



TELEINFOpress

TI & COMUNICACIONES

FORTINET®



ADRIAN COSTA
SOLA EAST Marketing Manager

FORTINET LANZA SERVICIO GRATUITO DE FORMACIÓN EN CIBERSEGURIDAD PARA EMPRESAS

P. 14 - 15

TRES PARTNERS
DE TRIPP LITE
DESTACAN EN SU
EXPERIENCIA DE
CRECIMIENTO

P. 12 - 13

XMS REUNIÓ A
LAS PRINCIPALES
100 EMPRESAS EN
BOLIVIA Y PERÚ

P. 6 - 7

ÍNDICE



Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

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

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Gerente de Innovación:
Diego Romero A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

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

Ventas:
teleinfopress+ventas@teleinfopress.com

Prensa:
teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

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

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

3	ESTRENA SOLUCIONES DE SOPORTES DE PARED PARA TODO TIPO DE PANTALLAS
4	APC BY SCHNEIDER Y DMC, IMPULSA SUS SOLUCIONES EASY AL CANAL
6	XMS REUNIÓ A LAS PRINCIPALES 100 EMPRESAS EN BOLIVIA Y PERÚ
8	AVAYA PREMIA A DACAS EN SU PARTNER KICK OFF 2022
10	ABLEREX Y SP DIGITAL ACELERAN LOS PROCESOS EN PROTECCIÓN DE ENERGÍA Y GESTIÓN
12	TRES PARTNERS DE TRIPP LITE DESTACAN EN SU EXPERIENCIA DE CRECIMIENTO
14	FORTINET LANZA UN SERVICIO GRATUITO DE FORMACIÓN EN CIBERSEGURIDAD PARA EMPRESAS
16	MICROSOFT BOLIVIA DESIGNÓ A SU NUEVA GERENTE GENERAL
18	EL FINAL DE WINDOWS
19	RED HAT NOMBRÓ NUEVA DIRECTORA DE SOCIOS Y ALIANZAS GLOBALES PARA AMÉRICA LATINA
20	LOGICALIS LATAM CUENTA CON NUEVO CTO
22	APPGATE SE ALIA A LICENCIAS ONLINE PARA CONSOLIDAR SU PRESENCIA EN LATINO AMÉRICA
23	VONAGE HOLDINGS ES COMPRADO POR ERICSSON
24	TRANSFORMACION DIGITAL, LA BASE DE UNA DIGITALIZACION DE VANGUARDIA ES LA CAPTURA DE DATOS



ESTRENA SOLUCIONES DE SOPORTES DE PARED PARA TODO TIPO DE PANTALLAS

Tripp Lite, fabricante mundial de soluciones de protección de energía y conectividad, estrena nuevos modelos de soportes de pared para pantallas de 45 a 70 pulgadas, microajustables y seguros, y se suman a los más de 15 modelos de soporte para video walls, muros y escritorios, para seguir creciendo en el mercado de Digital Signage.

Los nuevos soportes DWMSCL4570VW para pantallas horizontales y DWMSCP-4570VW para pantallas verticales, están diseñados para instalaciones de home theaters, oficinas, centros de conferencias, instalaciones médicas, aeropuertos, bibliotecas, hoteles, bares, restaurantes, centros comerciales y estaciones de seguridad. Se adaptan a la mayoría de las pantallas planas de 45" a 70" y soportan sin problemas hasta 70 kg [154 lb] de peso.

Como indica Jeysson Romero, Technical Manager para América Latina & el Caribe de Tripp Lite, los soportes de pantalla de Tripp Lite son téc-

nicamente superiores. "Su diseño microajutable facilita el ajuste fino de las posiciones de las pantallas, lo que le da como resultado un aspecto perfectamente alineado, y gracias a su modo de acceso inclinable es posible acceder a las pantallas y cables durante la instalación, el mantenimiento o el cambio". Asimismo, proveen seguridad gracias a su orificio de bloqueo con candado de combinación, que disuade la manipulación y el robo.

Simón Peña, Technical Manager para América Latina & el Caribe de Tripp Lite, señaló

"Los soportes de pantalla de Tripp Lite son la mejor solución para el mercado de Digital Signage. Prolongan la vida

útil de las pantallas al entregar una protección mejorada con su marco de acero que soporta el esfuerzo de ajustes frecuentes, y su acabado de pintura negra en polvo ofrece durabilidad y resistencia a rayones, manteniendo una apariencia profesional".

Los soportes de pared de Tripp Lite son compatibles con el estándar VESA y todo tipo de televisores de pantalla plana, monitores, pizarrones virtuales o pantallas interactivas, y son parte de las soluciones de Digital Signage de la marca, que se unen a las soluciones Pro AV (audio video) y conectividad en red de cobre, fibra óptica, USB antibacteriano y soluciones para computadoras y periféricos.

IMPULSA

2
DICIEMBRE

dmc

Life Is On | Schneider
Electric

APC by Schneider Electric sigue desarrollando el mercado impulsando a su Canal de Venta de la mano de DMC, en su línea Easy. Este jueves 2 de diciembre, en el marco de la creciente demanda de sus soluciones, la marca apuesta por integrar una estructura de apoyo regional agresiva a través de su mayorista DMC, dirigida a apoyar a los partners, se encuentren a la par de este incremento considerable en las ventas.

APC BY SCHNEIDER Y DMC, IMPULSA SUS SOLUCIONES EASY AL CANAL

APC by Schneider Electric, llevará a cabo un evento con foco en los Partners, este 2 de diciembre, con el objetivo de compartir estrategias que les permita crecer juntos ante la nueva demanda. Liderado por su experto de la industria Roberto Chávez, SAM Business Development Transactional Manager de Schneider Electric, en un evento exclusivo online, donde se hablará acerca del portafolio completo de la línea Easy que incorpora nuevas soluciones con lo último en tecnología a precios más económicos ideales para nuestro mercado y además se coordinarán las herramientas necesarias para potenciar al canal de venta.

Desde hace muchos años la

transformación digital se ha convertido en parte fundamental de la hoja de ruta de crecimiento de las empresas, sin importar su tamaño. El 2020 fue ese año que hizo evidente una inminente adopción de nuevas tecnologías en Latinoamérica y obviamente en Bolivia, para poder lograr una mejor reconstrucción económica a partir de la pandemia "DIGITALIZANDO LOS NEGOCIOS". A partir de esto, quienes se dedican al negocio de la distribución, configuración y venta de soluciones de tecnologías de la información (TI) reconocen que las ofertas de TI tradicionales se han modificado para adaptarse a los entornos informáticos de vanguardia, más conocidos como Edge

Computing (procesamiento de la información más cerca de la experiencia del cliente).

Para proponer soluciones Edge que aborden estas necesidades, APC by Schneider Electric a puesto al alcance del mercado local, a través de DMC:

El portafolio de gabinetes Easy Rack APC, que cuentan con puerta delantera y puertas traseras ventiladas, hasta con un 81% de perforación con un patrón hexagonal. Una solución económica para la infraestructura de TI, nodos de comunicaciones, y prestadores de servicios de la nube.

El PDU altamente rentable.

Easy Basic PDU, que proporciona unidades de distribución de energía (PDU) confiables en rack que ofrecen más que una regleta de enchufes para el rack de servidores y las soluciones de rack de red.

Y finalmente una solución sencilla para condiciones de energía inestable, el APC by Schneider Electric cuenta con la línea de UPS monofásicas, desarrollada para administrar un amplio rango de voltaje, que ofrece protección de energía esencial incluso en las condiciones más inestables. Ofreciendo tecnología de vanguardia en la industria a un precio asequible, lo que

la convierte en una inteligente elección de compra.

"Los Easy Racks brindan en sus características principales, una variedad de configuraciones para satisfacer los requisitos de instalación de sitios Edge locales con alta seguridad, costos efectivos y rápida implementación. Los factores de forma de 24U y 800mm de profundidad hacen que estos racks sean apropiados para espacios más pequeños como es frecuente en Edge Computing", señaló Leslie Caraffa, Jefe de Producto Enterprise de Schneider Electric en DMC.

Por otra parte, Jorge Gama-

rra, Channel Manager Andean Cluster en Schneider Electric indicó que las unidades PDU Easy Basic de APC ofrecen distribución de energía confiable para racks de servidores y racks de red a través de una entrada única con diversas tomas de salida, y distribuye el suministro en distintos tipos de esquema, desde circuitos monofásicos de baja intensidad de corriente hasta soluciones de energía trifásica de mayor potencia.

"Ahora bien, las UPS monofásicas nos han demostrado que lo que parecía el futuro, a partir de la pandemia se convirtió en

presente con la nueva serie de UPS para clientes de hogares y pequeñas oficinas cumpliendo sus necesidades de protección y aumentando las capacidades de seguridad" explicó Gama-

El evento en línea programado para este 2 de diciembre, preparará el éxito hacia el 2022 en un mundo que cambia rápidamente en la economía digital.

Para Mayor información, contactar por:
LinkedIn a: Leslie Andrea Caraffa, Jefe de Producto
Whats App: +591 67702665
Mail: Leslie.Caraffa@dmc.bo

APC

Ofrece protección de
ENERGÍA
incluso en las condiciones más inestables.

Life Is On | Schneider
Electric

Más información



REUNIÓ A LAS PRINCIPALES 100 EMPRESAS EN BOLIVIA Y PERÚ



En la presentación oficial en Bolivia y Perú este 23 y 25 de noviembre, XMS Gold Microsoft Partner de Microsoft, reunió a más de 100 clientes Top Level IT en ambos países. En una propuesta diferente de inicio, propone habilitar soluciones tecnológicas innovadoras de alta calidad e impulsar a aplicar correctamente las herramientas de transformación digital con las que cuenta cada negocio dentro de su inversión ya realizada.

"XMS, Partner Gold de Microsoft, en un nuevo reto se expande hacia Bolivia, Perú y México", fue el último título de portada en TeleinfoPress, antes de la presentación oficial de XMS en Bolivia y Perú, **XMS Digital Track Online Meetup : "El reto de las empresas de hoy: La nueva economía digital"**.

XMS, cuenta actualmente con más de 2.500 proyectos realizados junto a 350 clientes de diferentes industrias. Este noviembre, **XMS - Partner Gold de Microsoft**, inició su

expansión hacia LATAM, dando prioridad en el inicio de sus operaciones a Perú y Bolivia. Lo que le significa a la empresa emprender el desafío de cumplir con cada expectativa de mejorar el funcionamiento dentro de cada empresa, construyendo una relación con el cliente fortalecida y efectiva, de forma que mejore en la toma de decisiones estratégicas internas.

En ambos países, el tema de la presentación se denominó **"El reto de las empresas de hoy en la**

nueva economía digital", el equipo de XMS presentó una propuesta única y a medida de cada empresa antes de iniciar un nuevo proyecto, demostrando su capacidad y su experiencia como especialistas en tecnologías **Microsoft**, e integrando conocimiento y las mejores prácticas modernas de colaboración, para entregar soluciones de alto valor que apoyarán en el desarrollo tecnológico de sus clientes a partir de colaborarlos primero en reorganizar la aplicación de sus herramientas y

el correcto uso de ellas.

El evento contó con la asistencia de aproximadamente 50 profesionales en TI en cada país, clientes C-Level representativos de las principales empresas y organizaciones de Bolivia y Perú.

El evento cerró con 28 solicitudes de reuniones en agenda, que permitirá al equipo de XMS, habilitar soluciones tecnológicas innovadoras y de alta calidad para la transformación digital en los primeros 28 negocios.

Partner Gold de Microsoft

Se tuvo la participación de expositores de primer nivel



Alejandro Romero,
Presidente del
Directorio XMS



Ivo Blazicevic,
Presidente Cámara
Nacional de Industria y
Comercio de Bolivia



Wilson Pais,
Director de empresas
Nativas Digitales en
Microsoft



Milton Diaz,
Director Comercial
Bolivia y Perú



Camilo Henao,
Country Leader México
& Perú en XMS Chile -
Gold Microsoft Partner

AVAYA

LATAM
PARTNER
KICK OFF
2022

DACAS
 Distributor of the Year
 LATIN AMERICA


AVAYA PREMIA A DACAS EN SU PARTNER KICK OFF 2022

DACAS es reconocida en AVAYA LATAM PARTNER AWARDS 2021 como Canal Distribuidor en la categoría de "Distribuidor del Año", por el mayor crecimiento de la región.

En el reciente **Partner Kick Off 2022**, Avaya anunció su programa para el canal de distribución; las estrategias, prioridades y beneficios que ofrece el Programa EDGE para el año fiscal 2022, y que comenzó este octubre pasado, proyectando la oportunidad de brindar un valor único y agregado a sus clientes gracias a las soluciones com-

posables y al nuevo ecosistema "Experience Builders", a través de sus socios de negocios, destacando a DACAS en AVAYA LATAM PARTNER AWARDS 2021 como Canal Distribuidor en la categoría de "Distribuidor del Año":

"Distribuidor del Año 2021: Categoría que se otorga al distribuidor que demues-

tra crecimiento en la región; la mejor fuerza de ventas en los países que atiende; la mejor administración de inventario local, y la habilitación de canales brindando siempre las mejores experiencias"

Según un estudio realizado por Avaya, el 46% de las empresas considera a la expe-

riencia del cliente como su prioridad total durante los cinco próximos años. Esto, más las tendencias globales como los cambios demográficos, la inestabilidad geopolítica, la sustentabilidad, la transformación digital, y el "Todo como Servicio" han hecho que el canal de distribución redefina su rol y sus propuestas de valor.

Esta es una de las principales conclusiones del **Partner Kick Off 2022** realizado por la empresa, evento en el que anunció su renovado programa para el canal; compartió sus estrategias, prioridades y beneficios; y analizó cómo los socios de negocio tienen ahora la oportunidad de brindar un valor único y agregado a sus clientes, gracias a soluciones composables como las de Avaya.

Santiago Aguirre, Director Senior para el Canal de Distribución de Avaya América Latina, resaltó que "Un ejemplo de ello es que el **portafolio de servicios en la nube de los partners se está trasladando rápidamente hacia los servicios**; para 2022 se espera un crecimiento de servicios en la nube del 24 por ciento y de servicios administrados del 10 por ciento", y señaló: "Por el contrario, los asuntos relacionados con productos de hardware y el software heredado, tendrán una disminución del 16 y 17 por ciento respectivamente, lo que nos comprueba la tendencia de las empresas a emigrar hacia modelos as a service". Aguirre, también comentó que en sintonía con las tendencias mencionadas, y como parte de su propia evolución, el **Programa de Socios de Avaya** trae varios cambios pensados para sus socios de negocio:

Durante el 2021, la Nube se convirtió en una prioridad para las empresas. Para este año fiscal, los socios de Avaya recibirán **mayores beneficios cuando ayuden a sus clientes a**

adoptar una modalidad recurrente.

· **Programa de Incentivos** sencillo y alineado a los mejores niveles en su clase.

· Adición de **nuevas rutas de mercados** y la expansión en países como México y Brasil a través de compañías como Mercado Libre, Linio o Amazon, entre otras, que aseguran precios standard fijos globales e incluyen dispositivos abiertos para ser utilizados por usuarios finales, extendiendo el beneficio para nuestros partners, como el aumento de posicionamiento de marca.

· **Estandarización de precios**

· **Nuevas certificaciones**

· **Nuevos canales:** Avaya continúa en la búsqueda de canales que trabajen bajo modalidades recurrentes y se acomoden a las características de su programa. En promedio, Avaya está añadiendo entre 100 y 120 canales que cumplen con estas características.

Por otra parte, Gastón Tanoira, Líder de Tecnología de Avaya en América Latina, indicó: "En un mundo en la Nube donde los clientes suelen interactuar directamente con los proveedores, la clave para el crecimiento continuo de muchos de nuestros socios estará basado en la **capacidad de transformarse y maximizar el uso de nuestra plataforma composable**", resumió. "Gracias a ella, los canales pueden crear apps enfocadas en verticales o nichos

específicos y buscar agregar mayor valor en un mundo cloud". "Avaya está creando una plataforma única, pionera en el mercado que permite a nuestros socios de negocios potenciarla y enriquecerla acorde a sus prioridades de negocio y a las necesidades de sus clientes", finalizó Tanoira. Durante el Partner Kick Off 2022 Avaya además reconoció a seis de sus socios de negocios en Latinoamérica por el desempeño en sus diferentes proyectos y acciones ejemplares realizadas durante el último año. "Para

esto, nuestro ecosistema de socios de negocios juega un papel fundamental ya que se encuentra en una posición única para ofrecer experiencias de próxima generación a clientes y empleados a través de la plataforma de experiencia impulsada por Inteligencia Artificial de Avaya One-Cloud. **Reconocemos a todos nuestros socios de negocios y felicitamos a los premiados en esta ocasión, porque juntos estamos innovando y nos hemos convertido en verdaderos Experience Builders**", finalizó Aguirre.

SANTIAGO AGUIRRE
 Director Senior para el Canal de
 Distribución de Avaya América Latina

ABLEREX Y SP DIGITAL ACELERAN LOS PROCESOS EN PROTECCIÓN DE ENERGÍA Y GESTIÓN



SP Digital se une a Ablerex para cumplir la exigencia de acelerar los procesos en las empresas y la búsqueda de soluciones que garanticen la protección de energía y carga crítica, que se convierten en un tema primordial al elegir al fabricante ideal que acompañe el proceso en cada empresa a lo largo del tiempo.

Siguiendo la fama de contar con una amplia variedad de productos que caracteriza a SP Digital, acaba de completar su oferta con la línea de productos: UPS Ablerex Interactivo ES Series, 750VA, 375W, 220V; y el Mini UPS para Routers/Switch Pocket DC UPS, 9VDC/12VDC, Auto-Detective de la marca Ablerex, excelentes opciones para quienes se encuentran trabajando desde casa.

Del mismo modo, gracias a la relación de colaboración establecida entre las dos empresas, esta atractiva oferta de SP Digital de la mano de Ablerex, espera mejorar la propuesta que respalde a sus clientes a soportar las fluctuaciones en la carga eléctrica (bajo y sobre voltaje) que corrija automáticamente este cambios de potencia menores sin cambiar a batería extendiendo su vida útil, esencial en áreas donde las fluctuaciones de energía ocurren regularmente. Y especialmente para aplicaciones típicas como electrónica de consumo, PC, equipos de red y servidores de rango medio.

SP Digital, al elegir Ablerex como su partner en soluciones de protección de energía y carga crítica, no solo eligió a un fabricante independiente que tiene los mismos objetivos que el suyo, sino que también garantiza la satisfacción a los clientes a lo largo del tiempo, evitando carga adicional de trabajo y retrasos por fallas no contempladas.

Cristian Alvarez Salazar, Regional Manager South Cone en Ablerex Latam, en entrevista con TeleinfoPress, explicó el valor adicional que recibe el cliente a través de socio estratégico SP Digital: "SP Digital, en el tiempo ha crecido hasta convertirse en un referente del comercio electrónico en Chile. Su tienda online, ofrece un catálogo completo, lo que nos permite como marca innovar junto a ellos y satisfacer la experiencia al cliente y con ello, respaldamos la fidelidad hacia Ablerex".

¿Cuáles son los productos de Ablerex que cuentan con mayor demanda a partir de la pandemia?

Principalmente todo equipo que le permita al usuario respaldo de energía para proteger equipamiento crítico.

Me refiero a nuestro UPS interactivo en línea con Control de microprocesador inteligente, ES Series, 750VA, 375W, 220V. Ideal para aplicaciones típicas en electrónica de consumo, PC, equipos de red y servidores de rango medio. Este UPS, corrige las fluctuaciones menores de energía, tanto en cambios de voltaje bajo y sobrevoltaje, sin necesidad de cambiar la batería, puesto que cuenta con una vida útil de la batería más extensa. Este UPS, sin duda es esencial en áreas donde las fluctuaciones de energía ocurren regularmente.

El Mini UPS para Routers/Switch Pocket DC UPS, 9VDC/12VDC, Auto-Detective, sin duda fue también muy so-



CRISTIAN ALVAREZ SALAZAR
Regional Manager South Cone en Ablerex Latam

licitado por los usuarios. Imprescindible cuando se cuenta con dispositivos que deben seguir funcionando ante un corte eléctrico, de muy fácil instalación y perfecto para contar con la seguridad de que tus dispositivos no te fallarán cuando más los necesites.

¿Cuáles son los términos y condiciones de la garantía de SP Digital respecto a los productos de Ablerex?

En nuestros principales términos y condiciones, como marca Ablerex ofrecemos una garantía incluso superior a la del mercado: 3 años para UPS y 2 años para baterías, con reemplazo inmediato en caso de falla, puesto que nuestra tasa de falla es muy baja, diría que casi imperceptible.

Considerando que seguimos con los problemas generados por la pandemia ¿Cuál ha sido el cierre de ventas este 2021?

A pesar de la pandemia, durante 2021 hemos crecido

junto a SP digital, implementando soluciones a un nivel superior que nos permite apoyar a SP Digital a mejorar su logística hacia los clientes. Como Ablerex, constantemente buscamos crecer juntos con nuestros partners.

SP Digital ha evolucionado en cuanto a la demanda de los mismos clientes, que día a día se tornan más exigentes. Este 2021, aumentó en 4.500 metros cuadrados su infraestructura en su bodega, como también su capacidad de picking y empaque sosteniendo más de 1.200 órdenes diariamente. Lo que se calcula como un aumento del 30% en términos de venta.

Como Ablerex, estamos muy contentos de acompañar a SP Digital en este importante aporte a la reactivación de las pequeñas y medianas empresas, en el proyecto que se desempeña hace ya casi un año, entregando oportunidades a los diversos sectores productivos de Chile a través modalidad de 'compra ágil'.

ENTREVISTA

ENTREVISTA


TRIPP-LITE

TRES PARTNERS DE TRIPP LITE DESTACAN EN SU EXPERIENCIA DE CRECIMIENTO

Este año, Tripp Lite ha incorporado partners que **causarán sorpresa a más de uno y las expectativas son enormes.**

Tripp Lite está experimentando un acelerado desarrollo, expandiéndose desde su línea de protección de energía, Centros de Datos y conectividad, hasta irrumpir en la generación de nuevas líneas de nicho, con soluciones para los mercados de salud, industria, audio video y Hot Desk.

"Este crecimiento en Bolivia, que eleva la propuesta de valor de la marca, estuvo acompañado en nuestro territorio por una estrategia de ventas a través de Partners que se ha ido solidificando con capacitaciones y procesos de integración. Hoy día podemos identificar canales con

un know how y una preferencia por la marca que nos permite ganar clientes y expandir el negocio", indicó Marcelo Bernachi, Country Manager para Bolivia.

Para Marcelo Bernachi, estas relaciones de confianza han estado trabajándose con oportunos registros de los proyectos, la campaña "PriceLock" que finalizó a fines del trimestre pasado se convirtió en un determinante para que esto suceda, y un segundo paso fue integrar a estos socios según sus fortalezas y su foco en el mercado. La segmentación de especialistas en energía, Centros de Datos y vendedores de volumen,

tienen actualmente una clara lista, de la cual los clientes pueden extraer según su requerimiento a un proveedor que garantice la consecución de su proyecto.

Este año, Tripp Lite ha incorporado partners que causarán sorpresa a más de uno, provocando una expectativa enorme. La alta posibilidad de expansión precisamente basada en la oportunidad que brinda el contar con volumen de productos es definitiva y segura.

A la par de esta propuesta de valor de la marca, tres partners estratégicos de Tripp Lite dan a conocer sus fortalezas, casos de éxito y planes en conjunto:



Henry Hoyos Soriano,
Director Comercial Siscotec S.R.L.

siscotec
Siscotec.com

Henry Hoyos Soriano, Director Comercial Siscotec S.R.L.:

Siscotec de la mano de Tripp Lite, se encuentra preparada para brindar soluciones sencillas y rápidas en relación a la protección de energía y gestión.

"Ser el socio estratégico de nuestros clientes y proveedores es nuestra visión, esto se cumple a cabalidad con Tripp Lite, ya que en un esfuerzo conjunto hemos logrado que el principal ganador sea el cliente final".

En un mundo donde el "edge computing" va cobrando cada vez mayor relevancia, Siscotec ha implementado 64 proyectos de Micro Data Center y nos aprestamos a brindar los servicios de gobernanza de Data Center de la mano de Tripp Lite.

www.siscotec.com

Omar Saire, CEO de Agadon:

Agadon, se dedica a la integración de sistemas en infraestructura y servicios tecnológicos, con presencia en La Paz y Santa Cruz. De cara al cliente final, somos integradores de todo el portafolio de Tripp Lite (UPSs, PDUs inteligentes, RACKs, equipos de aire y accesorios) y no solamente protección de energía.

Adicionalmente, brindamos soporte técnico autorizado en Bolivia. Gracias a que las soluciones de Tripp Lite son versátiles y se integran fácilmente para el objetivo común de las tecnologías de información (TI) de los clientes finales como solución integral, que no sea de diferentes vendedores, sino de un solo vendedor y de una sola marca, implementamos soluciones que cumplen la normativa con todos los productos de Tripp Lite en empresas corporativas, en el sector salud, en entidades de intermediación financiera y micro-finanzas.

Argadon tiene el respaldo de Tripp Lite en todos sus proyectos. Argadon y Tripp Lite son socios de negocios que brindan una solución eficiente, económica y de calidad hacia el cliente final, en micro data centers y centro de datos.

www.agadon.com.bo



Omar Saire, CEO de Agadon

agadon
INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS TECNOLÓGICOS
Agadon.com.bo

Ronald Quiroga, Gerente de Proyectos de Espectrocom:

En un año lleno de retos es importante contar con buenos aliados, es así como Espectrocom con 12 años de experiencia en el mercado boliviano, ha logrado destacarse en proyectos sobresalientes de la mano del fabricante como Tripp Lite, ofertando soluciones de energía regulada trifásicas con capacidades de 120Kva en clientes de Gas & Oil, y monofásicas de 20Kva en clientes de industria y gobierno, garantizando la continuidad del negocio de cada uno de ellos, brindando productos y servicios importantes como son el asesoramiento técnico soporte técnico y administración remota de dispositivos eléctricos.

Llevar a Tripp Lite como estandarte para Espectrocom no ha sido tarea difícil ya que la estrecha relación comercial es el resultado de 10 años de trabajo constante y en equipo. Asimismo, Espectrocom es parte de los casos de éxito de la marca en Bolivia, ya que el centro principal de la empresa es Tripp Lite al cien por ciento, desde sus racks hasta los UPS, es por ello que ofertamos soluciones con la certeza que es la adecuada para cada cliente.

www.espectrocom.com



Ronald Quiroga,
Gerente de Proyectos de Espectrocom

ESPECTROCOM
COMUNICACIÓN QUE VA MÁS ALLÁ
espectrocom.com

FORTINET®

ADRIAN COSTA

SOLA EAST MARKETING MANAGER

FORTINET LANZA UN SERVICIO GRATUITO DE FORMACIÓN EN CIBERSEGURIDAD PARA EMPRESAS

A través de un paquete completo con videos, evaluaciones, certificaciones y otros materiales para la difusión interna dentro de cada empresa, el servicio InfoSec Awareness de Fortinet, tiene como objetivo ayudar a las organizaciones a crear conciencia a sus empleados sobre los riesgos de los ciberataques cibernéticos.

Fortinet, líder mundial en soluciones de ciberseguridad amplias, integradas y automatizadas, lanzó este Octubre el **InfoSec Awareness**, un servicio gratuito de capacitación y concientización sobre seguridad de la información dirigido a cualquier tipo de organización, privada o de gobierno, que busca educar a sus empleados sobre los crecientes riesgos de ataques cibernéticos.

Al inscribirse en el programa, las empresas tendrán acceso a un completo paquete de capacitación, que incluye videos, evaluaciones y certificaciones, así como materiales de difusión interna sobre la importancia de la ciberseguridad e infografías de concientización; además de un panel de estadísticas para monitorear el progreso de los empleados.

"No hay límite de registros por empresa y todo el material está disponible en español, para que la capacitación pueda llegar al mayor número de personas". Indicó Adrian Costa, Marketing Manager en Fortinet.

Adrian Costa, resaltó que la iniciativa es parte del **Programa de Entrenamiento Global Network Security Expert (NSE) de Fortinet** y tiene como objetivo generar mayor conciencia para ayudar a combatir el cibercrimen, especialmente el ransomware, que se multiplicó por siete, en la segunda mitad de 2020, según **FortiGuard Labs**, el laboratorio de inteligencia de amenazas de Fortinet.

"Las organizaciones deben asegurarse de que sus empleados sepan cómo identificar y protegerse contra todo tipo de amenazas de ciberseguridad. Se ha comprobado, que desde el año 2018 a 2020, la cantidad de amenazas internas que inician de alguna manera en los propios empleados, aumentó en un 47%, según un informe del Ponemon Institute", explicó Costa.

De igual forma, **Rob Rashotte**, Vicepresidente de Entrenamiento Global y Capacitación Técnica de Fortinet indicó: *"Nuestro esfuerzo se basa en el compromiso continuo de Fortinet de crear conciencia y proteger a todas las personas que usan Internet,*

ya que el 95% de las brechas de seguridad se deben a errores o descuidos humanos".

El curso de **InfoSec Awareness**, proporciona conceptos básicos de ciberseguridad e información sobre las amenazas más comunes, como correos electrónicos de phishing y enlaces maliciosos, los tipos de delincuentes, sus tácticas y cómo evitar caer en estafas que podrían comprometer a toda la empresa sin distinción.

"Al hacer que todos los empleados, independientemente de su área de actuación o puesto, recuerden aplicar las mejores prácticas de seguridad en sus actividades diarias, las empresas y organismos públicos no solo aumentan la protección de su información y sistemas, sino que también cumplen con los requisitos de cumplimiento como los exigidos por las leyes de protección de datos y por las auditorías empresariales", complementó Adrian Costa, e invitó a obtener más información sobre el servicio o bien registrar a su empresa u organismo público, ingresando en el siguiente Link: [https://www.fortinet.com/](https://www.fortinet.com/lat/training/infosec-awareness)

[lat/training/infosec-awareness](https://www.fortinet.com/lat/training/infosec-awareness)

Recursos adicionales a disposición de las empresas:

Obtenga más información sobre el Instituto de **Formación de Expertos en Seguridad de Redes (NSE)** de Fortinet, **incluyendo su iniciativa de formación gratuita en ciberseguridad, el Programa de Certificación NSE y el Programa Network Security Academy.**

Descubra cómo el **Fortinet Security Fabric** ofrece una protección amplia, integrada y automatizada en toda la infraestructura digital de una organización.

Lea más sobre la inteligencia y la investigación de amenazas de **FortiGuard Labs** y la **cartera de suscripciones y servicios de seguridad de FortiGuard.**

Lea más sobre cómo los **clientes de Fortinet** aseguran sus empresas con Fortinet.

Síguenos en **Twitter, LinkedIn, Facebook, YouTube e Instagram.**





MICROSOFT BOLIVIA DESIGNÓ A SU NUEVA GERENTE GENERAL



PAOLA VERGARA PEÑA
Gerente General de Microsoft Bolivia

Microsoft continúa apostando al talento y profesionalismo de la mujer boliviana, y elige a la economista Paola Vergara Peña como la nueva Gerente General, responsable de llevar adelante las estrategia de negocios y operaciones con foco en promover el uso de la tecnología para beneficio de Bolivia y fortalecer la relación con clientes y socios.

Paola Vergara Peña como nueva Gerente General de Microsoft en Bolivia, es la responsable a partir de este noviembre en llevar adelante la estrategia de negocios y operaciones de la marca. Vergara, se enfocada a promover el uso de la tecnología para beneficio del país y fortalecer la relación constante con los clientes y socios.

"Siempre quise ser parte de Microsoft y regresar a la compañía es un privilegio. Desde que era niña me apasiona la tecnología y me sien-

to muy interpelada por la cultura y los valores que profesa la organización", indicó la ejecutiva. **"Mi enfoque estará puesto en fortalecer los modelos de trabajo del futuro y la ciberseguridad en las empresas bolivianas, así como crear una base para avanzar el desarrollo tecnológico del país a través de alianzas estratégicas y apoyo a comunidades",** agregó.

Giovanna Cortez, Gerente General de Microsoft Región Sur, Vergara Peña es la segunda

mujer en asumir el máximo cargo de **Microsoft en Bolivia**. En su formación, es economista egresada de la **Universidad Católica Boliviana** con maestría en Administración de Empresas de **IAE Business School**, en Argentina. Retorna a Microsoft luego de 7 años y de haberse desempeñado como Líder del segmento PYME y Gerente de Cumplimiento entre otros cargos. Cuenta con vasta experiencia en el rubro de la tecnología, habiendo formado parte también de los equi-

pos de **Software One Bolivia** y **Licensing Assurance**.

"La atracción de talento diverso es un pilar fundamental de nuestra cultura, y la designación de mujeres en puestos clave de liderazgo colabora a construir diversidad" dijo Giovanna Cortez, Gerente General de Microsoft Región Sur. "Estamos convencidos que Paola traerá nuevas perspectivas, y toda su experiencia, para continuar el impacto positivo que Microsoft ha tenido en Bolivia durante los últimos 22 años".

FORTINET

DACAS

Adquirí 3 años de servicios y llévate FortigateVM sin costo

Con la compra del servicio UTP a 36 meses llevate un **FORTIGATE VM sin costo**.

La serie FortiGate-VM es una versión de appliance virtual de nuestro Next-Generation Firewall (NGFW) de alto rendimiento, líder en el mercado de FortiGate que ofrece protección avanzada para el tráfico vertical y horizontal en centros de datos virtualizados y de nube privada.

FortiGate reduce la complejidad con una visibilidad automatizada en sus aplicaciones, usuarios y red, y proporciona clasificaciones de seguridad para adoptar las mejores prácticas en seguridad.

FG-VM01 + FC-10-FVM01-963-02-36

**Del 1 nov
al 31 Dic | 2021**



Acceso de confianza cero

El Acceso de confianza cero (ZTA) de Fortinet permite adoptar un enfoque de confianza cero, al verificar quién y qué está en su red. Con las nuevas actualizaciones en FortiOS 7.0, todos los clientes de FortiGate que utilizan el agente de FortiClient ahora pueden emplear funciones de Acceso a la red de confianza cero (ZTNA) desde el primer momento. La administración se simplifica mediante el uso de la misma política de acceso a aplicaciones adaptativa, ya sea que los usuarios estén dentro o fuera de la red.

Promoción válida desde el 1 de Nov hasta el 31 de Diciembre de 2021 o hasta agotar Stock local lo que suceda primero. NO aplica para proyectos de gobierno o proyectos registrables de U\$S 10.000 (10 mil) de precio de lista en adelante. Forma de pago sujeta a carpeta de crédito.

DACAS

#SomosDacas | SOMOS DISTRIBUIDOR OFICIAL
consultas@dacas.com - www.dacas.com
Follow in Dacas @Dacasoficial

EL FINAL DE Windows 10

Windows 10 recibirán actualizaciones y soporte hasta 14 de octubre de 2025, fecha estimada para el fin de vida del sistema operativo. Luego de esa fecha, Microsoft no proporcionará actualizaciones, soporte técnico, ni correcciones o seguridad para Windows 10.

Luego del lanzamiento de **Windows 11** el pasado 4 de octubre, **Microsoft** determinó que el sistema operativo contaría con una actualización anual, adoptando así el formato de actualizaciones de macOS, con esta medida se espera reducir el tiempo de descarga, configuración y reinicio tan molesto a la hora de actualizar el sistema.

John Cable, Vicepresidente de Gestión de Producto de Windows Servicing and Delivery, dijo que **"Microsoft hará la transición a una nueva cadencia de lanzamientos**

de Windows 10 para alinearse con la cadencia de Windows 11, apuntando a lanzamientos anuales de actualizaciones de características".

Cable indicó de igual forma que "Los usuarios podrán contar con la próxima actualización de Windows 10 en la segunda mitad de 2022". **"Siendo la segunda mitad del año natural el lanzamiento de (H2), las ediciones Home y Pro en noviembre de 2021 recibirán 18 meses de servicio y soporte, y las ediciones Enterprise y Education recibirán 30**

meses de servicio y soporte a partir de hoy", confirmo.

Windows 10, tiene disponible la última actualización desde los ajustes de Windows Update, los mismos incluyen

mayor seguridad para el uso de redes Wi-Fi, evitando así evitar ataques durante el uso de ellas, también tiene una función mejorada de Impresión Universal que permite hasta un gigabyte para los usuarios y empresas. Además, los usuarios podrán utilizar el servicio

Azure Virtual Desktop para aprovisionar apps en **Windows 10** en la nube.

"Queremos adaptar Windows a las necesidades de nuestros clientes, es por eso que escuchamos los comentarios de ellos, como parte de nuestro apoyo continuo a Windows 10, delimitamos las actualizaciones para centrarnos en la productividad, la gestión y la seguridad", dijo Cable, quien añadió que Microsoft "acelerará la disponibilidad en las próximas semanas para garantizar una experiencia de descarga fiable para todos".



RED HAT NOMBRÓ NUEVA DIRECTORA DE SOCIOS Y ALIANZAS GLOBALES PARA AMÉRICA LATINA

La nueva líder de Red Hat para Latinoamérica del ecosistema de partners y alianzas Sandra Vaz, será la responsable de administrar y desarrollar canales y alianzas estratégicas en toda América Latina, fomentando el crecimiento sostenible de la marca y de sus socios comerciales.

Red Hat Inc., proveedor mundial de soluciones open source, acaba de nombrar a **Sandra Vaz** como su nueva **Directora de Socios y Alianzas Globales para América Latina**. En esta función, la ejecutiva será responsable de administrar y desarrollar canales y alianzas estratégicas en América Latina, fomentando el crecimiento sostenible de Red Hat

América Latina y los socios comerciales; como también, liderará el empoderamiento de socios clave para avanzar en la adopción de la cartera de código abierto de Red Hat, en el objetivo de aportar como marca innovación y productividad que desbloquee el potencial del mundo.

Sandra Vaz, se une a formar

parte del equipo de Red Hat contando con una sólida formación académica. Tiene un MBA de la **Universidad de Toronto**, posgrados en Marketing y Administración, Finanzas, Coaching y Licenciatura Tecnológica en Analista de Sistemas.

La ejecutiva nacida en Brasil, cuenta con más de 30 años de

experiencia en la industria de TI, viene de empresas como **SAP, Oracle y Bull**; en las que lideró en ventas, estrategias de socios y alianzas para la región. Además, trabajó en startups tecnológicas para expandir negocios en Brasil y Latinoamérica a través de la mentoría personal en negocios, liderazgo, ventas y marketing.

LOGICALIS LATAM CUENTA CON NUEVO CTO



Kan Wakabayashi
CTO de Logicalis América Latina

Con la misión de continuar el desarrollo de soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente en su viaje de transformación digital, Kan Wakabayashi acaba de asumir el cargo de Chief Technology Officer (CTO) de Logicalis para América Latina.

Kan Wakabayashi, se encuentra a partir de la fecha como nuevo CTO de Logicalis para Latino América. El Chief Technology Officer, tendrá mirada puesta en desarrollar soluciones específicas para satisfacer las necesidades de cada cliente en su proceso de transformación digital.

Kan cuenta con amplia experiencia en el sector de transformación digital en distintos rubros empresariales. En su actual cargo, llega para reforzar la oferta en el desarrollo de soluciones con diferentes

tecnologías y nuevos servicios en diferentes verticales de negocios.

Uno de sus objetivos será operar en coordinación e integración con todos los países de Latam, con la finalidad de integrar una visión integrada que capture el potencial de cada mercado, apoyando la formación de nuevos negocios y lograr mejorar la experiencia de trabajo con Logicalis en Latam.

"Mis experiencias anteriores me permiten una visión muy completa de las demandas de las

empresas, quiero aportar este conocimiento para generar una oferta cada vez más orientada a las necesidades del negocio, permitiendo a nuestros clientes tomar mejores decisiones para hacer crecer sus operaciones y aumentar su eficiencia" indicó el ejecutivo.

La meta será integrar soluciones nuevas e innovadoras con alto valor agregado en servicios, logrando cumplir con los objetivos estratégicos de cada cliente. Logrando mejorar la relación con las marcas y socios tecnológicos. Así se consolida

la posición de apoyo al cliente por parte de **Logicalis** como el apoyo empresarial más cualificado y listo para apoyar el desarrollo de los negocios en Latam.

Kan Wakabayashi es Licenciado en Ingeniería de producción por la Universidad de São Paulo, cuenta con una Maestría en Ingeniería de producción por la Universidad de Kobe y un MBA de la escuela INSEAD. A lo largo de su carrera, ha trabajado en empresas de diferentes sectores del mercado, como Sabesp, Amdocs, Microsoft y Vivo.



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

Netskope.com/es

APPGATE SE ALIA A LICENCIAS ONLINE PARA CONSOLIDAR SU PRESENCIA EN LATINO AMÉRICA



Licencias OnLine formalizó su alianza con Appgate, compañía mundial en seguridad tecnológica y de prevención del fraude transaccional, con el fin de fortalecer su presencia y su oferta han los asociados en los diferentes países de Latino América.

Con más de 4.000 canales y 50.000 clientes finales, LOL tiene una red de más de 40 compañías y presencia en 40 países de América Latina en 17 años de trabajo continuo en la transformación digital del mercado de distribución de TI, a través de su modelo DaaS (distribución como servicio) para ofrecerle a sus partners la mejor experiencia del negocio.

"Esta alianza tiene como objetivo el desarrollo y la expansión de las soluciones a nivel regional, la cual permitirá fortalecer el portafolio de servicios de la compañía

y potenciar las soluciones como Perímetro Definido por Software (SDP) y Protección contra Amenazas Digitales (DTP). Este acuerdo nos permitirá consolidar nuestra estrategia de canales y desarrollo de nuevos mercados. Estamos seguros de que con este acuerdo podremos enfocarnos en aumentar nuestra participación de mercado en toda la región", comentó Pamela Latronico, Channel Manager para SoLA de Appgate.

En los principales beneficios que ofrecerá la compañía en ciberseguridad a través de Licencias OnLine a sus aliados y

clientes, destacamos 3 puntos:

1. **Acompañamiento a nivel comercial y técnico** a todos los socios de negocios que trabajen en conjunto con las dos compañías.
2. Ofrecimiento de **portafolio de soluciones innovadoras y disruptivas en el mercado** que no solo representan el diferencial de Appgate, sino que también complementan varias soluciones que actualmente comercializa Licencias OnLine como distribuidor líder en la región.
3. EL equipo de Appgate estará 100% comprometido para crecer juntos con sus servicios y **productos en toda Latinoamérica.**

"Junto con Licencias OnLine estamos trabajando en el corto plazo un plan de reclutamiento de socios de negocios calificados, con el objetivo de capacitarlos e invitarlos a participar de nuestro Programa de Capacitación Sentinel. Así se podrá promover un conocimiento

real que les permita interpretar lo que las organizaciones y sus redes necesitan, para atender las continuas y crecientes demandas que existen en la industria de ciberseguridad. En el mediano y largo plazo buscamos afianzar esta relación, no solo con un crecimiento a nivel de socios de negocios, sino también posicionarnos estratégicamente y lograr un mayor crecimiento en el mercado en los distintos territorios de Latinoamérica", explicó Pamela Latronico.

Por su parte, **Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine destacó**, "Nos enorgullece sumar a Appgate a nuestro portafolio regional, ofreciendo al canal una propuesta innovadora a través de tecnologías que ayudan a las empresas a proteger sus activos digitales ante los desafíos del mundo actual. Esta organización ofrece un robusto conjunto de productos y soluciones de seguridad, que permite a las empresas y las instituciones gubernamentales protegerse de manera fácil y eficaz contra las amenazas cibernéticas".



VONAGE HOLDINGS ES COMPRADO POR ERICSSON

Ericsson ha llegado a un acuerdo por 6.200 millones de dólares en efectivo para adquirir Vonage, proveedor global de comunicaciones basadas en la nube, tras la aprobación unánime del consejo de administración de aquella segunda. Adquisición que subraya la estrategia de Ericsson para expandir su presencia en la empresa inalámbrica y ampliar su oferta global.

Con el interés de Ericsson de ofrecer y ser parte del futuro de los servicios en comunicaciones en la nube en los mercados principalmente norteamericanos, Asia y en los mercados europeos, donde Vonage está vendiendo servicios con una masa razonable de clientes, se espera que la transacción incremente el BPA de Ericsson (excluyendo los impactos de la amortización no monetaria) y el flujo de caja libre antes de fusiones y adquisiciones a partir del 2024.

Pagando 28% más que el valor actual de cotización en bolsa, la operación culmina-

rá a mediados del año

2022, contando el 'sí' de los accionistas de Vonage Holdings y de organismos reguladores que aprueben la transacción. (tanto en Suecia como en Estados Unidos de Norteamérica).

Esta operación de adquisición supone el pago por parte de Ericsson de **un 28 % de sobreprecio sobre el valor de las acciones** al cierre de su cotización bursátil en Estados Unidos el pasado viernes. Vonage seguirá operando con su nombre actual y sus 2.200 empleados pasarán a ser parte de la Gigante Sueca.

El Consejero delegado de Vonage Rory Read formará parte del Staff de ejecutivos de Ericsson bajo las órdenes de **Börje Ekholm, Consejero Delegado de la Empresa Sueca.**

Vonage Holdings Corp., incluidas sus compañías afiliadas, es un proveedor mundial de servicios de comunicaciones en la nube. Para clientes comerciales y residenciales, ofrece una solución de comunicaciones unificada, completa y totalmente configurada para la transferencia de comunicaciones integral mediante aplicaciones de voz, video, texto y móviles, y herramientas de colaboración. A tra-

vés de su nube subsidiaria Nexmo Inc., la plataforma de API de Vonage, provee servicios de comunicaciones en módulos programables enviados mediante interfaces de programación de aplicaciones (API) y kits de desarrollo de software (SDK), lo cual permite a sus clientes incorporar estos servicios a sus propias aplicaciones, para sus propios clientes.

Con esta adquisición, Ericsson refuerza su papel en el **negocio relacionado con los servicios en la Nube** en el interés de ambas empresas, así lo manifestó **Rory Read, Consejero de la Empresa Vonage Holdings.**



SANDRA GALVEZ
Marketing Manager Latam de
Kodak Alaris

TRANSFORMACION DIGITAL, LA BASE DE UNA DIGITALIZACION DE VANGUARDIA ES LA CAPTURA DE DATOS

La transformación digital de una empresa es la evolución tecnológica mediante diferentes procesos de adaptación, generando mayor efectividad, menos desgaste y optimizando recursos; llegando a mejores resultados de cada proceso en poco tiempo.

Al iniciar la transformación digital de una empresa, debemos preguntarnos **¿Cuál es el primer paso?** y la respuesta es simple: **la captura de documentos es el inicio para automatizar los procesos de negocios con base en papel.**

"Debemos tener claro que la digitalización no solo se trata del escaneo de documentos, es dar paso a la tecnología, dar otras soluciones como la Interpretación Cognitiva para documentos, la Inteligencia Artificial y la Gestión documental, sólo por mencionar algunas. Actualmente digitalizar una empresa ha llegado a cobrar una seria relevancia en los presupuestos de CIOs de todo el mundo", indica Sandra Galvez, Marketing Manager Latam de Kodak Alaris.

"Adaptándose a este proceso se denota la disminución de los costos de operación hasta en 35%, se minimizan el uso de papel en un 40% (haciendo un gran aporte a la organización como al medio ambiente), se reducen en más de un 50% los errores humanos, permitiendo desarrollar nuevas

habilidades laborales y toma de decisiones acorde al área, generando mejores beneficios a la empresa" detalla Galvez.

Según Galvez, la Tecnología es la mejor herramienta de simplificación. *"En Kodak Alaris Nos hemos preocupado de dotar soluciones con facilidad de poder crear aplicaciones personalizadas que representen una mejor oportunidad de negocio para cada empresa, no solo desarrollar equipos y soluciones de digitalización".*

Existen varias soluciones para gestionar la captura de información ya sea desde la web o desde cualquier dispositivo móvil. Al utilizar las herramientas adecuadas de manera combinada logramos un resultado superior.

Ahora bien, **la información es la base de cualquier organización**, destacó la ejecutiva, al tiempo de indicar que el Big Data, Cloud, IoT, Workflow e Inteligencia Artificial (AI) están revolucionando la forma de trabajar. Estas innovaciones

técnicas se ponen a disposición de las organizaciones con sus herramientas que recopilan, analizan, automatizan y proporcionan rápida información y así tomar decisiones estratégicas, aumentando la posibilidad de venta, la productividad y permitiendo conocer mejor al cliente.

Los negocios funcionan a través de una variedad de procesos, al identificar el proceso correcto para cada documento, ahorramos tiempo y dinero. Incluyendo herramientas que faciliten la identificación de cada proceso impactaremos directamente en los resultados del negocio:

- Mejora los tiempos de respuesta a los clientes,
- Eleva los niveles de satisfacción del servicio,
- Evita los procesos repetitivos que desgastan la relación

con los clientes,

- Potencia la reputación de la organización, e
- Impulsa su posicionamiento frente al mercado.

Al contar con un escáner dedicado a la conversión de documentos físicos al formato digital, lograremos una mejor calidad de imagen, aseguramos la precisión de datos, indexación y posterior consulta. Además, con estos dispositivos podremos estructurar la información de manera correcta y mejorar el flujo de trabajo.

En resumen, se entiende que la digitalización se ha convertido en el factor clave del cambio vertiginoso, simplificando y dando mayor efectividad a la hora de hacer negocios, cada compañía adapta diferentes aplicaciones para resolver la problemática de sus servicios.

emBlue'

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple
Marketing automation, email, sms,
push notifications y más.



www.embluemail.com



/embluemail



TELEINFO*press*