TELEINFOpress
TI & COMUNICACIONES

Esteban Glitman
Gerente Comercial de **DACAS**.

Mario Barbosa
Regional Sales Manager **Fortinet**

Adrián Costa
Marketing Manager en **Fortinet**

REESTRUCTURA SU ESTRATEGIA EN LA REGIÓN

Pag.6

PROTEJA A SUS TRABAJADORES Y SUS GANANCIAS CON SOTI MOBICONTROL

Pag.10

ABLEREX PROVEE LA SOLUCIÓN IDEAL DE ENERGÍA PARA EL HOSPITAL MARTÍN DOCKWEILER

Pag.12

Año 12 / Nº 138 / Abril 2021
www.teleinfopress.com

Horacio Romero
Director de Teleinfopress

Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

Ventas:
teleinfopress+ventas@telinfopress.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 Adquisisiones de las principales empresas, instituciones y sector gubernamental.
Teleinfopress no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos enlos artículos, entrevistas, publinotas o avisos. Prohibida su distribución parcial o total sin la expresa autorización del Grupo Romazur S.R.L.

ÍNDICE

3 LINKSYS Y FORTINET SE ALIAN PARA BRINDAR CONECTIVIDAD SEGURA A CONSUMIDORES Y PROFESIONALES REMOTOS

4 DACAS CRECE Y SE CONSOLIDA DE LA MANO DE FORTINET EN EL CONO SUR

6 FORTINET REESTRUCTURA SU ESTRATEGIA EN LA REGIÓN Y RECLUTA NUEVOS PARTNERS

8 AUMENTAN LAS NECESIDADES DE ENERGÍA ELÉCTRICA DE ALTA CALIDAD Y DISPONIBILIDAD

10 PROTEJA A SUS TRABAJADORES Y SUS GANANCIAS CON SOTI MOBICONTROL

12 ABLEREX PROVEE LA SOLUCIÓN IDEAL DE ENERGÍA ININTERRUMPIDA PARA EL HOSPITAL UNIVERSITARIO MARTÍN DOCKWEILER

14 ZTE NOMBRA A JAVIER VALDA COMO NUEVO ENTERPRISE ACCOUNT MANAGER

16 CISCO ANUNCIA A LAÉRCIO ALBUQUERQUE COMO NUEVO LÍDER DE AMÉRICA LATINA

17 LINA BERNAL,NUEVA DIRECTORA DE SECURE POWER DE SCHNEIDER ELECTRIC PARA EL CLÚSTER ANDINO

18 IBM PODRÍA SITUARSE COMO PROVEEDOR PREFERENTE DE PASAPORTES COVID-19

19 BENEFICIOS CLAVES PARA REALIZAR UNA CAPACITACIÓN VMWARE EN LOL EDUCACIÓN

20 MAPEO DEL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN EN BOLIVIA

21 BENEFICIOS CLAVES PARA REALIZAR UNA CAPACITACIÓN VMWARE EN LOL EDUCACIÓN

22 LG ELECTRONICS INC. ANUNCIA EL CIERRE DE SU UNIDAD DE NEGOCIO DE TELEFONÍA MÓVIL

23 ACER SE HA VISTO AFECTADO POR UN ATAQUE DE RANSOMWARE REVIL

24 NETSKOPE SE ADHIERE AL PROGRAMA DE PARTNERS DE REDES DE MICROSOFT 365

LINKSYS Y FORTINET SE ALIAN PARA BRINDAR CONECTIVIDAD SEGURA A CONSUMIDORES Y PROFESIONALES REMOTOS

Fortinet, invertirá $75 millones de dólares en Linksys para apoyar la alianza estratégica entre ambas marcas y ofrecer a las organizaciones una forma rápida, confiable, segura y simple de gestionar el trabajo remoto.

Linksys, empresa de productos de redes inalámbricas, subsidiaria de Foxconn Interconnect Technology y **Fortinet**, empresa mundial en soluciones de ciberseguridad amplias, integradas y automatizadas, anunciaron hoy una alianza estratégica con la intención de asegurar y optimizar aún más el rendimiento y la gestión de las redes domésticas en el entorno laboral actual desde el hogar.

Juntos, ofrecerán conectividad y seguridad de nivel empresarial y una calidad de servicio incomparable a las organizaciones que necesitan brindar una conectividad segura y sin interrupciones para que sus empleados trabajen de manera eficiente desde sus casas.

Ken Xie, Fundador, Presidente de la Junta y CEO de Fortinet, tras el anuncio, indicó que se encuentran muy entusiasmados por asociarse con **Linksys** para entregar seguridad y confiabilidad empresarial a las redes para el trabajo desde el hogar. *"Cuando las organizaciones implementan trabajo remoto a escala, los cibercriminales aprovechan la oportunidad para explotar las numerosas vulnerabilidades de seguridad que surgen. Las redes basadas en seguridad, una estrategia donde convergen networking y seguridad en todo el entorno desde el centro de la red hasta la nube, las sucursales y los trabajadores remotos, permiten a las empresas tener visibilidad y defenderse en los ambientes tan dinámicos de hoy, mientras mantienen una excelente experiencia de usuario".*

Por otra parte, **Sidney Lu, Presidente y CEO de FIT Hon Teng**; indicó que le complace dar la bienvenida a **Fortinet** como socio estratégico para brindar conectividad segura para consumidores y profesionales remotos, resaltó que *"la colaboración es un testimonio de la fortaleza y el alcance continuos del negocio de **Linksys**. Esperamos aprovechar la probada experiencia en ciberseguridad de **Fortinet** para capitalizar nuevas oportunidades".*

Como parte de la alianza, **Fortinet** ha realizado una inversión estratégica de $75 millones de dólares en ***Linksys***, que brinda soluciones líderes de conectividad y enrutadores de próxima generación a consumidores y empresas de todo el mundo. Además, **Fortinet** nombrará a un representante en la Junta Directiva de **Linksys**.

DACAS CRECE Y SE CONSOLIDA DE LA MANO DE FORTINET EN EL CONO SUR

Este 2021 el objetivo de DACAS como mayorista de valor agregado, es el de apoyar a sus canales a realizar mayor cantidad de negocios win to win, más allá de la distribución, logística, financiamiento y apoyo en la ingeniería de preventa, que responde al compromiso de sumar valor agregado a los integradores locales vinculados a la apertura de nuevos integradores que se sumarán al ecosistema de FORTINET.

DACAS, continua con el proceso de crecimiento y expansión que viene realizando hace varios años en la región como distribuidor mayorista de valor agregado, motivado en ofrecer a sus partners de negocios nuevas opciones para proveer soluciones que cubran las necesidades de un mercado desafiante como el actual y a su vez les permita incrementar sus negocios, y por lo tanto, sus utilidades. Apostó por la apertura de oficinas locales en la ciudad de Santa Cruz, Bolivia en 2016, a la fecha, cuenta con un equipo local preparado para brindar la mejor atención personalizada al Canal, bajo el liderazgo de Esteban Glitman, Gerente Comercial de **DACAS**.

"Continuando con el trabajo que

*venimos desarrollando desde el año 2016, que fue la apertura de **DACAS** en Bolivia, ya desde ese momento asociado en conjunto a una estrategia con la marca **Fortinet**, fuimos apoyando a los distintos canales que se fueron sumando y desde el año pasado, entrando en un nuevo modelo de negocio, con la optimización del negocio, con la incorporación de mayor cantidad de integradores por parte de **Fortinet**, **DACAS** comenzó a ampliar la cantidad de ejecutivos de cuenta, en el equipo de trabajo local, y a su vez aumentar la disponibilidad de equipos locales para poder realizar un rápido delivery de los mismos. Esto, obviamente siempre en sintonía con las estrategias que tiene **Fortinet** para obviamente aumentar el share del mercado y que los canales encuentren en **DACAS** una solución inmediata sobre sus requerimientos"*, indicó Esteban Glitman, en entrevista a TeleinfoPress.

Sabemos que DACAS cuenta con una respuesta muy positiva del mercado, desde que aperturaron sus oficinas locales ¿A que se debió esta respuesta?

Desde 2016, tenemos un crecimiento sostenido año tras año y a partir del 2019, logramos un incremento exponencial. Obviamente, crecimos en facturación, pero no menos importante fue el crecimiento en cantidad de clientes y en cantidad de operaciones, que nos proyectan un futuro alentador.

En los últimos dos años, incluido el 2020 en medio de la pandemia, logramos crecer de forma sostenida en negocios mucho más atomizados. Incorporamos nuevos clientes, que no habían operado con **DACAS** durante los años anteriores. Y este año en particular, en conjunto con **Fortinet**, con la apertura de nuevos integradores que se sumarán al ecosistema de la marca, nos permitirá llegar a más clientes finales donde podremos ofrecer productos diferenciados.

¿Cuáles van a ser las acciones de Dacas, a partir de la nueva estrategia que suma canales al ecosistema de Fortinet?

En esta sintonía y con lo que está realizando ***Fortinet*** este año, dónde incluye a Mario Barbosa, en el cargo de **Channel Account Manager Commercial**, en su nueva estrategia de Clusterizar los mercados de Bolivia, Venezuela, Paraguay y Uruguay para atender a un mayor número de integradores, vamos a estar acompañando con una serie de cursos técnicos y comerciales, apuntando a capacitar a los integradores para que puedan posicionar los productos de la marca.

También, aumentaremos la disponibilidad de equipos locales para poder tener un período de cierre, facturación y entrega, más corto. Este punto no es menor para los integradores que requieren de disponibilidad inmediata. Además, seguiremos incrementando el plantel local para mantener el nivel de atención que nuestros partners requieren.

Toda la estrategia está apuntada para que el canal pueda realizar más y mejores negocios, comercializando **Fortinet**.

"Estamos muy conforme con el posicionamiento que hemos logrado dentro del mercado boliviano y esto nos motiva a seguir creciendo".

FORTINET

Mario Barbosa
Regional Sales Manager en Fortinet

FORTINET REESTRUCTURA SU ESTRATEGIA EN LA REGIÓN Y RECLUTA NUEVOS PARTNERS

Fortinet, en el impulso dinámico que acompaña su expansión regional, clusteriza Bolivia, Venezuela, Paraguay y Uruguay. Expande a su equipo encargado de atender el ecosistema de canales haciendo foco en el desarrollo de sus partners y reclutando nuevos. A la vez que, alcanzará al mercado soluciones avanzadas de tecnología en ciberseguridad y el conocimiento adecuado para implementarla.

Las empresas actualmente deben considerar la ciberseguridad como un componente fundamental en sus procesos de negocios, hoy no hay otra opción. Por ello una de las prioridades de Fortinet es contar con el mejor equipo de trabajo e impulsar la inversión en las regiones a través de una clusterización, donde Bolivia, Venezuela, Paraguay y Uruguay; pasarán a estar gestionados por un equipo regional. Basados en la estrategia de la marca a nivel mundial de hacer foco en cada uno de los sectores del mercado con recursos especializados.

En esta innovadora estrategia a efectos del mercado, Fortinet podrá atender mejor a su Canal de venta con gente dedicada y lograr mayor desarrollo junto a sus partners en la actual transformación digital que vivimos. Además de fortalecer la posición de liderazgo, y desarrollar en todo su potencial los cuatro países en coordinación con los canales.

La clusterización de los 4 países, queda a cargo de Yecsy Escalona, que extiende su responsabilidad a Paraguay y Uruguay; manteniendo a su cargo Bolivia y Venezuela, como nueva **Channel Account Manager Enterprise**. Junto a Mario Barbosa, que a su par, asume Bolivia y Venezuela, manteniendo a su cargo Paraguay y Uruguay como nuevo **Channel Account Manager Commercial**. Ambos, responsables de llevar adelante y en conjunto, una estrategia diferente que mejore el rendimiento de los partners asociados, a través de una relación personalizada y en mayor profundidad en su relación con Fortinet.

Yecsy Escalona, cuenta con un profundo conocimiento de los clientes, partners, colaboradores y mercados. Desempeñó funciones de alto nivel durante los últimos 18 años en la industria de la seguridad en la información y entre los cuales lleva 6 años trabajando en Fortinet.

Mario Barbosa, es reconocido por su amplia experiencia y trabajo. De cara a Fortinet, fue responsable de desarrollar la marca Fortinet durante 16 años en el principal partner de Uruguay. Posteriormente, pasó como responsable de desarrollar el territorio de Paraguay en IBM. Y desde hace 3 años, es parte de Fortinet como encargado de desarrollar Paraguay y Uruguay, antes de asumir su actual posición.

En entrevista a Mario Barbosa, Adrián Costa, Marketing Manager en Fortinet y Esteban Glitman, Gerente Comercial en DACAS; conoceremos la nueva propuesta de soluciones que beneficien a los clientes en una gestión simplificada, de mayor control y a través de una visión global del estado de su seguridad en tiempo real.

¿Cuál es la estrategia planificada a partir de su nueva responsabilidad al cluster de los 4 países?
Mario Barbosa, Fortinet
La estrategia en lo específico a mi rol está basada en poner foco en los canales y de acuerdo a sus características darles los elementos que les permitan desarrollarse. Reglas claras, un programa de partners común a todos los países y recursos que les haga fácil trabajar con nosotros.

La inversión que ha hecho Fortinet en su equipo de personas es en orden de magnitud superior a la de cualquier otra marca, los invito a pensar cuántos empleados directos de cualquier otro fabricante de seguridad conocen. Esto se traduce en un equipo comercial, de preventa, postventa y marketing compuesto por gente de la región, que entiende el mercado al que pertenecen y por tanto que pueden hacer un aporte significativo para sacar los proyectos adelante.

Si sumamos a esto un portfolio de productos completo, flexible, capaz de resolver en su totalidad de los escenarios más simples a los más complejos y reconocido como líder por los principales referentes tenemos todos los elementos para una fórmula ganadora.

El rol de la tecnología hoy es más relevante que nunca ¿Cómo apasionado de la tecnología y considerando su impacto actual, en su nueva función, cuál será la forma de operar junto a sus socios comerciales?
Mario Barbosa, Fortinet
Estamos atravesando una etapa particular donde la pandemia ha acelerado la transformación digital de las empresas; el teletrabajo, la necesidad de infraestructuras flexibles, híbridas y seguras. La seguridad es fundamental, el aumento en la superficie de ataque, de la cantidad y complejidad de los ataques y lo crítico que es hoy para una empresa ser vulnerada lo hace un pilar fundamental, abundan ejemplos recientes en la región.

En este sentido los Partners tienen un rol fundamental en interpretar y traducir las necesidades de los clientes y su negocio en soluciones concretas y así como empezamos invitando a las empresas que aún no lo han hecho a sumarse el siguiente punto es la capacitación y la certificación.

Tenemos una gran oportunidad en nuestros territorios, vamos a estar trabajando estrechamente con las empresas que lo sepan ver, inviertan y pongan foco.

¿Qué estrategias ha planificado Fortinet para articular buenas acciones de marketing, actualizar, certificar y motivar a los mejores canales de venta y a usuarios finales para este 2021?.
Adrián Costa, Fortinet
Durante este 2021, Fortinet tendrá mayor presencia de marca en toda la región, sea por campañas orientadas a las diferentes verticales de negocio, como así también en acciones directas con nuestros clientes finales.

Hemos aumentado el equipo extendido de Marketing en toda la región, lo cual nos permitirá tener mayor cobertura y con un sabor local en cada actividad que realicemos.

Asimismo, seguiremos invirtiendo fondos de Marketing para que nuestros socios de negocio puedan desarrollarse tanto en sus capacidades de ciberseguridad, como también, en el desarrollo de la relación con Fortinet y las acciones con sus clientes.

En la oportunidad para agregar valor a la actual clusterización de los 4 países y liderazgo en Fortinet ¿Cuál será la estratégia que DACAS potenciará en el mercado boliviano?
Esteban Glitman, DACAS
Dacas, continuando con el trabajo que ya viene haciendo desde el año 2016, que fue la apertura de **Dacas en Bolivia**, siempre y muy asociado a una estrategia en conjunto con la gente de Fortinet, apoyamos a los distintos canales que se fueron sumando y seguirán sumándose.

Ya desde el año pasado entrando en un nuevo modelo de negocio, con la optimización del negocio, y con la incorporación de mayor cantidad de integradores o de socios por parte de Fortinet; Dacas, comenzó a ampliar la cantidad de ejecutivos de cuenta en el equipo de trabajo local y a su vez incorporar la disponibilidad o aumentar la disponibilidad de equipos locales para poder realizar una rápida delivery de los mismos. Esto, obviamente siempre en sintonía con las estrategias que tiene Fortinet Latam para obviamente aumentar el share del mercado y que los canales encuentren en Dacas una solución inmediata sobre sus requerimientos.

AUMENTAN LAS NECESIDADES DE ENERGÍA ELÉCTRICA DE ALTA CALIDAD Y DISPONIBILIDAD

Los problemas de calidad y disponibilidad de la energía eléctrica han adquirido una importancia primordial debido al desarrollo de muchas actividades críticas.

La razón es que las perturbaciones de la red (micro cortes, cortes, fallas de tensión…) pueden conllevar pérdidas elevadas o problemas de seguridad en actividades como:

- Industrias con procesos delicados, donde los errores de funcionamiento de un control lógico programable (PLC) pueden causar pérdidas de producción.
- Aeropuertos y hospitales en los que el mal funcionamiento de los equipos podría afectar a la seguridad de las personas.
- Tecnologías de la información y de comunicación relacionadas con datos e Internet, para las que el nivel de fiabilidad y disponibilidad requerido es aún más elevado: los Sitios de informática exigen el suministro ininterrumpido de energía de alta calidad, 24 h al día y 365 días al año, sin interrupción por mantenimiento durante varios años.

En la actualidad, el sistema de protección con UPS ya forma parte de la cadena de valores de muchas empresas. El grado de disponibilidad y la calidad de energía que proporciona repercuten directamente en la continuidad de servicio aumentando: la productividad, la calidad de los productos o servicios, la competitividad de las empresas y la seguridad de las instalaciones y los residentes dependen de ello. No hay lugar para el más mínimo fallo.

UPS Smartbitt: una tecnología adaptable a necesidades de todo tipo

Smartbitt propone una completa oferta de soluciones de protección eléctrica para responder a las necesidades de todas estas aplicaciones sensibles. Dichas soluciones son punteros en términos tanto de innovación como de alta disponibilidad.

Están respaldadas por una completa oferta de servicios que se basa en una excepcional capacidad de análisis, una implantación nacional y el uso de métodos con tecnologías de punta. Smartbitt, con presencia en los principales canales de distribución, le asiste antes, durante y a lo largo de todo el ciclo de la vida útil de los UPS –diseño, montaje, explotación, renovación-, en cualquier sitio donde se encuentren.

Los Sistemas de Alimentación Ininterrumpida o SAI (más conocidos con la sigla inglesa de UPS) proporcionan una energía de alta calidad y disponibilidad e integran avanzados mecanismos de comunicación con el entorno tanto eléctrico como informático. Se combinan con otros productos compatibles como los generadores, filtros de armónicos, sistemas de transferencia estática, sistemas automatizados, tableros de control, software de supervisión. El conjunto de la oferta proporciona una respuesta de alta tecnología y adaptada a todos los problemas de protección de las instala-

ciones sensibles.

Los UPS (también conocidos como SAI o Sistemas de Alimentación Ininterrumpida) responden a las necesidades definidas anteriormente. Aparecieron a principios de los 70 y desde entonces su importancia no ha dejado de aumentar paralelamente al desarrollo de las tecnologías digitales.

Los UPS son equipos eléctricos que se interponen entre la red y las cargas sensibles. Suministran una energía más segura que la de la red, que responde a las necesidades de alta calidad y de disponibilidad de las cargas sensibles.

La difusión de los sistemas SAI deriva, generalmente, de una dependencia siempre mayor de la energía eléctrica y de la necesidad de proteger equipos sofisticados, datos y procesos de importancia crucial para las empresas. En Smartbitt nos comprometemos con el diseño y el desarrollo de SAI estáticos, con prestaciones cada vez más elevadas que permiten un adecuado ahorro energético con un menor impacto ambiental.

Smartbitt ofrece una amplia línea de UPS On-line Monofásicos/Bifasicos y Trifasicos con capacidades de 1KVA a 400 KVA, con sistemas monolíticos a modulares; soluciones de redundancia de N+1, monitoreo remoto, ampliación de capacitación en sistemas de paralelaje; soluciones de autonomía con sistemas de baterías externas, todo respaldado por un servicio de la más alta calidad.

Contacto: Adolfo Penaloza, Whatsapp 1-786-543-8028, eMail globalsales@smartbitt.com

UPS Online

PROTEJA A SUS TRABAJADORES Y SUS GANANCIAS CON SOTI MOBICONTROL

SOTI MobiControl, permitió que la Gestión de la movilidad empresarial (EMM) de ELFEC, administre de forma segura sus dispositivos y terminales sobre cualquier sistema operativo y desde su implementación. Controlando así todos sus aspectos de su movilidad empresarial y del seguimiento de su personal hasta la gestión de aplicaciones y contenido. Y todo, manteniendo sus dispositivos y datos seguros y protegidos.

Cualquier empresa que haya invertido en dispositivos móviles y aplicaciones, debe contemplar su gestión, ese es el primer paso hacia la madurez en movilidad. Las empresas, deberían poder crear nuevas apps de forma rápida, distribuirlas de forma eficiente a sus usuarios, aplicar seguridad en todos los puntos de acceso, proteger comunicaciones, datos y contenidos, reducir el tiempo de inactividad, y evaluar y aplicar políticas para crecer en productividad.

GSH Bolivia Srl, partner de SOTI en Bolivia, es una empresa de Servicios que nace hace más de 10 años en Bolivia, ante la necesidad de las empresas de electricidad, agua y gas, con la capacidad de ofrecer servicios de lectura de medidores, facturación inmediata, provisión de equipos electrónicos para las lecturas de medidores, provisión de papel térmico para la impresión de los formularios de avisos, de cobranza o de facturas; y una serie de insumos y equipamientos que son de suma necesidad en el ámbito de este rubro.

Hector Pela, Gerente General en GSH Bolivia Srl., indicó a TeleinfoPress que *"Sin importar el tamaño o rubro de una empresa durante esta pandemia, en este tiempo hemos tenido mucho éxito, hoy somos proveedores de la mayoría de empresas que prestan este tipo de servicios públicos y privados en Bolivia y eso nos posiciona en un lugar muy importante en el mercado".* Destacó que SOTI, actualmente cuenta con más de 17.000 clientes en el Mundo y más de 20 ya en Bolivia, que han optado por adquirir SOTI MobiControl para administrar, proteger, aumentar su productividad en campo y poder controlar a distancia sus dispositivos móviles, entre los que mencionó empresas reconocidas del medio como: la **CRE, ENDE (La Paz), ELFEC, JTI Bolivia y SEPSA** entre otras.

Carlos Maffeo, Director en FIMM Latinoamérica S. A., indicó que respecto a la necesidad de utilizar un producto como SOTI, básicamente, surge ante la necesidad de cualquier empresa de logística que tenga personal en determinadas áreas que trabajan en la calle.

Hoy, indicó Maffeo, todos cuentan con un dispositivo móvil, sea propio o de la compañía, entonces si se instala aplicaciones SOTI a estos equipos, se podrá lograr contar con un control de la posición de estos equipos y entender cómo se desplazaron durante el día, ya sea para mejorar rutas o tiempo de entrega, y securitizar estos equipos de forma que puedan ser protegidos de virus o cualquier hackeo.

Al tener control de todos los dispositivos móviles que sa-

Marco Velasquez, Coordinador de la Unidad de Tecnologías de la Información de ELFEC, empresa de luz y fuerza eléctrica de Cochabamba que distribuye energía eléctrica en su área de concesión establecida en el departamento de Cochabamba. En entrevista, comentó:

Siendo SOTI ONE, una solución global que permite administrar dispositivos móviles a través de una plataforma MDM ¿Ante qué necesidad ELFEC decide implementar como solución la herramienta SOTI ?
Ante el crecimiento acelerado del uso de dispositivos móviles en nuestros procesos de la empresa, se generó la necesidad urgente de contar con una herramienta que permita cumplir con la gestión y soporte de al menos 600 dispositivos de ELFEC, optimizando así el tiempo de los técnicos y la disponibilidad del equipo para los usuarios finales.

¿Cuales son los beneficios que encontraron al adquirir la herramienta SOTI?
Nos permitió administrar de forma segura los dispositivos móviles, con la aplicación de políticas, soporte remoto en línea, gestión de la seguridad y privacidad de las aplicaciones e información, bloqueos específicos, gestión de las aplicaciones, gestión del contenido, rastreo de dispositivos, aplicación corriendo en la nube entre los más importantes.

Entendiendo que implementar de cero un MDM, requiere una asesoría continua para facilitar el proceso, ¿SOTI y GSH brindaron a ELFEC la asesoría necesaria que le permitiera sentirse acompañados por el equipo local de SOTI durante la implementación de la plataforma?
Tanto SOTI y GSH nos colaboraron con asesoría continua para facilitar el proceso y capacitación necesaria, además que, nos asistieron con la configuración y puesta en marcha de la solución.

Nuestra experiencia fue satisfactoria, porque siempre se mostraron comprometidos ante cualquier duda o informe que necesitábamos, con su plataforma de soporte 7x24 en español e inglés, y la ayuda brindada para poder coordinar y trabajar con la empresa SOTI.

len en la mañana y vuelven en la noche ¿Cómo funcionan las herramientas MDM?

Carlos Maffeo, FIMM Latinoamérica S.A.

Todas las soluciones instaladas en un dispositivo móvil, hacen que se necesite tener una herramienta para administrar a estos dispositivos, por que fácilmente pasan a ser cientos en una empresa de pequeño porte, para esto se tienen las herramientas MDM (Manejo de dispositivo móvil) donde la herramienta de SOTI MobiControl se destaca como #1 para realizar esta administración en cualquier dispositivo con sistema operativo Android, Windows, iOS, Linux y mac OS.

SOTI, ofrece una plataforma proveyendo servicio *´Cloud`* u *´On Premise`* para tener todos los datos de una compañía en un solo software que lleva el control de todos los dispositivos instalando un pequeño *´Agente`*, en cada dispositivo móvil que se ha enrolado en la Plataforma. El que administre los dispositivos móviles a través de esta Plataforma, cuenta con el control total de estos, como si los tuviera todos sobre el escritorio. Entonces, podrá desde reiniciar los equipos en modo fábrica, hasta controlar qué hace cada equipo mediante la pantalla de la herramienta a control remoto. Además de que podrá conversar con este *´Agente`* para dar indicaciones adicionales: *¿Cómo está el estado de la batería de esos equipos?. ´Necesito que esta noche se instale una actualización de software`. ´Necesito que se prohíba que se conecten a determinadas redes WiFi`. ´Necesito que se puedan conectar a redes WiFi con determinada contraseña`. ´Necesito que actualicen el sistema operativo`; entre otras mil tareas que se pueden ordenar al ´Agente`.*

SOTI MobiControl, es fácil

Siendo el producto de SOTI más solicitado en Bolivia. SOTI MobiControl, es una solución completa de EMM con el mejor control remoto de la industria. Reducir el tiempo de inactividad es solo una de las muchas preocupaciones relacionadas con la gestión de la movilidad empresarial, al igual que el cumplimiento, la capacidad de garantizar que los trabajadores de su empresa operen dentro de las regulaciones y normativas del sector es una prioridad, especialmente cuando las consecuencias pueden dar lugar a fuertes sanciones.

Otra de las inquietudes relacionadas con la EMM es la seguridad de los datos. Más del 41% de todas las violaciones de datos surgen de la pérdida o el robo de dispositivos. Garantizar que los datos y el contenido en los dispositivos y aplicaciones móviles sean seguros, debe ser una prioridad fundamental en una empresa.

SOTI Assist, es la perfecta solución de diagnóstico

La conectividad de red y el software de aplicaciones son las principales causas de fallas en los dispositivos móviles, que provocan una media de casi 2 horas de inactividad por incidente. La interrupción de incluso una aplicación de bajo rendimiento por turno puede traducirse en casi $20,000 de soporte y pérdida de productividad por trabajador móvil anualmente.

SOTI Assist, es la primera solución de mesa de ayuda de diagnóstico de la industria, que está 'construida específicamente' y diseñada para la era de los dispositivos móviles, que la convierte en la herramienta más fácil de analizar para los técnicos, solucionar problemas y resolver problemas de dispositivos móviles y aplicaciones desde cualquier lugar y en cualquier momento.

SOTI Snap, ha sido muy bien recibida por la facilidad para crear aplicaciones móviles sin ser programador. Con solo un ´drag&drop` (agarrar y soltar) las empresas podrán generar aplicaciones rápidamente sin la espera y los costos habituales.

Algunas características que buscan las empresas son parte de las necesidades de logística, es tan bien proteger a su personal y a terceros de accidentes, destacando el control de las geocercas (que indica cuando el dispositivo se aleja de la zona delimitada).

Modo Kiosko o dispositivo de uso laboral

Restringe un dispositivo móvil a aplicaciones críticas para la empresa y garantice la productividad de los trabajadores; además, puede detener la descarga de aplicaciones fraudulentas o del malware que roba datos.

La solución de modo kiosko incluye la posibilidad de Control de velocidad, marca una alerta y asegura que los conductores no se distraigan. Este se activa, cuando el dispositivo se mueve por ejemplo a más de 20 km x hora, el dispositivo corta inmediatamente las llamadas, mensajes y otros para que no distraiga al conductor desde el punto de vista de la seguridad vial, retomando automáticamente toda su actividad apenas el conductor se detiene.

La solución de modo kiosko incluye la posibilidad de **Control de velocidad**, marca una alerta y asegura que los conductores no se distraigan. Este se activa, cuando el dispositivo se mueve por ejemplo a más de 20 km x hora, el dispositivo corta inmediatamente las llamadas, mensajes y otros para que no distraiga al conductor desde el punto de vista de la seguridad vial, retomando automáticamente toda su actividad apenas el conductor se detiene.

GSH | SOTI.

ABLEREX PROVEE LA SOLUCIÓN IDEAL DE ENERGÍA ININTERRUMPIDA PARA EL HOSPITAL UNIVERSITARIO MARTÍN DOCKWEILER

En un claro objetivo, el Hospital Universitario Martín Dockweiler, elige a Ablerex como una Solución modular, robusta y centralizada; con respaldo N+1 para maximizar una eficiencia energética mejorada, e implementar equipos de última generación (laboratorios robotizados con Big Data e Inteligencia de Datos, telemedicina, realidad virtual, realidad aumentada, impresiones en 3D e inteligencia artificial) proporcionando así los mejores servicios en salud, vistos en Bolivia.

La propuesta Digital del Hospital Universitario Martín Dockweiler, ofrece tecnologías disruptivas, que sin duda apoyará a realizar diagnósticos tempranos y más efectivos, aplicar medicina preventiva y telemedicina, brindando una atención oportuna. Además, el hospital cuenta con 11 quirófanos increíblemente equipados, 450 camas para internación, terapia intensiva, terapia media, recuperación, neonatal, como también una flota de 30 vehículos, entre ambulancias y consultorios dentales móviles; para contribuir a la *"transformación de la salud en Bolivia".*

Siendo parte ideal de la propuesta del moderno hospital privado que apunta a revolucionar los servicios de salud en Bolivia; Ablerex, fabricante de sistemas de energía, a través de su partner local Digital Network SA., empresa con más de 15 años de experiencia en el rubro tecnológico; garantizan la continuidad operativa del **Hospital Universitario Martín Dockweiler**, entregando contenido operativo y de alta capacidad up-time, 24/7.

Entrevistamos a Gustavo Adolfo Flores Mosciaro, Gerente Comercial Regional de Digital Network Bolivia sobre la exitosa implementación de los productos Ablerex, de su sistema de respaldo eléctrico que como destaca la marca, promueven la mejora de la estabilidad, calidad de la energía y la energía verde.

¿Cuáles son las características técnicas que destacan la implementación de Ablerex como la solución ideal de alimentación ininterrumpida en el Hospital Universitario Martín Dockweiler?
Los altos estándares de fabricación de Ablerex y su tecnología de punta fueron las bases para elegir la marca y definir el producto que cumpla con las normas eléctricas de un hospital moderno. La UPS cuenta con un chasis para soportar una potencia de 300 KVA, en módulos de potencia de 50KVA. El banco de baterías soporta una autonomía de 10 minutos para una carga inicial de 71 kva requerido.

Al instalar UPS de esta envergadura **¿Cuál es la propuesta escalable que permitirá al Hospital seguir ampliando la instalación de equipos de última generación y que les permita contar con la protección necesaria para el sistema eléctrico?**
Digital Network SA, se caracteriza por la provisión e instalación de soluciones de alta disponibilidad en carga crítica.

El crecimiento tecnológico del Hospital Universitario Martín Dockweiler está garantizado con la solución de Ablerex. El equipo UPS soporta una configuración N+1 en módulos de potencia para tener alta disponibilidad a nivel de un solo equipo ups pero también puede soportar hasta 3 equipos UPS en paralelo de 300 kva para crecimiento.

ZTE NOMBRA A JAVIER VALDA COMO NUEVO ENTERPRISE ACCOUNT MANAGER

La multinacional china ZTE, una de las empresas líderes en telecomunicaciones y móviles a nivel mundial, hizo oficial el nombramiento de Javier Valda como nuevo Account Manager para el territorio boliviano.

Tomando en cuenta los futuros desafíos hacia el 2021, **ZTE Bolivia**, en el compromiso de proporcionar a los clientes innovaciones completas integradas para aportar excelencia y valor conforme los sectores de las telecomunicaciones y la informática que convergen, acaba de integrar a su equipo a Javier Valda, como nuevo Account Manager de la marca.

ZTE, se ha destacado en 2020 en la comercialización de móviles y tablets, presentando modernos modelos de mayor gama a precios bajos y fabricados al detalle, gracias a lo que registraron un gran crecimiento comercial en el mercado boliviano a pesar de los severos desafíos planteados por el brote de coronavirus y la complicada situación internacional.

Valda, en los 18 años de experiencia en las áreas de Telecomunicaciones y Tecnología, cuenta con una gran habilidad analítica y capacidad de trabajo bajo presión en plazos estrictos de tiempo, con alta capacidad de resolución de problemas y manejo de grupos de trabajo.

De profesión Economista, su experiencia en las áreas de finanzas, administración, comercial y en dirección de proyectos múltiples, se respalda en sus estudios cursados: MBA, Diplomado en Dirección Estratégica de Ventas y PM enfocado a cumplir metas y resultados.

¿Qué perspectiva tiene ZTE del mercado Boliviano Post pandemia?
En **ZTE**, tenemos la perspectiva que el mercado de telecomunicación y tecnología en Bolivia está en un proceso de transformación y crecimiento apresurado. Consideramos, que Bolivia es un país en vías de desarrollo tecnológico que en los últimos meses ha encarado un crecimiento agigantado en el sector. La Pandemia y cuarentenas, ha obligado a la alta gerencia de empresas de telecomunicaciones a enfrentar un mercado más exigente y diversificado.

El home office es una forma de trabajo que tiende a ser permanente, al igual que algunas universidades y colegios que tienden a ofrecer programas de educación en línea. En el caso de grandes industrias, se han visto en la necesidad de considerar la automatización y digitalización de sus operaciones, sea ya monitoreo a distancia de ductos, equipos, procesos, elementos de medición entre otros. De igual manera las empresas pequeñas, medianas y grandes de retail, han optado por tener un canal de ventas online.

Esta demanda no planificada en el corto y mediano plazo, ha obligado a las telcos a enfocar la planificación de sus redes a tecnologías con más velocidad y ancho de banda como FTTH, FTTB y HFC.

En **ZTE**, tenemos tecnología de última generación que permite a las empresas de telecomunicaciones incrementar su capacidad y dar valor agregado a sus redes de una manera eficaz y escalable, nuestra redes de acceso físicas e inalámbricas están enfocadas a soportar un crecimiento sostenido, soportando la demanda en horas de alto tráfico.

¿Cuál será la estrategia de mercadeo que plantea ZTE, ante la situación actual?
Nuestra estrategia, está enfocada en proyectos que involucran crecimiento y cobertura de redes de telecomunicaciones en áreas rurales, donde el actual gobierno está pidiendo a las telefónicas contar con mayor cobertura por un tema de integración y desarrollo para cubrir necesidades de educación, comercio y salud a distancia.

De igual manera, estamos enfocados en tecnología GPON, en la cual somos líderes en el mundo por la solidez y alta capacidad. Nuestra tecnología usa un punto de fibra óptica pasiva y tiene un ancho de banda aplicable a mayor velocidad de transmisión. Esta opción puede ahorrar hasta un 30% en costos derivados de infraestructura.

¿Cuál es la estructura técnica para dar soporte post-venta a sus clientes?
ZTE en Bolivia, cuenta con una estructura de aproximadamente 70 profesionales de primer nivel para dar soporte post-venta a nuestros clientes, con presencia a nivel nacional. Esta estructura está a cargo de una gerencia de post-venta que se divide en 3 áreas: dirección de proyectos, optimización y operaciones y mantenimiento.

Nuestro equipo está conformado por profesionales que fueron capacitados en redes, transmisión, acceso, drive test, disponibles 24/7.

Tenemos la satisfacción de haber cumplido con los SLA de tiempos de respuesta en cuanto a soporte técnico y repuestos en los proyectos que se nos otorgaron durante los años 2019 y 2020.

Nuestro sistema **EMPS (Engineering Project Management System)** permite una gestión visual del proyecto, mejora la eficiencia de la gestión, reduce el costo de la visitas a sitios y gestiona los datos del sitio en tiempo real a través de un teléfono móvil.

¿Cuáles son las ventajas competitivas de ZTE en relación a los otros competidores del mercado?
ZTE tiene muchas ventajas competitivas entre las más representativas es nuestra tecnología y equipos, tiene la versatilidad de interconectarse con otras marcas o tecnologías. Tenemos presencia en más de 100 países y somos proveedores de las principales empresas de telecomunicaciones en el mundo como ser MOVISTAR, ORANGE, TELEFÓNICA, ATT entre muchas otras, en Bolivia somos proveedores de ENTEL, VIVA, TIGO, COTAS, DIGITAL, COMTECO, AXS y CRE.

Es importante mencionar la relación precio calidad que nos diferencia de nuestros competidores, tanto nuestro hardware como software, tienen muy alta confiabilidad dando seguridad y mayor rentabilidad a las redes de nuestros clientes, cumpliendo con los KPIs requeridos. Nuestras redes de acceso han sido fabricadas para ahorrar energía, ser amigables con el medio ambiente y bajar los costos opex.

Algo muy importante que me gustaría destacar, es que nuestra solución tiene escalabilidad para incorporar la nueva tecnología 5G.

CISCO ANUNCIA A LAÉRCIO ALBUQUERQUE COMO NUEVO LÍDER DE AMÉRICA LATINA

Cisco nombró a su nuevo Vicepresidente para América Latina, Laércio Albuquerque. En su nuevo cargo, encabezará las ventas en América Latina y será responsable de apoyar a los clientes, socios y gobiernos en la aceleración de su transformación digital, para lograr un impacto económico y social.

Este 15 de marzo, la marca Cisco anunció el nombramiento de **Laércio Albuquerque** como nuevo **Vicepresidente para América Latina. Recientemente**, destacó por la iniciativa País Digital – Brasil Digital e Inclusivo – para establecer alianzas estratégicas con gobiernos locales y audiencias clave e impulsar la misión de Cisco de impactar positivamente las vidas de millones de brasileños a través de Cisco Networking Academy. Durante su mandato, Cisco Brasil fue ampliamente reconocido por su cultura inclusiva y diversa.

"Laércio es el líder correcto para Cisco América Latina", indicó **Jeff Sharritts, Vicepresidente Senior de Ventas de Cisco Américas** e indicó *"Su profundo enfoque en el crecimiento, la cultura y la transformación digital será fundamental a medida que nuestros clientes y socios transiten hacia su recuperación".*

El nuevo líder de Cisco Latinoamérica, resaltó *"Estoy emocionado de tener la oportunidad de liderar el negocio de Cisco en esta importante y dinámica región". "Más que nunca, la tecnología tiene un papel fundamental qué desempeñar en nuestras vidas. Junto con nuestros clientes, estamos conectando de manera segura empresas, gobiernos, sistemas educativos y servicios médicos, mientras construimos el camino hacia un futuro más inclusivo para todos".*

Laércio es ingeniero de Sistemas y Análisis de Gestión, egresado de las Faculta-des Asociadas de São Paulo (FASP) y cuenta con un Executive MBA de Insper.

Ha trabajado en la industria de tecnología durante casi 35 años. Antes de Cisco, ocupó importantes puestos de liderazgo en Brasil y en América Latina.

El ejecutivo, trabajó en CA Technologies durante 20 años, ocupando una variedad de roles de liderazgo, incluido el de Gerente Nacional en Brasil y Presidente y Director General para América Latina.

LINA BERNAL, NUEVA DIRECTORA DE SECURE POWER DE SCHNEIDER ELECTRIC PARA EL CLÚSTER ANDINO

Schneider Electric, anunció el nombramiento de Lina Bernal como Directora de la unidad de Secure Power para el Clúster Andino. En su nuevo rol en la compañía, Lina se centrará en continuar impulsando ecosistemas más digitales, conectados y sostenibles para las industrias de los sectores salud, retail, telecomunicaciones, educación, banca, entre otros; en los cinco países que componen al Clúster: Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia y Venezuela.

Uno de los principales retos de Lina Bernal, en su nuevo puesto como Directora de la División de Secure Power en Schneider Electric para el Clúster Andino será trabajar para continuar impulsando el ecosistemas y economías más digitales en los países de la región.

"Nuestro objetivo en Schneider Electric es seguir impulsando la digitalización de las organizaciones e industrias a partir de nuestras soluciones innovadoras, algo que hacemos por medio del conocimiento y expertise de nuestros socios de negocio en cada uno de los países donde estamos presentes", explicó Lina Bernal. Quien agregó que *"Una de las principales transformaciones que promovimos el año pasado y que buscamos continuar; es la evolución del e-commerce en toda la región con productos y soluciones pensadas para la continuidad del negocio en pequeñas y medianas empresas, y en el hogar".*

Lina Bernal ha tenido una amplia trayectoria por más de 12 años en Schneider Electric. Egresada de Ingeniería Electrónica y de Telecomunicaciones de la Universidad Católica de Colombia, y especialista en Automatización de Procesos Industriales de la Universidad de los Andes de Colombia. Cuenta con una trayectoria de más de 12 años en Schneider Electric donde se ha desempeñado en diversos cargos como coordinador de canal para el Clúster Andino (2014), y gerente de Segmento Cloud & Service Provider (2016).

IBM PODRÍA SITUARSE COMO PROVEEDOR PREFERENTE DE PASAPORTES COVID-19

Nueva York anunció pasaportes Covid-19 basados en la tecnología blockchain de IBM. El acuerdo, podría situar a IBM como proveedor preferente de pasaportes Covid-19.

Nueva York ha lanzado el llamado pasaporte Covid-19, basado en la tecnología de tarjetas sanitarias digitales de **IBM**. La aplicación, denominada **"Excelsior Pass"**, es la primera de este tipo que se pone en marcha en EE.UU.

Una vez administrada la vacuna, las personas recibirán la credencial de salud verificable almacenada en un monedero digital en sus teléfonos inteligentes, que puede compartirse utilizando el **Digital Health Pass**. Esto, permitirá a las personas controlar con quién comparten sus datos, protegiendo su privacidad y garantizando que sus registros sanitarios no puedan ser manipulados.

El Excelsior Pass, se describe como algo similar a una tarjeta de embarque de una aerolínea, ya que las personas podrán imprimir su tarjeta o guardarla en sus teléfonos inteligentes mediante la aplicación.

Los negocios o lugares de reunión podrán escanear la tarjeta utilizando el código QR a través de una aplicación complementaria para verificar los resultados negativos de Covid-19 o la prueba de vacunación.

"Los neoyorquinos han demostrado que pueden seguir las orientaciones de la sanidad pública para hacer frente al COVID, y el innovador Excelsior Pass es otra herramienta de nuestra nueva caja de herramientas para luchar contra el virus, al tiempo que permite que más sectores de la economía vuelvan a abrir de forma segura y se mantenga la seguridad de la información personal", indicó el **Gobernador de Nueva York, Andrew Cuomo**, en un comunicado el 26 de marzo.

El uso de este, es un respaldo para la división de **blockchain** de **IBM**, es un sistema de verificación seguro basado en la tecnología blockchain que permite verificar el estado de salud de las personas en función de determinados criterios, como los resultados de las pruebas, los registros de vacunación y los controles de temperatura.

TELEINFO press
NOTICIA

Juan Bartolini, Content Manager en Licencias OnLine; público recientemente que para quienes llevan tiempo prestando sus servicios en el entorno TI, incluso para quienes apenas van comenzando su formación en esta área, resulta bastante evidente que existe una marcada diferencia entre la voluntad de aprender a manejar las tecnologías más recientes y la oferta académica que les permita a los profesionales de TI, desenvolverse con naturalidad y confianza dentro de sus equipos de trabajo.

BENEFICIOS CLAVES PARA REALIZAR UNA CAPACITACIÓN VMWARE EN LOL EDUCACIÓN

Licencias Online sabe que se necesitan soluciones para el día a día de sus trabajos y, por eso, a la hora de armar su cartera de cursos, se ha enfocado principalmente en brinda la mejor experiencia para el conocimiento al alumno en:

Conocimiento certificado: aunque con el internet todo parezca estar a un clic de distancia, no todo lo que se muestra en los portales de acceso gratuito es conocimiento certificado, ni presenta una ruta lógica para el manejo de las principales TIs. **Los cursos no oficiales tienen materiales armados por un consultor del que no se puede dar fe de su verdadero conocimiento. En cambio, durante las capacitaciones VMware, los alumnos de Licencias Online no solo cuentan con las herramientas oficiales de la marca, también cuentan con la seguridad de estar siendo entrenados por instructores actualizados y certificados como VCIs (VMware Certified Instructors).**

Programar la capacitación para el momento ideal: lo digital, exige muchas veces que el conocimiento se adquiera de manera rápida, a distancia o mientras se cumple con otros compromisos, por eso en LOL educación siempre hemos estado híper conscientes de la importancia de facilitar nuevas formas de encarar la educación, formas que sean accesibles, cómodas y pensadas para satisfaces las necesidades de nuestros alumnos. En el caso de **los cursos VMware, solemos ofrecerles a los compradores paquetes de vacantes que puedan ir consumiendo a medida que avanza nuestro calendario. Al comprar de manera anticipada, ofrecemos descuentos y la posibilidad de mantener la compra abierta hasta por 6 meses para que elijan el momento perfecto para capacitarse.**

Mejor en equipo: capacitar a un miembro de su equipo TI con una certificación VMware, sin duda, aumentará el nivel de productividad del departamento y le traerá beneficios a su empresa, pero **capacitar a todo el equipo, le permitirá transformarla de manera exponencial, permitiéndole empoderar la creatividad de sus empleados para convertir cualquier reto en nuevas posibilidades.** Esta dinámica nos inspira a ofrecer incentivos para las capacitaciones en equipo, para reconocer el valor de estar formando a los posibles líderes de TI en Latinoamérica.

Accede al VMworld sin salir de la comodidad de tu hogar: Al realizar una capacitación VMware con LOL Educación, **le facilitamos a los alumnos el proceso de inscripción en la plataforma global de VMware y, además, estos pueden aplicar al examen para certificarse**. Una posibilidad con la que no cualquiera cuenta, pues sólo el curso oficial te permite enrolarte para dar el examen.

Herramientas exclusivas, para especialistas exclusivos: Con tu inscripción, le concedemos al alumno, **un acceso directo al santo grial de los manuales de preparación en TI, el Manual Oficial de VMware.** Se trata de un libro en PDF que sólo se adquiere comprando el curso oficial, está a nombre de una persona, es intransferible, no puede imprimirse y no se vence.

"Cada día, seguimos reforzando nuestra meta de brindar una formación profesional de calidad, con la flexibilidad e innovación que requieren las empresas e individuos de hoy en día, porque sabemos lo desafiante que puede ser invertir en un proyecto de TI", indica Bartolini, y complementó: ***"Queremos garantizarles a nuestros clientes el acceso a las herramientas que necesitan para impulsar la productividad de sus equipos y que al final, esa productividad se vea reflejada en el crecimiento de sus negocios".***

En una siguiente publicación, Juan Bartolini, dio a conocer 5 recomendaciones para aprovechar los descuentos de LOL Educación:

Compra por fecha anticipada: LOL Educación ha incorporado un sistema de vacantes que le permite a los clientes comprar hasta 10 plazas para diferentes cursos con descuento, que pueden ir consumiendo durante un periodo de 6-12 meses y se pueden consultar directamente con el equipo de LOL aquí.

Compra por volumen: sin duda la mejor alternativa para capacitar a todo su equipo TI con planes completamente personalizados, diseñados por competencia, necesidades de los clientes, entre otros.

Descuentos para partners: si eres socio registrado de LOL, gozarás de un descuento tres veces mayor que el del resto de los compradores, quienes reciben un 5% de descuento por cada compra final.

Descuentos para equipos: cada tres meses se realizan promociones y ofertas para promover las capacitaciones en equipos.

Regalos por compras: otra forma de crear experiencias de valor para los alumnos es a través de incentivos o souvenirs personalizados que puedan llevar consigo a todas partes.

"Brindar un servicio de educación implica una responsabilidad para LOL Educación, ya que cada año ofrecen más de 300 capacitaciones para más de 1000 alumnos a lo largo de todas sus subsidiarias ubicadas en Latinoamérica, con el propósito de facilitar el consumo y la adopción de la tecnología para ayudar a las empresas a tener el retorno de inversión que necesitan" explicó Bartolini.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN EN BOLIVIA

La Agencia de Innovación de CAINCO, Santa Cruz Innova, realizó este Miércoles 7 de abril, el evento digital "Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento e Innovación en Bolivia con énfasis en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra", un estudio realizado en el marco del Proyecto "Dinamizando el Ecosistema de Emprendimiento e Innovación de Bolivia" financiado por el BID Lab.

El estudio, abarca la descripción de los actores del ecosistema del emprendimiento e innovación en Bolivia. ¿Cuál es el rol? y ¿Cómo intervienen en el ecosistema? Que analizará acciones o prácticas de coordinación y articulación. De igual manera, identificará áreas desentendidas o débiles en la cadena de valor del emprendimiento.

En e proyecto, se busca dinamizar el ecosistema de emprendimiento e innovación, que se evidencie en el surgimiento de más emprendimientos que ofrezcan soluciones innovadoras; una mayor conexión entre los actores, promover emprendimientos y mayor innovación en toda la economía, la incorporación de innovaciones en la industria y una mayor oferta de servicios adecuados a los emprendedores.

Donde, se plantea aprovechar actores, redes, actividades que han funcionado, para capitalizarlos y construir sobre ellos, generando un efecto demostrativo a otros actores, estructurado en 3 componentes:

1. Articulación del ecosistema, donde el componente busca conectar a los emprendedores actuales y potenciales con actores del ecosistema, para que tengan acceso a información, oportunidades, apoyo para su crecimiento y financiamiento.

2. Promoción y educación para el emprendimiento y la innovación, con el objetivo de promover el surgimiento y desarrollo de la actividad emprendedora, el crecimiento de los emprendimientos y la innovación. Donde se promoverá el surgimiento de emprendimientos de mujeres y de innovaciones que resuelvan problemas de la población de última milla, a través de acciones específicas.

3. Servicios financieros para emprendedores, que les permita incrementar las oportunidades de financiamiento a las startups y de inversión para potenciales inversionistas, promoviendo su vinculación. Para esto, se buscará que más potenciales inversionistas que están actualmente en sectores tradicionales, conozcan el ecosistema, oportunidades, riesgos y mecanismos de financiamiento e inversión.

VIEWSONIC PRESENTÓ SUS SOLUCIONES PARA LOS NUEVOS ENTORNOS HÍBRIDOS Y EL MUNDO ÁGIL

El aprendizaje remoto, surgimiento de los eSports y las nuevas formas de entretenimiento en casa fueron algunos de los temas abordados durante la rueda de prensa virtual, divida en dos partes: Soluciones para educación híbrida y el mundo ágil y trabajo en casa, así como gaming y entretenimiento en el hogar.

ViewSonic Corp., proveedor global de soluciones de visualización y colaboración, realizó este jueves un evento de prensa virtual donde ejecutivos de la compañía presentaron diferentes conceptos sobre la transformación digital además de tendencias en educación híbrida, el mundo ágil, gaming y entretenimiento en el hogar.

Ricardo Lenti, Gerente General de ViewSonic para Latinoamérica, dio la bienvenida, presentó al equipo y presentó una breve reseña de los planes futuros de la compañía.

"ViewSonic continúa desarrollando soluciones de visualización que se ajustan al estilo de vida de cualquier usuario, desde aquel que se desenvuelve en un ambiente de trabajo ágil y educación híbrida, o el que simplemente disfruta del entretenimiento sin importar si son videojuegos o programas de televisión", comentó Ricardo Lenti y resaltó: "Nos da mucho gusto compartir con la prensa las últimas tendencias de cada segmento que representamos y las innovaciones y beneficios de nuestros productos y soluciones".

Alex Carlos, Territory Manager para ViewSonic en Perú, Colombia y Ecuador, presentó sobre la educación híbrida donde mencionó los beneficios tanto para los docentes y los estudiantes, ya sea en casa o en el aula y las herramientas necesarias para crear un ambiente de aprendizaje interactivo. Expuso además cómo optimizar el aprendizaje usando la plataforma.

MyViewboard, que trae herramientas muy potentes que permiten configurar aulas híbridas tanto para las presentaciones presenciales como para los alumnos remotos. También habló de las novedades como la serie de monitores táctiles, la serie ViewBoard ID, la cual permite que los docentes amplíen su espacio de escritorio digital, mejoren el flujo de trabajo e interactúen fácilmente con los alumnos.

A su vez, **Pablo García, Territory Manager para ViewSonic en México**, habló sobre el mundo ágil y trabajo en casa. Pablo García, se refirió a los dos diferentes tipos de colaboración: sícrona y asícrona. La primera requiere de herramientas que ViewSonic provee como el ecosistema myViewBoard, junto con pantallas interactivas ViewBoard y/o otras soluciones como el nuevo monitor VG2440V que trae una cámara integrada de 2 MP y es perfecto para colaborar con otros y realizar videoconferencias desde su escritorio, así como también los monitores portátiles USB-C de ViewSonic, el TD1655 (con función táctil) y el VG1655 (no táctil). Ambos con un perfil ultradelgado que ayudan a transformar la oficina en el hogar o entorno de aprendizaje híbrido, aumentando la productividad.

Para la colaboración asícrona, el ejecutivo recomendó herramientas infaltables como conexión a Internet, acceso a la nube, Office 365 con varios de sus monitores incluyendo los de la serie ViewBoard ID.

En la segunda parte de la presentación, **Marcos Paredes, Territory Manager de Uruguay, Paraguay y Argentina**, habló sobre las tendencias del mercado gaming, las diferencias entre gamers (entusiastas y profesionales), los beneficios y características de los monitores de gaming, la transformación digital del gaming en la educación y eSports, el surgimiento de academias de gamers y finalmente sobre las innovaciones y diferencias entre las familias VX y XG de monitores de gaming de ViewSonic.

Julio Ross, Territory Manager de ViewSonic en Centro America y el Caribe, finalizó la presentación refiriéndose a las nuevas formas de hacer entretenimiento en casa, incluyendo portabilidad, soluciones 4K, conectividad y nuevas tecnologías en proyección.

LG ELECTRONICS INC. ANUNCIA EL CIERRE DE SU UNIDAD DE NEGOCIO DE TELEFONÍA MÓVIL

LG cerrará su negocio de telefonía móvil en todo el mundo para enfocarse en sectores de mayor crecimiento en la actualidad, como lo son la producción de vehículos eléctricos, el IoT y soluciones B2B.

La decisión estratégica de LG Electronics Inc. se anunció este inicio del mes de Abril. LG, abandona oficialmente la producción de telefonía móvil para centrar sus recursos en áreas de mayor crecimiento en la actualidad, como lo son los componentes para vehículos eléctricos, dispositivos conectados, en hogares inteligentes, robótica, inteligencia artificial y las soluciones B2B, así como las plataformas y los servicios.

LG, indicó que producirá teléfonos móviles hasta finales de mayo para satisfacer los pedidos existentes de sus clientes y prometió que proveerá suficientes servicios post-venta a los propietarios de teléfonos de LG aún después de cerrar su negocio móvil. LG proporcionará soporte de servicio y actualizaciones de software para los clientes de los productos móviles existentes durante un período de tiempo que variará según la región.

Además, LG colaborará con sus proveedores y socios comerciales durante el cierre del negocio de telefonía móvil. Los detalles relacionados con el empleo se determinarán a nivel local.

La compañía, seguirá aprovechando su experiencia en telefonía móvil y desarrollando tecnologías relacionadas con la movilidad, como la 6G, para contribuir a reforzar la competitividad en otras áreas de negocio. Las tecnologías básicas desarrolladas durante las dos décadas de operaciones del negocio de móviles de LG también se mantendrán y se aplicarán a los productos existentes y futuros.

En el caso de Argentina, LG Electronics seguirá comercializando smartphones hasta el primer semestre de 2022 inclusive, incluyendo los lanzamientos previstos tanto en el LG K61 y el LG K41S. Además de continuar ofreciendo servicios post-venta a los clientes y actualizando el sistema operativo y software de acuerdo con las regulaciones aplicables.

ACER SE HA VISTO AFECTADO POR UN ATAQUE DE RANSOMWARE REVIL

Según el reportaje realizado por Lawrence Abrams, publicado en BleepingComputer, ´El gigante informático Acer se ha visto afectado por un ataque de ransomware REvil en el que los actores de la amenaza exigen el mayor rescate conocido hasta la fecha, 50.000.000 de dólares`.

Acer, el fabricante taiwanés de electrónica y computadoras conocido por sus portátiles de escritorio y monitores, fue mencionado por BleepingComputer, que publicó recientemente que la banda de ransomware anunció en su sitio de filtración de datos que existía un ciberataque a Acer, y compartieron algunas imágenes de archivos presuntamente robados como prueba.

Según se indica, la respuesta de Acer a las consultas que realizó BleepingComputer, no se proporcionó una respuesta clara sobre si sufrieron un ataque de ransomware REvil, diciendo en cambio que Acer dijo que "hay una investigación en curso y por el bien de la seguridad, no podemos comentar sobre los detalles":

"Acer monitorea rutinariamente sus sistemas de TI y la mayoría de los ataques cibernéticos están bien defendidos. Compañías como nosotros estamos constantemente bajo ataque, y hemos informado de situaciones anormales recientes observadas a las autoridades policiales y de protección de datos relevantes en varios países".

"Hemos estado mejorando continuamente nuestra infraestructura de ciberseguridad para proteger la continuidad del negocio y la integridad de nuestra información. Instamos a todas las empresas y organizaciones a que se adhieran a las disciplinas y mejores prácticas de ciberseguridad, y estén atentos a cualquier anomalía en la actividad de la red". Acer.

BleepingComputer, comentó que después de publicar la historia, Valery Marchive de LegMagIT descubrió la muestra de ransomware REvil utilizada en el ataque de Acer que exigía un enorme rescate de 50 millones de dólares.

NETSKOPE SE ADHIERE AL PROGRAMA DE PARTNERS DE REDES DE MICROSOFT 365

La compañía en soluciones de Seguridad Cloud Netskope, acaba de hacer pública su incorporación al Programa de Partners de Redes de Microsoft 365 (Microsoft 365 Networking Partner Program). La asociación estratégica entre ambas empresas, proporciona actualmente soluciones de red y de seguridad en la nube de Netskope para los entornos de Microsoft.

Microsoft 365 y **Azure** son servicios en la nube ampliamente adoptados que permiten a las empresas transformar sus formas de trabajar y colaborar. **El Programa de Partners de Redes de Microsoft 365** (NPP, por sus siglas en inglés) se centra en ayudar a los clientes de Microsoft 365 a identificar soluciones de red que faciliten los **Principios de Conectividad de Red de Microsoft 365.** Netskope es ahora miembro del NPP, y su solución validada se alinea con los principios del programa de NPP por defecto, pasando el tráfico de Microsoft 365 de forma transparente.

Netskope, ayuda a las organizaciones a adoptar sus servicios de Microsoft con soluciones innovadoras para un acceso rápido, fiable y seguro a las aplicaciones en la nube desde cualquier parte del mundo. La certificación NPP se suma a la creciente lista de integraciones entre Netskope y Microsoft, y se anunciarán más en los próximos meses.

"La asociación entre Netskope y Microsoft es una gran victoria para las organizaciones, ya que ayuda a acelerar su adopción de servicios en la nube y a estar preparados para las transformaciones que se están produciendo en las aplicaciones, los datos, las redes y la seguridad", afirmó **Billy Bond, Vicepresidente de Desarrollo de Negocios y Alianzas de Netskope.** *"Estamos orgullosos de tener una solución validada en el Programa de Socios de Redes de Microsoft 365".*

"Estamos encantados de dar la bienvenida a Netskope al Programa de Partners de Redes para Microsoft 365", expresó **Scott Schnoll, Responsable Senior de Marketing de Productos de Microsoft.** *"Netskope es un valioso socio que se centra en ayudar a los clientes de Microsoft 365 a implementar los principios de conectividad de red de Microsoft 365. Microsoft solo recomienda las soluciones de los miembros del Programa de Partners de Red para la conectividad con Microsoft 365."*

Las organizaciones que utilizan tecnologías de Microsoft pueden aprovechar las soluciones validadas de Netskope para realizar y asegurar su transformación empresarial. Las integraciones actuales de Netskope y Microsoft se extienden a la gestión de accesos e identidades, la inteligencia de amenazas, las operaciones de seguridad, la seguridad en la nube, la protección de datos, la gestión de aplicaciones, la arquitectura Zero Trust y la preparación para SASE.

Para los clientes, la implementación de estas integraciones permite: Una protección de datos completa, adaptada a una fuerza de trabajo centrada en la nube y en el trabajo remoto. Seguridad de los usuarios frente a las cada vez más frecuentes amenazas en la nube y en la web. Control de acceso robusto y aplicación de políticas contextuales para aplicaciones de Microsoft y del ecosistema. Y por último acceso ultrarrápido a las aplicaciones en la nube, lo que ayuda a obtener una gran experiencia de usuario para los entornos de Microsoft Cloud

"Enhorabuena a Netskope por demostrar su adhesión a los Principios de Conectividad de Red de Microsoft 365", comenta Gary Miglicco, Estratega de Seguridad de Sirius. "Ofrecer a nuestros clientes un acceso muy seguro y de alto rendimiento a Microsoft 365 y otras aplicaciones en la nube significa que los usuarios tienen múltiples opciones para proteger los datos y prevenir las amenazas".

emBlue

Hacemos que la **omnicanalidad sea simple**

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

www.embluemail.com

/embluemail

TELEINFOpress