



NUEVOS ROSTROS DESTACAN EN LA APUESTA POR LA TECNOLOGÍA

CAMILA BRUNING
MANAGER PARA EL
CONO SUR NETSKOPE

DISPROTEC COMO
EMPRESA OMNICANAL
ACAPARA AL MERCADO

EDITORIAL

Horacio Romero
Director de Teleinfopress

TECNOLOGÍA LIDER DE MERCADOS

Rompiendo con el tradicional paradigma tras la pandemia, la tecnología se ha convertido en referente del desarrollo en la puesta en marcha de la Transformación Digital, que la posiciona no sólo como ancla de inicio, sino también en el conocimiento acumulado en años de experiencia de las empresas que representan al sector IT, dando paso a la generación de las nuevas oportunidades.

De la mano de todo el ecosistema de Partners asociados al sector IT, se coloca conocimiento puesto a disposición de las empresas, impulsando la Transformación individual en cada una, e impulsándolas a su expansión y crecimiento, incluyendo a todas las industrias de todos los mercados.

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 Azurduy Caso
nazurduy@telinfopress.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, publinotas o avisos. Prohibida su distribución parcial o total sin la expresa autorización del Grupo Romazur S.R.L.

- 3** NETSKOPE SELECCIONA A CAMILA BRUNING COMO ACCOUNT MANAGER PARA EL CONO SUR
- 4** NUEVA GERENTE DE TERRITORIO PARA BOLIVIA Y CHILE EN VIEWSONIC
- 6** IBM NOMBRÓ A TONNY MARTINS COMO NUEVO GERENTE GENERAL PARA LATAM
- 7** VERTIV APORTE NOMBRÓ A RAFAEL GARRIDO VP PARA AMÉRICA LATINA
- 8** LOGICALIS ELIJE VP DE DESARROLLO DE NEGOCIOS EN ALIANZA CON MICROSOFT
- 10** SAP ELIGE NUEVO COO PARA LA REGIÓN SUR DE LATINOAMÉRICA
- 11** LAS RTX 3070 DE NVIDIA SE LANZA RECIEN EL 29 DE OCTUBRE
- 12** DISPROTEC COMO EMPRESA OMNICANAL ACAPARA AL MERCADO
- 14** NETSKOPE, UNO DE LOS UNICORNIOS DE SILICON VALLEY SE ENFOCA EN EXPANDIR LATAM
- 16** VTEX CRECE EN UN 98% DURANTE LA PANDEMIA Y ES VALORIZADA EN US\$ 1700 MILLONES
- 18** VTEX CRECE EN UN 98% DURANTE LA PANDEMIA Y ES VALORIZADA EN US\$ 1700 MILLONES
- 19** PRIMER "SAMSUNG CAFÉ", CON ASISTENCIA TÉCNICA
- 20** REINVENTA TU NEGOCIO
- 22** INGRAM MICRO CUENTA CON LA DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA DE MICROSOFT HOLOLENS 2
- 23** SCHNEIDER ELECTRIC PRESENTA A BOLIVIA EASYLINE, UNA PROPUESTA INNOVADORA Y SOSTENIBLE
- 24** CONTROL DE PRIVACIDAD EN TU SMARTPHONE O TABLET



Camila Bruning
Account Manager LATAM Netskope

NETSKOPE SELECCIONA A CAMILA BRUNING COMO ACCOUNT MANAGER PARA EL CONO SUR

Netskope, compañía especializada en seguridad Web y Cloud, reconocida por Gartner como fabricante SASE “Sassy” (Secure Access Service Edge) consolida su posición en Latinoamérica

Netskope, compañía especializada en seguridad Web y Cloud, reconocida por Gartner como fabricante SASE “Sassy” (Secure Access Service Edge) consolida su posición en Latinoamérica con el ascenso de **Camila Bruning como Account Manager para el Cono Sur**.

Netskope, en su objetivo de fortalecer la presencia de la compañía en el mercado, fortalecer la relación con los clientes, consolidar la red de canales estratégicos y aumentar la presencia de Netskope en los países del Cono Sur, posicionando la compa-

ñía como uno de los principales actores en seguridad en la nube, anunció la posesión de Camila Bruning como Account Manager para el Cono Sur.

Roberto Moreno, Regional Sales Manager SOLA, comentó a TeleinfoPress: “Estamos muy contentos de haber podido sumar a Camila al equipo responsable del Cono Sur. Al frente de la dirección, Camila será responsable de fortalecer el ecosistema de canales, educar y evangelizar al mercado en los nuevos desafíos que presenta la transformación digital y construir relaciones win to win con aliados

y clientes finales, consolidando alianzas estratégicas. El objetivo es trasladar el valor de Netskope a todas las etapas de los distintos proyectos, desde el inicio en la concepción de las ideas hasta la materialización y puesta en marcha”.

Camila ha desarrollado una excelente relación con los líderes de los equipos de ciberseguridad y Networking en toda la región de Latinoamérica apoyando a los diversos equipos de Brasil, NOLA y SOLA desde Abril 2019 cuando se unió a Netskope en su sede principal de Europa, en el centro de Londres.

Desde su nuevo cargo estratégico, Camila será responsable de fortalecer la presencia de la empresa, establecer sólidas relaciones con los clientes y trabajar de la mano con la red de partners locales con el fin de posicionar al Unicornio de Silicon Valley (Neskope) como el principal fabricante SASE y apoyar a los equipos de tecnología, infraestructura y ciberseguridad en el viaje a la nube, impulsando el plan de continuidad de negocios y reestructuración del perímetro de seguridad con el incremento del trabajo remoto en esta nueva normalidad.



ViewSonic®
See the difference.®

Astrid León
Territory Manager para
Chile y Bolivia



NUEVA GERENTE DE TERRITORIO PARA BOLIVIA Y CHILE EN VIEWSONIC

Astrid León, es la nueva responsable encargada de atender a los canales de distribución para ambos países y acompañar a integradores en los proyectos que integran soluciones visuales.

El proveedor global de soluciones de visualización, ViewSonic Corp., incorporó a **Astrid León** como su nueva **Territory Manager para Chile y Bolivia**, con el fin de atender a sus mayoristas, canales de distribución y clientes, e impulsar su amplia gama de productos y soluciones que abarca los sectores de educación, empresarial, gaming y entretenimiento en casa, así como proyectores con tecnología innovadora y funciones avanzadas, soluciones de señalización digital y pantallas interactivas.

Astrid, se encargará de consolidar la relación de la com-

pañía con los mayoristas y crecer el universo de clientes para ampliar la presencia de la marca en el territorio.

Entre sus retos principales a cargo de estas regiones, la ejecutiva se encuentra a cargo de la ejecución, implementación y seguimiento de los objetivos de ViewSonic en ambos países, como en el desarrollo, posicionamiento y crecimiento de la marca.

"ViewSonic es una marca innovadora, con productos profesionales y de gran calidad. Su posicionamiento en el mercado se debe a su exigencia en entregar

variedad, garantía y productos 100% funcionales sin dejar de lado la estética. Uno de los desafíos más importantes que tengo, es llevar la marca a un reconocimiento en cada uno de los sectores en los que aplican nuestros productos, ser visibles tanto para clientes habituales y conocedores de la marca como para las nuevas generaciones. ViewSonic cuenta con variedad de productos de alta calidad, cubriendo las expectativas de nuestros clientes. Por medio de un trabajo arduo de la mano de distribuidores y mayoristas, lograremos demostrar por qué somos la mejor solución a las necesidades de cada uno de

nuestros clientes", señaló Astrid.

La ejecutiva cuenta con una trayectoria de 21 años de experiencia en la industria de la tecnología, especializándose en la gestión comercial, ventas, marketing y relación tanto con canales como con clientes finales. Durante este tiempo se ha desempeñado en diferentes roles en Epson Chile, Samsung, Tecnológico, Universidad del Pacífico y Emol, entre otros. Además, tiene una vasta experiencia trabajando con clientes relacionados a las industrias de Educación, Retail, Salud y Telecomunicaciones.



ZZZ... ZZZ... ZZZ...

¡Despierta!

**¿Tu Seguridad en la nube no
debería entender y controlar
los servicios Cloud?**

Cuando el 85% de tu tráfico termina en servicios SaaS e IaaS ¿qué sentido tiene que tu proxy no pueda entenderlos a bajo nivel y proteger así tus datos hacia Internet? Netskope Next Gen SWG consolida un Secure Web Gateway líder en el sector, un reputado CASB y un motor de DLP para Web, SaaS e IaaS.

¡Es el momento de transformar tus Proxies, simplificar y consolidar tu seguridad en una plataforma SASE!

**NEXT GENERATION SECURE WEB GATEWAY:
PROXY + CASB + DLP + ATP**

Solicite una demostración:
latam@netskope.com

IBM NOMBRA A TONNY MARTINS COMO NUEVO GERENTE GENERAL PARA LATAM



A través de un comunicado de prensa, IBM anunció que **Tonny Martins** será responsable por el desarrollo de la estrategia y además será el nuevo **Gerente General para IBM América Latina**, ayudando a acelerar la transformación digital de las compañías latinoamericanas, con foco en dos áreas críticas: Open Hybrid Cloud e Inteligencia Artificial.

Martins traerá su experiencia internacional en consultoría y transformación de negocios para dar soporte al desarrollo del ecosistema de TI y encontrar nuevas oportunidades en toda la región hacia la era de la economía digital, tras que la marca indicara que va a escindir su negocio de servicios de infraestructuras para centrarse más en la computación en la nube.

Se debe resaltar que la com-

pañía, arrancará con 90.000 trabajadores y 4.600 clientes en grandes empresas en 115 países, según informó el diario digital TechCrunch. IBM pretende que esta nueva división, con un negocio de U\$ 19.000 millones, coctice por separado en Bolsa y se afiance como líder mundial en el sector, donde compite con empresas como Microsoft y BMC.

IBM pretende sacar partido al interés por el sector del Cloud con la escisión. La compañía, que espera completar este "spin off" dentro aproximadamente de un año, a finales de 2021, ha visto cómo la noticia ha impulsado sus acciones un 10% en Wall Street antes de la apertura del mercado.

"Tonny es el ejecutivo adecuado para guiar a IBM América Latina hacia la nueva era. Con su diversa experiencia

liderando diferentes áreas y mercados en IBM, cuenta con la combinación perfecta de un profundo conocimiento del mercado latinoamericano y expertise en el desarrollo de soluciones transformacionales y en tecnologías para ayudar a nuestros clientes a ser exitosos", afirmó el General Manager, Client Transition Leader y ex Gerente General de IBM América Latina.

Martins continuará dando soporte a la organización en Brasil, para asegurar una transición fluida y el mejor servicio para los clientes en el país. El nuevo líder para IBM Brasil será anunciado a la brevedad.

El nuevo ejecutivo resaltó que se siente honrado y animado de tener la oportunidad de liderar una organización tan perseverante, resiliente y comprometida, y añadió "Continuaré enfo-

En un nuevo cambio de la marca IBM, se busca ayudar a la aceleración de la Transformación Digital de las compañías de Latinoamérica.

cándose en el desarrollo de nuestros propios talentos profesionales y las mejores soluciones que atenderán a nuestros clientes, al mercado y la sociedad en su conjunto, para que podamos construir juntos un futuro mejor".

En su trayectoria en IBM, comenzó como pasante a los 28 años y desde entonces, ha ocupado diversos roles de liderazgo en los segmentos de Services, Solutions y Business Consulting.

En los últimos años, Martins fue Presidente de IBM Brasil, a cargo de proyectos estratégicos que contribuyeron a acelerar la transformación digital de las compañías en el país. El ejecutivo brasileño, fue también Presidente de IBM México, y ha completado una asignación en Shanghái, como Vicepresidente de Application Services para IBM Growth Markets Unit.

Rafael Garrido
Vicepresidente para Vertiv América Latina



VERTIV APORTA NOMBRA A RAFAEL GARRIDO VP PARA AMÉRICA LATINA

Alejandro Hernández, Senior Consultant IOActive; expone en 8.8 Andina los riesgos de la tecnología en la actualidad. Como entusiasta de la investigación y desarrollo, viene exponiendo sus proyectos en diferentes conferencias en México, Estados Unidos, Bélgica, Polonia, Colombia y Japón.

Alejandro Hernández, recientemente ha hecho estudios sobre las deficiencias de seguridad en plataformas de trading y Fintech en general, mismo que ha estado compartiendo en diferentes Congresos Tecnológicos del Siglo XXI.

Básicamente, su investigación se centró en dos problemas en las plataformas de trading en los mercados de valores.

"Prácticamente hemos visto la evolución de las tecnologías en las últimas dos décadas que empezamos desde el modem, desde el Dial UP, pasamos a la ADSL y empezamos a ver hace 20 años los primeros virus informáticos que inicialmente eran por diversión. Hoy en día esos virus informáticos ya es por ganancia, lo que llaman el malware y el ransomware que secuestra la información de muchos tipos" resaltó en entrevista con Telein-

foPress, Alejandro Hernández. "Como tú puedes ver, todo lo que tenga un chip para procesar información, una memoria, un disco duro y conexión a Internet, está expuesto a atacantes."

"Hablando de malware, comentó que hace cinco o diez años se enfocan puramente en atacar el sector financiero. "De hecho, por lo regular se enfoca el tema de ciberseguridad, solamente en seguridad de los datos de la información del sistema bancario o información personal". Pero hoy, los atacantes o las personas que hacen dinero con ello, comienzan a buscar otros vectores que le interese a la gente, como su salud además de sus finanzas. Indicó que hoy buscan un perfil médico, puesto que tiene gran valor en las redes de crimen organizado, como en la Dark Web, donde se venden bases de datos de pacientes y depende qué fines

dan uso a esta información.

Como tú ves hoy en día estamos conectados con el IoT (el Internet de las Cosas) y básicamente hasta nuestro horno de microondas, juguetes, y obviamente existe mucho riesgo. Ahora ¿Por qué es importante recalcar que la tecnología no siempre es el problema?, somos los humanos los que damos la pauta para que se aprovechen de la tecnología para que se haga mal uso de ella.

Entre las "Soluciones y recomendaciones", indica que básicamente la rueda ya existe, no hay que hacerla. "Voy a platicar sobre qué podemos hacer como compañías o qué podemos hacer como desarrolladores de software o en tecnologías para minimizar los riesgos:

En las "áreas de oportunidad para empresas", invita a que

no se gaste en ciberseguridad, sino que se invierta. "No es un gasto, más bien una inversión, puesto que sirve de ventaja competitiva contra sus competidores".

¿Cómo podemos minimizar o eliminar por completo este riesgo?

Siempre existirá el riesgo. Por ejemplo, los coches eléctricos en China, en Shanghai particularmente, son muy silenciosos. Básicamente no hay ruido alguno. Con este ejemplo quiero decirles que "dimos la vuelta a la curva", nos enfocamos tanto en que los coches no hicieran ruido hasta que llegamos al punto en que no hicieron ruido y se dieron cuenta que hubieron muchos accidentes. Y ahora existen leyes que están obligando a que los coches eléctricos hagan un poco de ruido. El triángulo de usabilidad (seguridad, performance y rendimiento).

ROSTRO IT

LOGICALIS ELIJE VP DE DESARROLLO DE NEGOCIOS EN ALIANZA CON MICROSOFT



LOGICALIS
Business and technology working as one

Mick McNeil

Vicepresidente de Desarrollo Empresarial
Logicalis

Logicalis, proveedor internacional de soluciones de TI y servicios gestionados, Integró a Mick McNeil para el puesto de Vicepresidente de Desarrollo de Negocios del grupo, creado para liderar la evolución del negocio de transformación digital de Logicalis, aprovechando las tecnologías de Microsoft.

El nombramiento de **Mick McNeil** para el puesto de **Vicepresidente de Desarrollo Empresarial** se produjo como parte de una alianza estratégica entre Logicalis y Microsoft que reúnen a sus equipos para innovar con soluciones y servicios líderes en la industria, cumpliendo conjuntamente la promesa de ayudar a los clientes con resultados comerciales tangibles a medida que transforman sus negocios, según información proporcionada por Logicalis.

McNeil, se desempeñó en varios puestos globales dentro de la organización de socios comerciales de Microsoft, y más recientemente lideró la incubación de asociaciones estratégicas en América, Asia y el

Reino Unido. En ese rol, McNeil fue fundamental para ayudar a los socios globales de Microsoft a transformar sus modelos operativos para tener éxito en un mundo cloud-first.

La alianza estratégica global, se da tras el compromiso conjunto en que Logicalis sea una de las 65 firmas globales de 60.000 partners de Cloud que ha logrado el nivel de **Microsoft Azure Expert MSP** en todo el mundo.

A través de este estado de asociación elevado y el nombramiento de Mick, Logicalis puede acelerar aún más el desarrollo de sus soluciones y servicios de vanguardia altamente innovadores integrados con la tecnología de Microsoft para sus

10.000 clientes globales.

"La adopción de tecnologías en la nube para capacitar a los empleados, involucrar a los clientes, optimizar las operaciones y transformar los productos está en la vanguardia de la mente de todos los CEO de hoy. Mientras miro en todo el mundo las capacidades de Logicalis en infraestructura en la nube, análisis avanzado, IoT, automatización de procesos comerciales y trabajo/collaboración remotos, mi enfoque será brindar estas capacidades para generar impacto para cada cliente en cada región, con la industria de liderazgo de las tecnologías de Microsoft en el centro. No podría estar más emocionado de trabajar con nuestro equipo global de más de 6.500 profesionales mien-

tras aceleramos el viaje de transformación de los clientes para innovar y adaptarse en un mundo en el que la nube es lo primero", indicó McNeil.

Robert Bailkoski, CEO de Logicalis, concluye: "Al darle la bienvenida a Mick McNeil a Logicalis, notamos que esta asociación estratégica con Microsoft brinda a nuestros clientes la oportunidad de trabajar con los beneficios combinados de Microsoft y Logicalis juntos. Estamos orgullosos de ser parte de este grupo de élite de los proveedores globales de servicios gestionados por expertos en Azure que nos fueron acreditados por Microsoft, mientras continuamos ofreciendo los mejores resultados comerciales para nuestros clientes globales".

EQUIPOS MÓVILES **CALIDAD & BUEN PRECIO**

867.40Bs



2,992.80Bs

www.DISPROTEC.NET

Visita nuestra tienda virtual



(+591) 770-09889

(+591) 785-60870

DISPROTEC

SAP ELIGE NUEVO COO PARA LA REGIÓN SUR DE LATINOAMÉRICA

Tras una sólida experiencia profesional en desarrollo empresarial, Esteban Samartin es posicionado como COO para la Región Sur de Latinoamérica, comprendida por Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. En este rol, el ejecutivo es responsable de ejecutar la estrategia y operaciones de la compañía en la región, abarcando todas las industrias y soluciones.



Esteban Samartin en su nueva posición como COO para la Región Sur de Latinoamérica, es responsable de la estrategia y operaciones en los 6 países, donde SAP tiene como estrategia ayudar a cada negocio a funcionar como una empresa inteligente.

Samartin ingresó a SAP en 2007 y desde entonces ha ocupado distintos roles de liderazgo en áreas de so-

lución como Movilidad y Analítica de Negocios y en las industrias de Telecomunicaciones y Servicios. Su último cargo fue Vicepresidente de Ventas de SAP Argentina.

Su experiencia en más de 25 años en ventas, desarrollo de negocios y equipos, alianzas estratégicas y operaciones destaca al ejecutivo como líder ideal para llevar el nuevo reto. En su

perfil profesional, destaca la generación de resultados, con especial foco en la gestión de ventas y probada experiencia en el desarrollo de estrategias de salida al mercado y alianzas exitosas en diferentes geografías:

- Gestión de equipos y objetivos de ventas regionales de América Latina.
- Experiencia comprobada en la introducción de nue-

vos productos y el desarrollo comercial para operaciones de puesta en marcha.

- Construyó alianzas estratégicas y desarrolló canales de venta.

Esteban es ingeniero en Sistemas egresado de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y ha realizado cursos de negocios del Massachusetts Institute of Technology (MIT).



LAS RTX 3070 DE NVIDIA SE LANZA RECIEN EL 29 DE OCTUBRE

Nvidia retraso el lanzamiento de sus nuevas tarjetas gráficas (GPU) GeForce RTX 3070 al próximo 29 de octubre, evitando cuidadosamente la escasez de unidades post lanzamiento.

El pasado septiembre, Nvidia presentó su nueva generación de tarjetas gráfica GeForce RTX 30, compuesta de los modelos 3090, 3080 y 3070, que extienden el soporte para trazado de rayos a todos los modelos y que permiten jugar hasta en 8K a 60fps.

RTX 3070 es el modelo de entrada de esta familia de gama alta, que se estima a un precio de 499 dólares y

añade tecnologías como el trazado de rayos DirectX para lograr un rendimiento similar al del modelo RTX 2080 Ti de gama alta de la generación anterior, y un 60 por ciento de media mejor que el del RTX 2070.

La nueva generación de NVIDIA ha supuesto un gran salto, y esto ha ocasionado que muchos compradores estén esperando su llegada. Lo que generó sus conse-

cuencias con la comercialización de la RTX 3080, al acabarse stock por la falta de previsión del fabricante.

NVIDIA está tomando en cuenta lo ocurrido con la RTX 3080 y pretende evitar que se repitan los hechos con la RTX 3070, por su atractivo precio.

En una publicación en su sitio web, NVIDIA cuenta que se ha incrementado sustancial-

mente la capacidad de producción de tarjetas con esta GPU, y que con este retraso esperan ser capaces de satisfacer la demanda inicial.

La marca publicó recientemente un nuevo cuadro comparativo agregando algunos benchmarks sintéticos y varios juegos, mostrando que la RTX 3070 tendrá un rendimiento significativamente mejor al de la RTX 2080 Ti.

DISPROTEC COMO EMPRESA OMNICANAL ACAPARA AL MERCADO



Miguel Torrico,
Gerente General en Disprotec SRL

Con una trayectoria de más de 11 años de experiencia atendiendo a clientes en todo Bolivia, Disprotec es la empresa que innova en mercados horizontales y verticales con una variedad de productos de más de 200 ítems.

Además de soluciones personalizadas con resultados marcados tras el impacto de la pandemia. Con una trayectoria de más de 11 años de experiencia atendiendo a clientes en todo Bolivia, Disprotec es la empresa que innova en mercados horizontales y verticales con una variedad de productos de más de 200 ítems. Además de soluciones personalizadas con resultados marcados tras el impacto de la pandemia.

En este nuevo panorama las oportunidades más interesantes se presentan de los nuevos formatos propuestos al mercado, en la guía del mayorista Disprotec.

¿Qué es Disprotec?

Miguel Torrico, Gerente General en Disprotec SRL, en entrevista, responde: Disprotec en este momento, cuenta con 11 años en el mercado como líder en todo lo que es partes y piezas de computadores, tarjetas madre, tarjetas de video, memoria RAM, disco duro, entre el completo abanico de productos con mayor stock y mayor variedad para no desabastecer al mercado. Y obviamente eso nos ha dado la fuerza para incurrir en ‘nuevos proyectos como en software y otros servicios que nos permitirán brindar soluciones llave en mano al sector corporativo’.

Nuestro Reto:

Posterior a la pandemia, vemos una oportunidad, que beneficia al sector tecnológico en el tema de la demanda. Y ahora, el reto es atender a esos nuevos mercados en los cuales no tenemos presencia. Dar a conocer una visión más amplia y capacidad infinita que tiene Disprotec en su capacidad como empresa de atender al sector corporativo, tanto en hardware como en software y que genere un impacto real visible.

Nuestras Marcas:

En este momento trabajamos con las cuatro principales marcas líderes en la comercialización de partes y piezas de manera directa, como es **ASUS**, **MSI**, **Asrock** y **Gigabyte**. En cuestión de memorias y discos sólidos, trabajamos con **Corsair** y **Patriot**, dos marcas top. Y en discos duros y algunos otros accesorios, trabajamos a través de los mayoristas de Estados Unidos.

¿Cuál ha sido la reacción positiva post pandemia y el alcance en su crecimiento? basados en el gran impacto que ha generado Disprotec como empresa distribuidora de partes y piezas ante el mercado.

En los últimos meses nuestra demanda se ha disparado. No hay otra empresa en este momento que tenga la cantidad y variedad de productos para responder, como lo hemos hecho ante el aumento de la demanda de los equipos para trabajo en casa o para equipos de clase, como laptops de gama baja y gama media, computadores de gama baja, y todo equipo que hoy es necesario para que una persona pueda trabajar en casa o pasar clases desde casa. Esta gran oportunidad, nos ha convertido en una **empresa omnicanal**, donde somos mayoristas, somos corporativos y ahora llegamos al cliente final también.

Plataforma e-commerce:
Solo a través de nuestra nueva

presentación e-commerce, llegamos al consumidor final. No somos retail, porque no tenemos como tienda donde el cliente pueda ver los productos. Nuestro enfoque hoy es llegar al cliente final a través de nuestra tienda online y expandir nuestra atención en una mejorada experiencia al cliente que podrán experimentar ingresando a: www.disprotec.net

Automáticamente cualquier persona podrá ver los productos, pedir y realizar su compra, en la comodidad de pagar con tarjeta, a través de su banco, o solicitar ver el producto antes de pagarlo. Brindamos todas las posibilidades abiertas a una mejor atención.

Respaldo técnico, un gran valor agregado para nuestros clientes:

Con todas las marcas con las que trabajamos, es Disprotec el Centro Autorizado. Quiere decir que, por cualquier problema, puede venir directamente con nosotros y nosotros gestionaremos el servicio técnico, no tiene que ir a un tercero o esperar por una pieza, como en caso de otras marcas donde se tiene servicio técnico tercerizado.

Servicio diferencial:

‘**En Hardware**’ y el corporativo contamos con todo para solucionar los problemas de la mayoría de las empresas, no tenemos que esperar ni depen-

demos del custodio de nadie. Podemos asesorar a nuestros clientes de forma personalizada, diagnosticar y cubrir cualquier necesidad en 24 horas y dejar todo funcionando en su empresa.

‘**En Software**’, la nueva Unidad de Negocio, responde ante una necesidad de Transformación Digital nunca vista, acelerando las tendencias y la forma de trabajar, impulsada por nuevos hábitos que persistirán mucho más allá de la pandemia.

En este punto, contamos con representaciones de marcas líderes en Soluciones Digitales de SaaS (Software as a Service), las que nos permitirán apoyar a líderes empresarios que ya han iniciado la transformación en sus empresas, crear organizaciones resilientes y encontrar nuevas oportunidades de expansión en áreas como ser:

1. Software Factory
2. Ciberseguridad
3. Transformación Digital a medida
4. Inteligencia Artificial (IA) y RPA
5. IIoT– Industrial Internet of Things
6. Managed Services

A través de estas 6 soluciones, los líderes y las organizaciones podrán enfocarse en su futuro, mientras Disprotec trabaja en la transformación de su presente.



Acerca de Disprotec Srl.:

Disprotec (Distribuidor de Productos Tecnológicos) nace en el año 2009, ante la notoria carencia de una empresa mayorista que distribuye partes y piezas de computadora. Y ante la falta de la presencia de las marcas y su representación en el mercado como tal. Disprotec, cuenta con un equipo de gente apasionada cuya meta es mejorar la vida de cada uno a través de productos disruptivos. Construimos grandes productos para solucionar sus problemas de negocio.



NETSKOPE, UNO DE LOS UNICORNIOS DE SILICON VALLEY SE ENFOCA EN EXPANDIR LATAM

Netskope, invierte millones de dólares en infraestructura propia en Latam, e inaugura Buenos Aires, Santiago, Bogotá, además de Brasil entre otros países más de la región. Bolivia se prepara para ampliar la base, apuntando hacia la siguiente infraestructura propia.

Netskope, la empresa mundial de Seguridad Cloud y especialista en controlar el dato en tránsito en tiempo real y en reposo, crece exponencialmente y empieza a controlar todo el tráfico de navegación web, aplicando políticas de DLP y políticas de seguridad en aplicaciones web e infraestructura pública. En referencia, **Roberto Moreno, Regional Sales Manager SOLA en Netskope**, en entrevista exclusiva con TeleinfoPress, respondió:

¿Cómo Netskope ha contribuido a la seguridad de trabajadores remotos en la contingencia mundial?

La verdad es que somos de los fabricantes favorecidos de esta industria, en mi opinión personal. Porque claramente nosotros somos un proveedor 100% Cloud. Nacimos en la nube.

Somos un proveedor que entrega soluciones de acceso remoto, realmente la seguridad qué es lo que nos mueve detrás del trabajo del acceso remoto, es algo que está basado en Zero Trust, no tiene ningún riesgo.

Sacamos en 'RSA Conference' de este año, un servicio que se llama 'Netskope Private Access o NPA'. Realmente ha sido revolucionario a mi juicio por un motivo muy particular. Históricamente nadie se ha preocupado mucho del acceso de VPN (Red privada virtual) o sea tú le das acceso liberado a alguien, donde no se tiene mucha información de lo que pasa por detrás de este acceso. Está bien, puede ser un proveedor homologado, recomendado, con credenciales, con todo lo que quieras; pero no hay un control real del dato o del riesgo que pueda haber detrás del acceso remoto. Entonces, si bien sacamos a principios de este año este nuevo producto, su éxito dentro de la pandemia se dió porque nos permite a través de un pivote (una pieza de software básicamente) por ejemplo, dejar implemen-

tado un acceso remoto en 45 minutos sin requerir hardware. Entendamos que el hardware en esta época de pandemia ha sido bien complejo y básicamente por la entrega de equipamiento. Todas las empresas han salido a la calle a asegurar de alguna manera a todos sus empleados. Y Bolivia no está exenta de esto, realmente el mercado boliviano también tiene grandes bancos, grandes empresas, holdings muy grandes y toda esta gente tiene que trabajar desde su casa.

¿Cuál es la apuesta? ¿Cuál es el desarrollo Netskope para Latam?

Realmente sobre este punto me gustaría destacar varias etapas. Netskope es de los grandes unicornios de Silicon Valley, somos una empresa mundial de Seguridad Cloud. Para nosotros el mercado de Latam es esencial para el crecimiento que estamos teniendo, la adopción, la atracción por parte de los clientes ha sido brutal, realmente muy grande. A tal nivel que la compañía este año ha inaugurado varios puntos de presencia con infraestructura propia, y lo destaco porque efectivamente hay una gran diferencia entre un pop real y un virtual pop. Hay otros vendors que se jactan de tener presencia local, pero realmente lo que tienen es un punto de presencia virtual que redirecciona el tráfico hacia otro país, puede ser Sao Paulo, puede ser Miami, California, etcétera.

Netskope, ha gastado muchos millones de dólares detrás de una infraestructura propia, en datacenter propios. Particularmente inauguramos Buenos Aires, Santiago, Bogotá y tenemos en Brasil también. En Roadmap, hay varios países más de la región. Bolivia por ahora no, porque tenemos que ampliar la base, sin embargo, hacia dónde apuntamos es tener una infraestructura propia. **¿Qué quiere decir eso?** Si nosotros podemos controlar todo el tráfico de navegación web, aplicar políticas de DLP, aplicar po-

líticas de seguridad en aplicaciones web, infraestructura pública, o sea, realmente el 'Modelo SASE', que es un acrónimo que acuñó Gartner hace un tiempo atrás. Lo único que está diciendo es que gran parte de los controles de seguridad tradicionales del perímetro van a pasar a ser como un servicio. Entonces, para que esto sea posible, la mejor manera es que ese servicio o ese tráfico sea analizado en local, ahí tienes menos latencia, mejores costos, etcétera; donde la experiencia usuario es inigualable y realmente para que eso pase Netskope está gastando millones de dólares, detrás de esta infraestructura que inauguramos hace dos meses. Lamentablemente no se pudo hacer un lanzamiento por temas de pandemia. Sin embargo, ese nivel de inversión se refleja en el crecimiento que estamos teniendo en la mejora para los clientes. Y nos acaban de aprobar un número considerable de headcounts o posiciones para toda Latam para seguir creciendo como equipo, hoy somos cerca de 20, vamos a crecer cerca de 30 personas probablemente en muy corto plazo. Y dado el escenario actual que ha afectado al empleo, es una tremenda noticia para todos.

¿Cómo trabaja Netskope para asegurar la data en la nube?

La banca y el mercado financiero, claramente son más conscientes respecto a la sensibilidad de la información y la importancia de proteger datos. Sin embargo me pasa con algunos clientes en otros países que eventualmente me dicen: 'no, yo todavía no tengo ningún servicio en la nube'. Y esta es la gran pregunta que nosotros siempre hacemos de cara a la transformación digital.

Me encuentro con las mismas empresas que tienen el correo migrado hace años pero siguen con la interrogante **¿Estoy en la nube o no?**, o sea que probablemente confían tanto en sus proveedores

de servicios, en su vendor, que no están conscientes de que ya están en la nube hace tiempo atrás. En Bolivia, ya nos hemos encontrado con muchos clientes que tienen migración y aplicaciones en la nube y detrás de eso aparecen un montón de desafíos a la Transformación Digital que implica entender como asegurar el usar estos datos.

Nosotros apelamos a un modelo de responsabilidad compartida, **¿qué quiere decir esto?** que finalmente da lo mismo cuál sea la nube o aplicación, ellos te van a dar un app time o un SLA. Te darán un contrato de servicios, pero no se van a hacer responsables de qué es lo que pasa con la data en esa nube o en esa aplicación específicamente. Donde Netskope se dedica a dar la solución capilar.

Somos especialistas en controlar el dato en tránsito, en tiempo real o en reposo: Realmente el desafío de migrar la nube pasa por seguir al usuario de donde esté, y se encuentre en tránsito de una manera segura y cuente con acceso desde cualquier dispositivo y desde cualquier parte.

Hoy en día el perímetro no existe más, nosotros lo vemos diciendo hace mucho tiempo, lo estamos viendo con la pandemia. Todo mundo trabaja hoy en su casa, en otras palabras, el perímetro y todas las inversiones que las empresas y específicamente la banca y empresas financieras (que son más sensibles) han tenido que habilitar para acceso remoto, deben contar con acceso remoto seguro, y esto se logra siguiendo al usuario, segurizando las aplicaciones y segurizando la nube.

Como Netskope, tenemos un motor de DLP de los mejores de la industria. Nos dedicamos a esto, pienso que Bolivia y sus empresas se van a beneficiar mucho de la mano de un líder de Gartner y proveedor de clase mundial como nosotros.

VTEX CRECE EN UN 98% DURANTE LA PANDEMIA Y ES VALORADA EN US\$ 1700 MILLONES



Dario Schilman
Executive Vice President Latin America at VTEX

La multinacional brasileña, nombrada compañía 'Visionaria' por el Cuadrante Mágico de Gartner para e-commerce, espera cerrar el año con un incremento de 114% anual en GMV (volumen bruto de mercadería), alcanzando un valor récord de US\$ 8.000 millones, contando este 2020, con más de 3.000 clientes B2B en los países que se encuentra presente.

VTEX, compañía de origen brasileño se encuentra liderando en e-commerce a nivel global, rompiendo con el tradicional paradigma como marca de América Latina. Tras la pandemia se convierte en referente tecnológico que la posiciona no sólo como un proveedor de tecnología, sino también de conocimiento acumulado en 20 años de experien-

cia, dando paso a la generación de las nuevas oportunidades.

En entrevista exclusiva con **TeleinfoPress, Darío Schilman, Vicepresidente Latino América en VTEX**, nos comenta sobre el reciente anuncio de la marca, que resalta que utilizará los fondos de la última ronda para realizar nuevas adquisiciones,

contrataciones de talentos adicionales, además de seguir innovando en su plataforma para acelerar en su expansión sobre su desarrollo de productos VTEX, anticipándose a las necesidades de todos sus clientes y partners.

VTEX ha sido nombrada compañía 'Visionaria' por el Cuadrante Mágico de Gartner para

e-commerce. ¿Qué supone este logro para la compañía? Gracias por la pregunta, estamos en el cuadrante de Gartner desde el 2014 y tenemos el orgullo de ser la única empresa de origen Latinoamericano reconocido que está en el Cuadrante de Gartner para lo que es Digital Commerce, nos llena de orgullo siendo una empresa

de origen Latino, y de lado con todos los jugadores internacionales. Es una gran muestra de cuando uno quiere se puede.

En 20 años de trayectoria, de innovación, de desafiar constantemente los límites de la Transformación Digital y empujar para el crecimiento del mercado, es un reconocimiento ser identificados como visionarios.

Específicamente la mención de Gardner, hace hincapié en nuestras funcionalidades nativas como lo es nuestra **plataforma de marketplaces**. Es una funcionalidad destacada que tenemos por sobre otros jugadores del mercado. Donde cualquier cliente VTEX es nativamente un marketplace en sí mismo, más allá de conectarse con los marketplaces tradicionales del mercado, que la gente de Gartner evaluó positivamente. Eso, se conjuga también con las funcionales que tenemos en la omnicanalidad, funcionalidades ya listas punta a punta probadas en más de 3000 clientes a nivel global, que hacen que VTEX sea reconocida por la flexibilidad de las funcionalidades y la capacidad para satisfacer la necesidad de distintas industrias, distintos mercados y en distintos segmentos.

Nuestra base instalada en más de 3000 clientes B2B y B2C, comprenden empresas de retail, moda, farmacia, supermercado, perfumería, venta de electrónica, construcción, ropa casual, juguetería, libros, en definitiva todo lo que es venta minorista; verticales diversas que han probado la flexibilidad y el potencial que tienen nuestras funciones.

Y el tercer elemento que hace foco el Cuadrante de Gartner, es justamente la capacidad de modular que tiene nuestra plataforma. A pesar de ser una plataforma SAS, tiene toda la flexibilidad, escalabilidad y extensibilidad que tradicionalmente tenían las plataformas Open Source, con lo cual eso transforma a VTEX en un jugador diferente dentro lo que es el mundo SAS de las plataformas e-commerce o del Digital Comerse.

Estamos muy contentos por el

nombramiento de la gente de Gartner, que también se conjuga con otros reconocimientos que hemos tenido este año, otros cuadrantes, en otras empresas similares a Gartner como IDC que nos ha destacado como líderes este año y nos han mencionado como la compañía con mayor crecimiento, e impulsada por el contexto que toca vivir.

En el plan de posicionamiento para el mercado Latinoamericano ¿En qué consiste su nuevo Programa de Partners?

Estamos haciendo hincapié en lo que es el mercado Latinoamericano. Tenemos operaciones desde México hasta el Sur de Argentina con operaciones en todos los países, siendo Brasil nuestra casa matriz. Tenemos oficinas comerciales en Colombia en México en Perú, Chile, Argentina, y nos estamos expandiendo fuertemente al resto de los países de Latinoamérica.

El objetivo del programa de Partners es potenciar todo el ecosistema de Partners asociados a VTEX. Uno de nuestros diferenciales es el conocimiento puesto a disposición de nuestros clientes, que impulsamos en el ecosistema en todos los retailers y en todas las industrias de otros mercados. Los Partners son en definitiva los que van a impulsar nuestra solución y nuestra tecnología. Entonces, el Programa Partners viene a impulsar el crecimiento y la adopción de nuestra tecnología mediante capacitación, planes de crecimiento, acompañamiento de ventas, de conocimiento y de acciones comerciales.

Venimos creciendo fuertemente en 2 aspectos: En todo lo que es **Partners y en la Adopción de Nuevas Soluciones Integradas**, que en definitiva son las que potencian la funcionalidad de nuestra herramienta.

Particularmente en el mercado boliviano, estamos con fuerza en las 2 mencionadas. “Partners”, son aquellos que como decía anteriormente son los que implementan, aquí mencionaré a **Grupo Hemisferios, Cupónica**, que junto con el **Consorcio Publicitario Rozenman** que empezaron a

implementar nuestra tecnología para dar servicio a los clientes que demandan una Transformación Digital, o una solución de comercio electrónico unificado. Y después, las “Soluciones integradas”, son aquellas soluciones que por las capacidades de nuestra herramienta pueden incorporar su servicio a nuestra tecnología. Tradicionalmente hablamos para exemplificar fácilmente un “medio de pago”, que integra su solución intertransaccional a través de VTEX.

En el mercado boliviano recientemente, se han integrado **Multipagos, Libélula, Síntesis y Pagos Net**, que son soluciones que ya están funcionando y que permiten a los consumidores finales transaccionar a través de nuestra plataforma con todos los medios de pago y las promociones monetarias locales del mercado.

¿Cuáles son las ventajas B2B y B2C que brinda VTEX y destaca ante su posicionamiento en el mercado Latinoamericano y específico en Bolivia?

En **B2C**, particularmente, nuestra solución tiene la particularidad de ser “**single code multi-tenant**”, esto quiere decir que todos los clientes VTEX utilizan un mismo producto, no hay una versión diferente de VTEX, es la misma para todos. Y eso genera que todos nuestros clientes se retroalimenten de las mejoras que nosotros desarrollamos para algún mercado vertical. Es un producto que tiene más de 20.000 actualizaciones por año.

Entonces, se genera que los ratios de crecimiento, de volúmenes de venta, de conversión y aprobación de nuestros clientes sean superiores, y que obviamente el costo total de la tecnología baje. Porque ya traemos un 95% a un 98% de las necesidades de negocio de nuestros clientes resueltas en forma nativa, siendo un gran diferencial sobre otras tecnologías.

Respecto al B2B, es diferente en todas las verticales e industrias y en todos los países, por las cuestiones propias que tiene el B2B, y por las cuestiones regulatorias de cada mercado. La venta entre empresas, depen-

diendo de la industria, tiene una dinámica propia, que puede depender de la situación impositiva de cada país y se requiere mucha adaptabilidad y flexibilidad. Ahí es donde la particularidad de nuestra plataforma de ser un SAS distinto al resto de los otros SAS pisa fuerte. Porque permitimos a los clientes extender y potenciar las funcionalidades nativas de nuestro producto mediante una tecnología que se llama **VTEX IO**. Ofrecemos un set de funcionalidades base, comunes y propias a cualquier negocio B2B, esto permite segmentar a los usuarios por perfil o cluster de compra o programas de fidelidad.

Todas las empresas que venden B2B saben que hay distintas listas de precios, está la lista 1 que es para mi cliente más fiel, la lista 2 para el cliente intermedio y las lista de precios 3 que es para el cliente nuevo. Y tienes distintas condiciones comerciales asociadas a la fidelidad del cliente y a los plazos de pago o volumen de compra que genera al estado de la cuenta corriente.

Contamos con funcionalidades nativas como venta bulk, para que el cliente mayorista suba un archivo y no tenga que andar haciendo selección individual de producto. Tenemos gestión de cuenta corriente, gestión impositiva para todo el cálculo de impuestos locales, condiciones de pago preferenciales o paga contra cuenta corriente con control de saldos y créditos, buscador con Inteligencia Artificial para potenciar la recompra y la venta incremental de lo que es ese cliente B2B.

Tenemos la posibilidad que el comercio pueda segmentar el catálogo por perfiles de compra o productos estrella o de lanzamiento, y si quiere hacer una preventa exclusiva para un segmento, lo pueda hacer. Entonces esas funcionalidades de base que son propias de cualquier B2B, se conjugan con la potencialidad y flexibilidad que tiene VTEX IO, para que después dependiendo de la vertical en el cual active el cliente VTEX, le permita ajustarlo para satisfacer el resto de sus necesidades de negocio.

IV VERSIÓN DEL PREMIO INNOVATIC BOLIVIA 2020

Se pretende contribuir al reconocimiento social de los avances y desarrollos del uso y aplicación de las Tecnologías de Información y Comunicación, casos exitosos y mejores prácticas, aplicados a diferentes segmentos y ámbitos de la sociedad como instrumento innovador de desarrollo de Bolivia.



Como iniciativa de la Fundación para el Desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación en Bolivia – “FUNDETIC-BOLIVIA”, en coordinación, colaboración y apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), CAF – Banco de Desarrollo de América Latina, Federación de Empresarios Privados de La Paz (FEPLP) y FUNDA-PRO, se pretende reconocer el trabajo exitoso e innovador de diferentes instituciones, empresas y emprendimientos del país.

“Esta es la 4ta. Versión del Premio, una iniciativa que visibiliza la innovación y el uso de las TIC aplicadas a dife-

rentes sectores y segmentos de la sociedad boliviana”, dijo Sergio Valle, Presidente Ejecutivo de Fundetic- Bolivia.

En ese sentido, Valle acotó que las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) tienen un considerable potencial para promover el desarrollo y el crecimiento económico. Pueden impulsar la innovación y mejorar la productividad. Pueden reducir los costos de transacción y dar acceso a todos los conocimientos mundiales.

También destacó que hoy estamos viviendo en la era de la economía del conocimiento, donde la innovación juega un

importante factor de progreso y desarrollo de los países, y donde los productos de alto valor agregado los productos del conocimiento de las ideas y la creatividad, valen muchísimo más que las materias primas o manufacturas. Es decir, el trabajo mental vale cada vez más y el trabajo manual cada vez menos.

Para la fundación, las TIC son una oportunidad clave para el desarrollo y una herramienta con potencial para impulsar el progreso y bienestar de los ciudadanos alrededor del mundo. La entidad considera que con el premio InnovaTIC se podrán visibilizar iniciativas que están me-

jorando la calidad de vida de los bolivianos ya sea a través de mejores servicios con proyectos de gobierno electrónico, comercio y banca electrónica, generación de empleo en industrias relacionadas a la tecnología o creación de oportunidades para mujeres, jóvenes, pequeños productores y emprendedores.

Luego de la evaluación, la Fundación FUNDETIC-BOLIVIA, anunciará a los ganadores de cada categoría (5 en total), en un evento público virtual a realizarse el 26 de noviembre de 2020 a horas 19.00 pm, a través de los canales digitales de la fundación.

PRIMER “SAMSUNG CAFÉ”, CON ASISTENCIA TÉCNICA

Como centro innovador de servicios y atención al cliente se podrá disfrutar de un delicioso café mientras esperan a ser atendidos. El servicio está orientado a dispositivos móviles, tablets, y wearables.



Acercándose aún más a sus clientes, en un concepto totalmente diferente en customer service, la firma surcoreana presenta su nuevo centro de Servicio Técnico Autorizado QFIX de Santa Cruz, el primer **Samsung Café** como una alternativa de atención exclusiva para sus clientes donde brindará a los usuarios una experiencia innovadora y cómoda de servicio técnico.

“Como compañía, siempre pensamos en ofrecer a nuestros clientes, no sólo produc-

*tos sino también diferentes beneficios y servicios innovadores, como es el caso de **Samsung Café**. En este lugar, los amantes de la marca que compraron nuestros equipos y tienen la necesidad de acudir a un centro de atención técnica, pueden dirigirse a este espacio exclusivo, diferenciado y cómodo”, comenta **José María Liévana, Gerente de Trade Marketing en Samsung Bolivia.***

Los centros de servicio, por lo general son pequeños y no hay muy buena atención

debido al espacio reducido. Por esta razón, la compañía en tecnologías innova, y ofrece a los usuarios la posibilidad de recibir atención técnica de sus dispositivos móviles, tablets y wearables, mientras toman un buen café.

*“Los usuarios que necesiten de este servicio pueden dirigirse al **Samsung Café** ubicado en la calle Enrique Finot entre Manuel Güemes, pasaje 1, local 7, zona Equipetrol y para mayor información, puedan entrar a [www.sam-](http://www.samsungplus.com.bo/soporte)*

sungplus.com.bo/soporte, y conocer toda nuestra oferta de servicios y canales de contacto que el Servicio de Samsung ofrece”, resaltó Liévana.

Con la presencia de los principales ejecutivos de Samsung y de QFIX, se dio por inaugurado este nuevo centro de servicio técnico de Samsung, que se presenta como un punto importante de exhibición de equipos y de oferta de experiencias que ninguna empresa del rubro ofrece.



Javier Moreno Vásquez

ISV Recruitment – Azure de Microsoft (Bolivia, Perú, Ecuador, Uruguay y Paraguay)

REINVENTA TU NEGOCIO

Microsoft se enfoca en aportar a la recuperación y crecimiento sostenido de la actividad económica en nuestra región a través del acceso a soluciones tecnológicas para reinventar los modelos de negocio de las diferentes empresas.

En el claro objetivo de **Microsoft**, en apoyar y acelerar en la recuperación y crecimiento de las actividades económicas de las empresas, se ha organizado la **segunda Feria Digital**, gratuita y completamente virtual, donde sus socios de negocio de diferentes países de Latinoamérica presentarán soluciones tecnológicas que tienen el potencial para transformar empresas de cualquier tamaño, con un foco **muy importante en las PYMEs** bajo esta difícil coyuntura.

Participa de las charlas dónde podrás potenciar y reac-

tivar tu negocio junto con Microsoft:

La feria, se desarrollará del martes 27 al jueves 29 de Octubre desde las 10am (Bolivia) – 9am (Perú y Ecuador) – 11am (Uruguay y Paraguay) y tendrá una duración de 1h30min cada día.

El ideal, alcanzar a la mayor cantidad de organizaciones que puedan beneficiarse de esta Ola de Transformación de la mano de Microsoft: "Reinventa tu Negocio con Microsoft"

Coméntanos como se desarrollará esta segunda

versión de la Feria Digital en sus 3 días: 'Tu Negocio con Microsoft sigue' Esta feria tiene como foco presentar soluciones que permitan reinventar y digitalizar los procesos de las mypes, y por eso quiero invitarlos a todo aquel que tenga un emprendimiento, forme parte de una empresa pequeña o mediana, para que escuchen sobre la soluciones que han desarrollado nuestros socios del lado de Microsoft.

El primer día estaremos contando con la participación de **Inconcert**, con una solución sobre cómo generar mayores ingresos a menor costo,

a través de una sinergia entre los procesos de venta y los procesos de marketing. La solución tiene como foco transformar ambas áreas y permite combinar los 2, para tener una ventaja más competitiva en la identificación de audiencias, en social media y componentes de CRM.

A continuación, tendremos la presencia de **Nerv** con su solución de 'Help Center', que permite ahorrar hasta un 80% de costo de post venta a través de agentes virtuales. Como sabemos en un mercado digital y con continuo crecimiento, la calidad de servicio, de atención y de



post venta; diferencia a los buenos proveedores de los malos, por esto es que Nerf propone una solución para la automatización de hasta un 82% de los casos recibidos en un Contact Center. Y finalmente vamos a contar con la participación de **Pecano** con su '**Solución de Tanquea**' que permite fidelizar y vender digitalmente a nueva base de clientes a través de un canal digital que él ha formado a través de una red de empresas que venden y comercializan hidrocarburos y combustibles, lo que propone esta aplicación es fidelizar a los clientes a través de una venta, a través de la aplicación cuando las personas naturales estén intentando hacer una transacción para la compra de combustible.

El segundo día, continuaremos la sesión con 3 soluciones adicionales, una que está basada en todo lo que es '**Automatización robótica de Procesos**' de la nueva tendencia que es RPA, y la idea aquí es comentar como una organización puede automatizar procesos tediosos,

manuales, que requieren poco criterio, razonamiento y mucho input para obviamente tener un ahorro de costos en lo que es mano de obra y tiempo. **Está solución se llama 'Automy' de nuestro partner Aceroyalty.**

Continuaremos con **Logicsat**, una solución de localización satelital para flotas, que te permite en tiempo real tener la ubicación del equipo de trabajo, tener una trazabilidad de tareas y ser más eficiente en como se hacen las entregas de estos productos y demás.

Finalmente vamos a continuar con **Ixion** el segundo día, que es un offering y una plataforma que te permite armar productos de valor respecto a garantías y seguros. Lo que hace es que acompaña a los socios y a sus clientes a generar alguna garantía sobre su producto y lo ayuda a estructurarlo a través una plataforma WEB para que lo pueda extender a sus canales de venta. Ahora más que nunca las organizaciones está pidiendo algunas garan-

tías o seguros de productos porque todo se hace a través de la WEB, entonces no hay mucha interacción física con productos y servicios que adquieren las empresas.

Para finalizar el tercer día, vamos a hablar sobre 3 soluciones adicionales. Una que es una solución de '**Gestión Documental**' llamada **Nicola** de un socio de Ecuador, que lo que te permite es controlar el flujo de documentos de forma ágil y brinda una capacidad de compartir con los colaboradores, firmar, almacenar de manera segura, combatiendo la tendencia tradicional del papeleo y demás.

'**Proyectar Learning**' es un producto de gestión de contenido que permite crear sitios que te permite tener analítica sobre la capacitación, te permite tener un aprendizaje en línea, monitorear, visualizar y hacer seguimiento de cómo los trabajadores se van capacitando en la empresa ahora que la capacitación a tomado un formato virtual que necesita apoyarse en al-

gunas herramientas.

Y por último '**SPP Perú**', solución que te permite monitorear la salud de los colaboradores y evitar incidencias, la idea de esta solución es tener un flujo ya armado para cumplir con los protocolos de bioseguridad respecto al Covid-19, con procesos automatizados. Es decir, te hace un seguimiento sobre ciertas casuísticas respecto al Covid, en caso de que algún trabajador haya padecido de este, te hace seguimiento sobre los pasos que debe seguir la empresa para siempre estar en un marco de cumplimiento legal.

“ Estas son las 9 soluciones que vamos a comunicar y que queremos que ayuden a la base emprendedora. Y si eres un comerciante, un emprendedor, una Pyme; la idea es que puedas apoyarte en estas soluciones para poder rentabilizar más tu empresa y que Microsoft te pueda ayudar.





INGRAM MICRO CUENTA CON LA DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA DE MICROSOFT HOLOLENS 2

El mayorista Ingram Micro ha confirmado que tiene la exclusividad de ser el único distribuidor de este innovador producto de realidad mixta, que permite nuevas y mejores formas de trabajar dando un salto a una nueva realidad hacia la innovación y el futuro para lograr mayor eficacia en la formación de trabajadores, a través de vídeos, fotografías, modelos 3D y anotaciones en escenarios reales.

Basado en el éxito de sus negocios internacionales relacionados con el Internet de las cosas, Ingram Micro Inc. ha indicado en comunicado de prensa que ha sido autorizado para promocionar, vender y ofrecer soporte a Microsoft HoloLens 2, en un enfoque global y de expansión sobre las Soluciones Avanzadas y el Internet de las cosas (IoT), así como de las tecnologías complementarias emergentes que incluyen la Inteligencia

Artificial (IA), los macrodatos y, más recientemente, la realidad mixta que permiten mejorar el aprendizaje de empleados, trabajadores, alumnos de educación superior, etc.

El mayorista será el único que comercializará este innovador dispositivo de realidad mixta, cuyas primeras unidades estarán disponibles este mismo mes de octubre.

HoloLens 2 son las nuevas

gafas inteligentes de realidad mixta, la combinación perfecta de realidad virtual y realidad aumentada, que permite crear nuevos espacios en los que pueden interactuar objetos y personas reales o virtuales de la forma más cómoda y envolvente que existe hasta la fecha.

Ahora es posible colaborar y comunicarse desde cualquier lugar y solucionar los problemas en tiempo real, compar-

tir lo que el profesional ve con expertos que están en otros lugares del mundo y recibir ayuda, si se necesita, manteniendo en todo momento las manos libres.

En un increíble impacto nuevo, la información de las órdenes de trabajo pueden ser visibles a través de Dynamics 365 for field service, así como esquemas y diagramas de las aplicaciones que ya conoce el usuario.

SCHNEIDER ELECTRIC PRESENTA A BOLIVIA EASYLINE, UNA PROPUESTA INNOVADORA Y SOSTENIBLE



Una línea de productos Premium Green, es decir, libre de materiales peligrosos e incluyen un perfil ambiental y un manual que indica el proceso a seguir al terminar su ciclo de vida.

Schneider Electric ha lanzado al mercado boliviano **Easyline**, una gama de productos y soluciones con tecnología innovadora, de alto rendimiento, confiabilidad, seguridad y sostenibilidad. Productos diseñados para atender las necesidades de las empresas del sector construcción, pequeña y mediana industria, sector retail, residencial, entre otros, que buscan soluciones fáciles de seleccionar e instalar y que además cumplen de manera eficiente su función.

"Bolivia, es un mercado de gran potencial para la compañía, por ello, de la mano de nuestros distribuidores autorizados y en miras de ofrecer la mejor tecnología para los distintos sectores, traemos la oferta Easyline, productos intuitivos y fáciles de usar, pero sobre todo listos para operar en los ambientes más exigentes."

tes. Debo resaltar que esta línea de productos cumple con las exigencias técnicas nacionales e internacionales, lo cual garantiza su seguridad y confiabilidad", comentó Gustavo Jaramillo, Gerente general para Perú y Bolivia de Schneider Electric.

Además, el ejecutivo reafirmó: "Actualmente, nuestros productos y soluciones se encuentran instalados y operando en distintas industrias y empresas más importantes del país; y con el lanzamiento de este completo portafolio de productos reafirmamos nuestro compromiso para seguir entregando soluciones innovadoras, eficientes, confiables y sostenibles en el país".

Productos de alta calidad, confiabilidad y sostenibilidad

Schneider ha puesto a dispo-

sición del mercado boliviano una lista de productos, cuyas características son la calidad, confiabilidad, bajo el concepto de sostenibilidad. Entre su lista figura, al menos ocho productos como ser: botonerías; interruptores termomagnéticos como protecciones de baja tensión; tableros empotrables y barras de tierra; una línea completa de interruptores termomagnéticos y diferenciales para aplicaciones comerciales y residenciales fáciles de implementar.

Asimismo, entre su gama de productos se encuentran fuentes de alimentación; equipos de respaldo de energía e instrucción de potencia baja para el hogar, oficina, centro de datos e industrias; dispositivos con capacidad para conectar varios equipos y con tiempo de respaldo ante cortes o condi-

ciones inestables de energía; producto para la medición de energía, útiles para cualquier tipo de industria, como el **EasyLogic**, un multímetro digital ideal para actualizar los viejos medidores análogos que todavía existen en muchos tableros.

Todos estos productos que tienen un rendimiento altamente confiable cuentan con la certificación IEC 608998, que garantiza calidad, seguridad y confiabilidad.

Schneider Electric, es una empresa líder en transformación digital de la gestión eficiente de la energía y automatización, que busca aprovechar al máximo la energía y nuestros recursos, de manera que contribuya al progreso y a la sostenibilidad, que busca convertirse en un aliado indispensable para todas las industrias del país.

CONTROL DE PRIVACIDAD EN TU SMARTPHONE O TABLET



Las políticas pueden estar vinculadas al usuario en lugar de estar vinculadas a IP.

Para aquellos que ejecutan los últimos sistemas operativos para sus computadoras, teléfonos y tabletas, es posible que hayan notado los cambios en la forma en que su dispositivo se conecta a las redes inalámbricas.

En este artículo, **Matthew Terry, Ingeniero de Control de Calidad de WatchGuard**, hizo referencia a los últimos cambios en la forma en que los smartphone o tablets se conectan a las redes inalámbricas:

Apple ha sido noticia por su actualización de iOS 14 que permite direcciones Mac aleatorias de forma predefinida. Si bien esta implementación es algo única en el sentido de que hace más para proteger la privacidad del usuario, esta no es la primera vez que se agrega esta característica a los sistemas operativos.

El mecanismo para generar direcciones MAC privadas no ha cambiado, lo que hace posible que los puntos de acceso y el equipo de red determi-

nen si la dirección con la que un dispositivo está probando es real o falso. Para una regla simple, cualquier dirección MAC donde el primer octeto termina con 2, 6, A o E es una dirección MAC aleatoria.

WatchGuard ya utiliza este conocimiento para determinar si un dispositivo cliente está usando su dirección MAC real o no y filtra estas direcciones en algunos informes de análisis.

En las redes privadas y corporativas, la aleatorización de direcciones MAC se considera un obstáculo para la aplicación de políticas y una molestia en la red. Esto es especialmente cierto si la red se basa en controles de dirección MAC o reservas DHCP con políticas específicas vinculadas a direcciones IP o rangos de direcciones IP. Incluso en las redes de invitados, las direcciones MAC y las concesiones DHCP desempeñan un papel en la identificación de dispositivos que han completado o no un inicio de sesión en el portal cautivo.

Empresas como Apple, Google y Microsoft, que están fabricando los sistemas operativos que usamos a diario, tienen buenas razones para incluir esta medida de privacidad.

Para los administradores de redes y los analistas de marketing, significa que se debe cambiar la forma en que se realizan las cosas. Las políticas pueden estar vinculadas al usuario en lugar de estar vinculadas a IP. Las campañas de marketing pueden proporcionar incentivos para que los usuarios invitados proporcione datos.

Uno de los objetivos de mejores controles de privacidad, que se describe en un video de la conferencia WWDC 2020, es equilibrar mejor la información personal que los usuarios brindan con las características que brinda el servicio. De este modo, es una excelente manera para que las organizaciones generen confianza con sus usuarios.

Para responder a estos cambios, se le debe indicar o en-

señar a nuestros dispositivos cómo diferenciar entre redes privadas del hogar o del trabajo y redes públicas para invitados. Cuando está en redes privadas, está bien deshabilitar las direcciones MAC privadas, y las empresas usan la política de grupo para deshabilitar las direcciones MAC privadas en el dominio y las redes privadas. Al hacer esto, se puede mantener la lista de reserva DHCP y las políticas de firewall basadas en direcciones IP o rangos de direcciones.

Depende de las empresas elegir qué incentivos ofrecer al intentar recopilar información personal, pero los usuarios merecen tener un mejor equilibrio de los servicios proporcionados cuando ceden estos valiosos datos. Esto no significa que no podamos obtener información agregada sobre la cantidad de personas que se encuentran en las instalaciones, pero cuando se hace un seguimiento de la lealtad de un cliente, usar un nombre será más eficiente que intentar realizar un seguimiento mediante un conjunto rotativo de números.



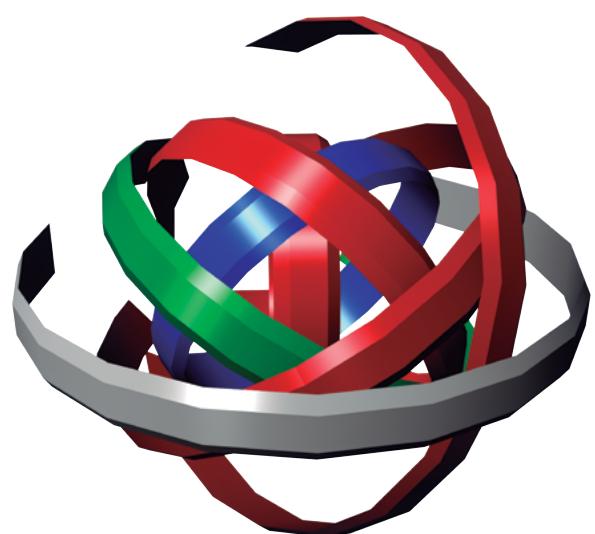
Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

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



www.embluemail.com





TELEINFOpress