoreo
- Soluciones Empresariales Hoteleras Comerciales
- Enlaces de larga distancia



CABLEADO ESTRUCTURADO

- Planeación y diseño
- Cableado Cobre y Fibra
- Certificaciones
- Monitoreo y Mantenimiento



TELEFONÍA

- Centrales Telefónicas, Teléfonos
- Líneas internacionales SIP
- Integración de Sistemas



EQUIPOS DE REDES

- Routers - Swiches
- Gatways - VPNs
- Diseño e implementación
- Capacitación y Mantenimiento



DOMÓTICA

- Control de Iluminación y Equipos
- Sensores y Alarmas
- Control de Acceso y Portones
- Control Climatización
- Servidores Multimedia y Audio



SEGURIDAD

- Sistemas de cámaras integradas
- Asistencia y control de acceso
- Alarmas de seguridad
- Domótica y anti incendio



IMPRESIÓN 3D

- Impresoras 3D
- Filamentos ABS, PLA, Flexibles, Fibra de Carbono, PET, ART. Etc...
- Repuestos,
- Asesoramiento y capacitación

www.webservi.net

WebServi.net

Central: Av. Radial 13 entre 3er. y 4to. Anillo, Calle 7 Hernan Parejas #3105

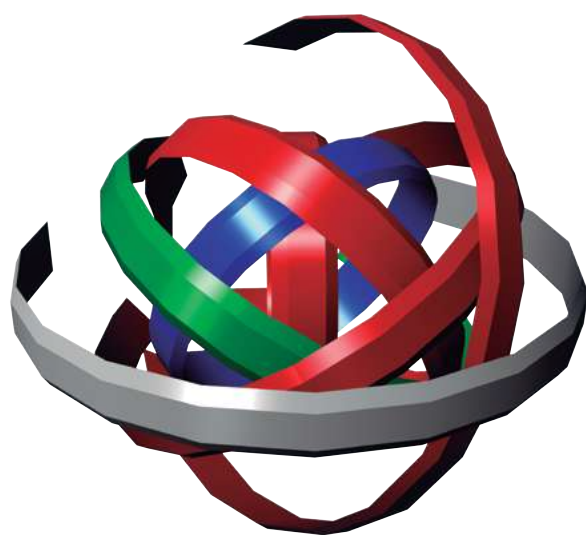
Sucursal: 3er. Anillo interno Comercial NEVAL Pasillo 4 - Local 63

Santa Cruz - Bolivia

Telf.: (591-3) 3201166 - (591) 750 20555 - (591) 76314404

E-mail: info@webservi.net





TELEINFO*press*