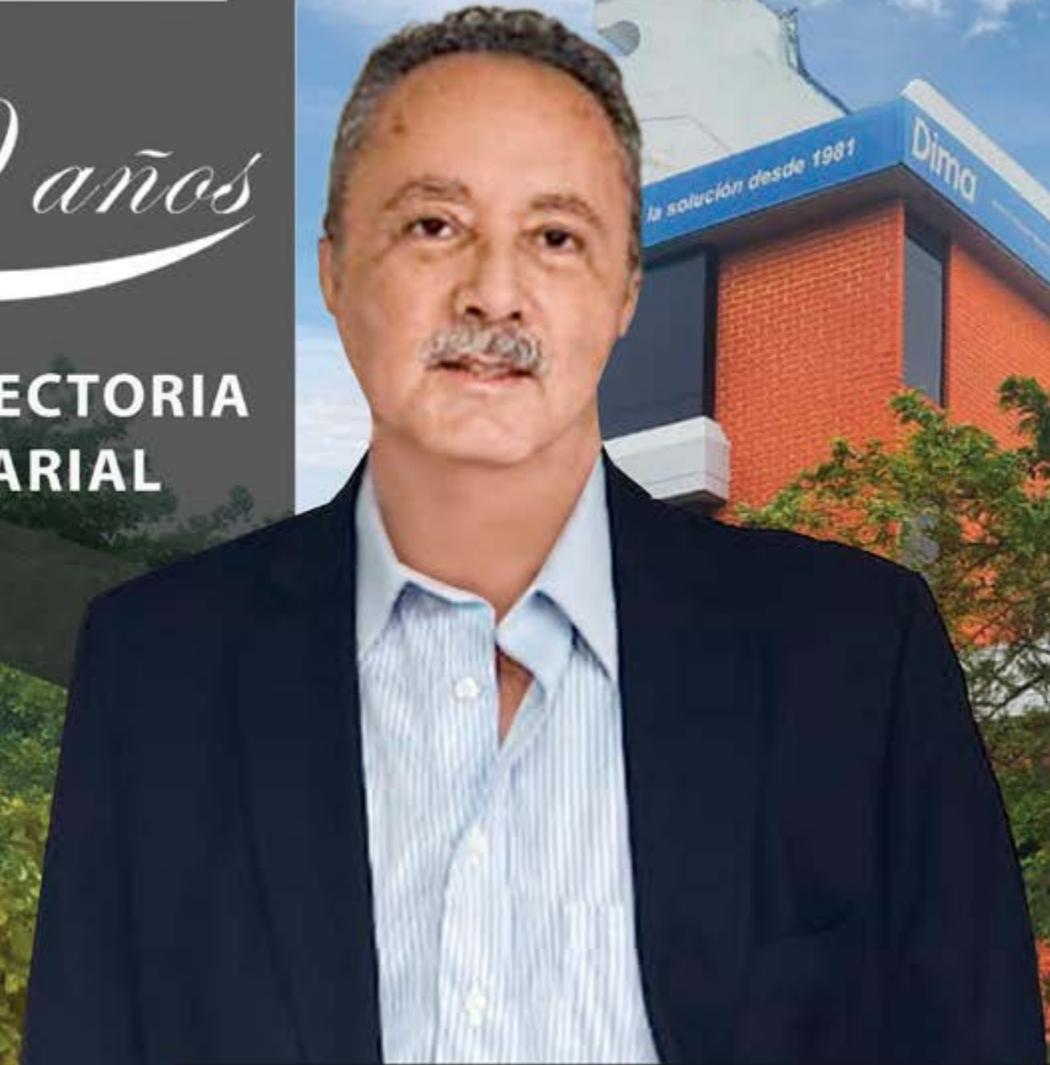




desde 1981
Dima
tiene la solución

40 años

DE TRAYECTORIA
EMPRESARIAL



Pag. 4 - 5

Mario Kempff Suárez
Presidente en Dima Ltda.

**CONTROLFIRE
SRL. PRESENTA SU
TERCERA DIVISIÓN
DE PORTAFOLIO DE
NEGOCIOS, ENFOCADA
EN LA SEGURIDAD**

Pag. 8 - 9

**NETSKOPE ELIGE A
LICENCIAS ONLINE
PARA PROFUNDIZAR
EN OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO PARA EL
CANAL**

Pag. 16 - 17

Horacio Romero
Director de Teleinfopress



Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

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

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Gerente de Innovación:
Diego Romero A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

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

Ventas:
teleinfopress+ventas@teleinfopress.com

Prensa:
teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

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 EPSON EXPANDE SU LÍNEA DE IMPRESORAS CORPORATIVAS CON UN EQUIPO
- 4 ¡FELICIDADES A DIMA LTDA.! POR LOS RECONOCIDOS 40 AÑOS DE TRAYECTORIA EMPRESARIAL
- 6 LA ADQUISICIÓN DE TALENTO SE HA VUELTO UN RETO ANTE LAS TECNOLOGÍAS EMERGENTES
- 7 EL RANSOMWARE SIGUE EN AUMENTO
- 8 CONTROLFIRE SRL. PRESENTA SU TERCERA DIVISIÓN DE PORTAFOLIO DE NEGOCIOS, ENFOCADA EN LA SEGURIDAD
- 10 DATEC INNOVA ACELERACIÓN DIGITAL PARA LA ADAPTACIÓN A LA NUEVA NORMALIDAD
- 11 IDEPRO IFD INSTALA PANELES FOTOVOLTAICOS PARA GENERAR ENERGÍA PROPIA Y LIMPIA
- 12 CRISTIAN BONINI ES ASCENDIDO EN RED HAT PARA FORTALECER EL ECOSISTEMA DE CANALES
- 14 AVAYA INVIERTE EN PLATAFORMA DE IDENTIDAD DIGITAL
- 15 MICROSOFT TIENE UN PROBLEMA DE EFECTIVO, TIENE DEMASIADO
- 16 NETSKOPE ELIGE A LICENCIAS ONLINE PARA PROFUNDIZAR EN OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EL CANAL
- 18 NUEVOS SERVICIOS DE OPERACIONES FINANCIERAS EN LA NUBE DE HITACHI
- 20 PROPONE A LAS EMPRESAS CALCULAR LA HUELLA DE CARBONO PARA REDISEÑAR SU SOSTENIBILIDAD
- 23 AXIS CREA LA "NAVAJA SUIZA" DE LAS CÁMARAS

EPSON EXPANDE SU LÍNEA DE IMPRESORAS CORPORATIVAS CON UN EQUIPO

Cabe resaltar que la impresora ofrece un uso con mínima intervención y menos inconvenientes, el ejecutivo sostuvo que la impresora incluye el sistema de paquetes de tinta sustituibles, y permite a los usuarios imprimir hasta 86 mil páginas ISO (negro) y hasta 50 mil páginas ISO (color). Además, imprime a velocidades de 25/24 ppm ISO (negro/color) y escanea hasta 45 imágenes por minuto (doble faz).

"Por último, la WorkForce Pro WF-C878R ofrece versátiles capacidades de manejo del papel y una perfecta integración con aplicaciones corporativas basadas en la web, tales como Kofax Equitrac, Kofax eCopy, PaperCut, entre otras", anotó Varillas.

Según el anuncio emitido por la marca, la impresora está impulsada por la tecnología sin calor **PrecisionCore Heat-Free Technology**, ofrece un menor costo total de impresión y bajo consumo de energía en su categoría, brindando impresiones rápidas, precisas y rentables.

"Las empresas requieren soluciones simples, confiables, económicas y perdurables. Nosotros nos esforzamos para brindar recursos y servicios que nuestros socios necesitan para mantenerse competitivos y continuar creciendo", declaró **Danny Varillas, Channel Manager VAR de Epson Perú**. "En el 2020, lanzamos este modelo de impresora multifunción, demostrando nuestro firme compromiso con el crecimiento y el éxito de nuestros socios", añadió.



En el objetivo de consolidar su línea de impresoras corporativas, Epson presentó el nuevo WorkForce Pro WF-C878R, un equipo multifunción a full color A3, que busca satisfacer las necesidades de las oficinas comerciales.

EPSON



desde 1981
Dima
tiene la solución

40 años

DE
**TRAYECTORIA
EMPRESARIAL**

DIMA, empresa proveedora e integradora de soluciones TI, cumple 40 años de vida este 2021. La empresa sigue creciendo junto a sus partners y prestando servicios tecnológicos, brindando siempre las soluciones más aptas para las necesidades de cada cliente.

Sin perder la brújula tecnológica, DIMA Ltda. fundada en 1981 fue pionera en el sector tecnológico en Bolivia. Por excelencia, es reconocida por mantener sus pilares fortalecidos, al ser verdaderos integradores tecnológicos, constantes en la formación técnica de su staff de ingenieros, tener conocimiento del cliente y del entorno, mantener la constancia y el liderazgo de sus em-

presas representadas, y por su solvencia financiera que le ha permitido emprender el control en cada reto del negocio hasta el final.

Pero el rubro tecnológico nos presenta constantes desafíos. En entrevista exclusiva a **Mario Kempff Suárez, Presidente en Dima Ltda.** nos cuenta algo de su trayectoria como empresa-

Cuéntenos sobre el origen de DIMA.

DIMA nació hace algo más de 40 años como un emprendimiento entre el que era Gerente General del Banco de la Unión, Diego Arana Rück y mi persona, de ahí el nombre DIMA, por las primeras dos letras de nuestros nombres. Originalmente estuvimos orientados a la instalación de alarmas y la provisión de equipos de seguridad, pero a los pocos años ingresamos al emergente negocio de las computadoras personales con APPLE. En 1986 Diego me ofreció en venta su participación en la empresa, oferta que acepté.

Cuando APPLE crea la MACINTOSH, gracias a la experiencia que ya teníamos dando servicios a los periódicos, nos dimos cuenta del extraordinario potencial de negocios que estos equipos presentaban para la industria gráfica y del diseño y fue así que dimos un salto inmenso en nuestro desarrollo empresarial, bajo la Gerencia General de un extraordinario profesional y persona, el **Ing. Hugo Martínez Rodríguez**, quien se mantuvo en la empresa durante más de tres décadas. Con él formamos los cuadros de la compañía a nivel nacional, buscamos las mejores marcas del mundo en el área tecnológica y enfrentamos grandes desafíos que nos llevaron a ser reconocidos como una empresa líder en el rubro.

¿Cuáles han sido los hitos más importantes de su carrera empresarial?

Sin duda el hito más importante ha sido DIMA, pero esta actividad siempre ha estado acompañada de otros emprendimientos empresariales paralelos, propios y de servicio a la comunidad.

Así fue como en octubre de 1983, por encargo de CAINCO, lideré la formación de la UPSA, iniciativa que, gracias a un excelente grupo de directores y a un bien seleccionado plantel académico y administrativo, logró plasmarse en una universidad que sigue siendo un referente nacional.

Estuve a cargo del rectorado hasta el final del año 1989 y de la presidencia del directorio hasta abril de 1990. Fueron 6 años y medio de creación, desafíos y satisfacciones que considero una retribución que brindé a esta sociedad que me ha dado tanto.

En 1996, junto con Luis Orlando Justiniano, quien lideraba una empresa que competía tenazmente con DIMA, formamos la primera empresa nacional de cobranzas en línea y por ser la simbiosis de dos competidores la llamamos SINTESIS. Años después vendimos nuestra participación, pero la empresa ha seguido desarrollándose con mucho éxito.

En 1998, junto con un grupo empresarial chileno-alemán, formé HEIDELBERG BOLIVIA S.A. empresa que presidí durante muchos años, que logró ser absoluto líder en la provisión de equipamiento para imprentas. 20 años después vendí mi participación, pero la empresa sigue siendo el principal referente en el rubro a nivel nacional.

En el año 2000 nuevamente esta sociedad me dio la oportunidad de aportar a la misma, a través esta vez del ROTARY CLUB SANTA CRUZ. Durante dicho año, con la invaluable ayuda de mi esposa, presidente de las DAMAS ROTARIAS, y el extraordinario trabajo de hombres y mujeres del CLUB, llevamos adelante varias obras de ayuda social, pero en particular el establecimiento de un proyecto que venía madurando desde varios años atrás, al cual denominamos CERNIQUEM, Centro de Rehabilitación de Niños Quemados.

En fin, han sido más de 4 décadas llevando a la realidad lindos proyectos, tales como KEMAR LTDA., SONDA BOLIVIA S.A., GESCO S.A., DANISH BOLIVIAN CONSULTING, entre otros.

¿Cómo replantea su visión a partir de esta nueva normalidad?

Para una empresa de tecnolo-

gía como DIMA el teletrabajo, el uso de herramientas virtuales y la digitalización de nuestros procesos no ha significado un cambio mayor. Tal vez se ha acelerado un poco, pero esto era algo para lo cual estábamos preparados y pudimos adaptarnos con relativa facilidad. Sabemos que este no ha sido precisamente el caso para muchas empresas del país, que quizás venían algo rezagadas en la implementación de tecnologías que les permitirían trabajar de forma eficiente, colaborativa, facilitando la movilidad de sus funcionarios y resguardando estrictamente la confidencialidad de su información. Nuestra misión es apoyar a las empresas bolivianas para que maximicen su potencial, mediante la aplicación de soluciones tecnológicas específicas de acuerdo con sus nuevos retos y objetivos organizacionales.

De cara hacia 2022 ¿Cuáles

son las tendencias en la que se enfocará Dima junto a sus partners?

Una mayor integración de nuestras soluciones, manteniendo siempre la satisfacción de nuestros clientes como objetivo primordial. Seguiremos capacitando nuestros recursos humanos, aprendiendo de nuestras experiencias y dejando una huella en la adecuada utilización de las tecnologías de la información en nuestro país. Mantendremos nuestra filosofía de intentar que todos ganen en cada negocio, los clientes al recibir soluciones adecuadas a la realidad nacional, las fábricas al ampliar sus negocios y prestigio en Bolivia y nosotros al poder seguir creciendo, brindando fuentes de trabajo de calidad a nuestra gente y beneficiándonos de una saludable rentabilidad que asegure el funcionamiento de la empresa por muchas décadas más.



Mario Kempff Suárez
Presidente en Dima Ltda.

LA ADQUISICIÓN DE TALENTO SE HA VUELTO UN RETO ANTE LAS TECNOLOGÍAS EMERGENTES



La dificultad para encontrar trabajadores especializados está inhibiendo la adopción en los seis dominios de tecnología emergente que ha analizado Gartner, que son la infraestructura de cómputo y servicios de plataforma, redes, seguridad, lugar de trabajo digital, automatización de TI y almacenamiento y base de datos. Un 75% de los encuestados destaca especialmente la escasez de talento en el campo de la automatización de TI, y un 41% en las tecnologías del espacio de trabajo digital.

“El creciente impulso hacia el trabajo remoto y la aceleración de los planes de contratación en 2021, ha exacerbado la escasez de talento de TI”, observación que se destaca en el reciente informe de Gartner.

Según el informe, **“2021-2023 Emerging Technology Roadmap for Large Enterprises”** del grupo de analistas, los ejecutivos de TI esperan que la escasez de talento sea una barrera “significativa” para el 64% de las tecnologías emergentes. En la actualidad, este problema supera de lejos a otras preocupaciones que siempre han tenido más peso, como el coste de implementación (citado por un 19%) o la seguridad (7%).

Yinuo Geng, Vicepresidente de Investigación de Gartner, comenta que *“el impulso continuo hacia el trabajo remoto y la aceleración de los planes de contratación en 2021 ha exacerbado la escasez de talento de TI, especialmente para encontrar personal con habilidades para trabajar con la nube y el borde, la automatización y la entrega continua. Como un ejemplo, de todas las tecnologías de automatización de TI descritas en la*

encuesta, solo el 20% de ellas ha avanzado en el ciclo de adopción desde 2020 por la falta de talento”.

No obstante, de acuerdo con el informe, los problemas para encontrar personal cualificado o para formar a la plantilla actual no ha frenado el ímpetu de las empresas, que necesitan recuperarse tras la pandemia y ganar en competitividad. Para lograrlo están aumentando la

inversión en tecnologías emergentes y acelerando su implementación. Según la firma de análisis, el 58% de los encuestados ha reconocido que este año ha lanzado un plan de inversión en tecnologías emergentes o que se encuentran incrementado el presupuesto que ya se destinaba a estos planes, que en un porcentaje en 2020 era en promedio del 29%.

Geng añadió que *“esto indica que las organizaciones se sienten más cómodas implementando directamente nuevas tecnologías para acelerar el crecimiento, en lugar de depender de un período de observación para desarrollar sus negocios”.*

“La seguridad de la infraestructura es una prioridad importante para las organizaciones”, se destaca en el informe, ante la preocupación por el aumento de las amenazas, especialmente en los dispositivos de punto final en entornos de trabajo híbridos.

EL RANSOMWARE SIGUE EN AUMENTO

De acuerdo con los datos de **FortiGuard Labs**, el laboratorio de análisis e inteligencia de amenazas de la compañía en América Latina, hubo incremento de más de 91 mil millones de intentos constantes de ciberataques en la primera mitad del 2021.

Continúa el incremento en la cantidad de intentos de ciberataques. Según el **informe completo**, los datos globales de **FortiGuard Labs**, muestran que la actividad semanal promedio de ransomware en junio de 2021 fue diez veces mayor que los niveles de hace un año.

México ocupa el primer lugar en intentos de ataque en lo que va del 2021, con 60,8 mil millones, seguido por Brasil (16,2 mil millones), Perú (4,7 mil millones) y Colombia (3,7 mil millones).

“La expansión de la superficie de ataque que brindan los modelos híbridos de trabajo y enseñanza sigue siendo una gran oportunidad para los delincuentes. Es por eso que vemos un número creciente de ataques a dispositivos IoT y a recursos vulnerables utilizados en reuniones y clases, como cámaras y micrófonos”, explica Arturo Torres, Estratega de FortiGuard para América Latina y el Caribe. “El incremento es preocupante no solo por el alto volumen de amenazas, sino también por las consecuencias que pueden tener, dando lugar a delitos sofisticados como el ransomware, que destacan tanto por la pérdida económica como por el daño a la imagen que causan a las empresas”.

A nivel mundial, las organizaciones del sector de las telecomunicaciones fueron las más atacadas, seguidas por el gobierno y los sectores automotriz y manufacturero. Los datos muestran que el ransomware sigue siendo un riesgo muy presente para todo tipo de organizaciones, indepen-



dientemente de la industria o el tamaño.

Fortinet también señala que ha habido una evolución en el modelo utilizado por los atacantes, con el crecimiento del llamado **Ransomware-as-a-Service (RaaS)**, donde algunos ciberdelincuentes se enfocan en obtener y vender acceso inicial a redes corporativas, lo que alimenta aún más el crimen cibernético. Como ejemplo, en julio de este año, FortiGuard Labs encontró un Ransomware-as-a-Service llamado **“Blackmatter”**, que incluye un “paquete” de ransomware, sitios de pago y manuales operativos para que sus miembros y afiliados puedan infectar el objetivo con las herramientas proporcionadas. Se ofreció acceso a redes corporativas en los Estados Unidos, Canadá, Australia y el Reino Unido, que potencialmente provenían de los empleados de las empresas, por valores que iban desde los \$3.000 a los \$100.000 dólares.

“Para abordar este problema, las organizaciones deben adoptar un enfoque proactivo que incluya protección de endpoints, redes y nube en tiempo real, incluida la detección automatizada de amenazas y la respuesta con inteligencia artificial. Todo con un enfoque de Zero Trust Access, especialmente para dispositivos IoT”, orienta Torres. “Además, la concientización continua sobre ciberseguridad para todos los empleados es fundamental para convertirlos en la primera barrera contra las estafas de ingeniería social, que pueden generar grandes problemas para las empresas”.

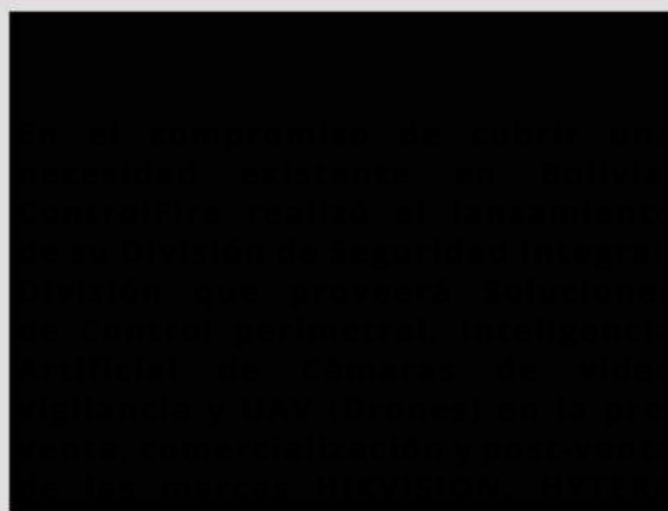


CONTROLFIRE SRL. PRESENTA SU TERCERA DIVISIÓN DE PORTAFOLIO DE NEGOCIOS, ENFOCADA EN LA SEGURIDAD

En el marco de la "Presentación y lanzamiento al mercado boliviano de la División de Seguridad Integral de la empresa ControlFire Srl." realizada este 16 de Septiembre en el Hotel Marriot en la ciudad de Santa Cruz, asistieron autoridades gubernamentales y departamentales entre las que se contó con la presencia del Secretario de Seguridad Ciudadana y autoridades de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional. **TeleinfoPress**, no podía faltar a este evento presencial, considerando que a la fecha no existe en Bolivia una empresa que comercialice este tipo de productos específicos para soluciones de grado militar, certificadas por dis-

tintos gobiernos y avaladas por las Fuerzas Armadas en varios países, dirigido a un mercado muy específico, pero que a la fecha debe recurrir a buscar estas soluciones fuera del país.

Presentación al mercado boliviano de la nueva división de Seguridad Integral de ControlFire. Mostrando un compromiso de comercialización estable para toda la región, y de la mano con las 3 marcas que representa ControlFire, durante el evento, se firmó los acuerdos comerciales de representación para toda Bolivia con: **HIKVISION, HYTERA** y **SPOTTER RF**.



y SPOTTER RF a nivel nacional.

En entrevista a **Wilson Villarroel, Gerente Comercial ControlFire**, conoceremos los objetivos de la

empresa y estrategias de pre-venta, comercialización y pos-venta de estas soluciones para todo el país:

En el marco del lanzamiento de su División de Seguridad Integral ¿Cuál es el objetivo de la empresa?

Empezamos con una charla de **nuestros Sistemas de drones UAV** o unidades de vuelo controlada a cargo del Ing. **Daniel Rojas Valenzuela**, Gerente de ETB División de seguridad de **HIKVISION** (Bolivia), luego tuvimos la presencia de **Judith Chávez**, **International Sales Business Development - Regional Marketing B2B** para la línea **HYTERA** (Perú) para lo que es comunicaciones profesionales en radio frecuencia, y la presentación de **Dr. Guillermo Mejía Córdova**, **Business Development Manager** para México y Latino



América en **SPOTTER RF** (México) representando que es nuestra línea Top de radares para control perimetral.

ControlFire, ha adquirido acuerdos comerciales con las tres marcas (**HIKVISION, HYTERA** y **SPOTTER RF**) lo cual nos permite contar con presencia a nivel nacional y tener operaciones a nivel nacional de estas marcas en Bolivia, nosotros vamos a representarlos comercialmente en la pre-venta, comercialización y en la pos-venta de estas soluciones para todo el país.

Vemos que ha presentado soluciones específicas y certificadas por gobiernos ¿nos podría comentar sobre estas soluciones?

ControlFire, a nivel nacional con esta división nueva queremos llegar al rubro petrolero, al rubro de generación de energía y cuidado de patrimonios nacionales también en lo que es gobierno y policía nacional, creemos que vamos a tener mucha sinergia con estas instituciones por la necesidad que existe actualmente, sobre todo en la implementación de soluciones de seguridad ciudadana con **BodyCams** y con **drones**, y estamos seguros que este foco es el que nos va permitir como empresa crecer junto a estas marcas en el país.





ACELERACIÓN DIGITAL PARA LA ADAPTACIÓN A LA NUEVA NORMALIDAD

DATEC INNOVA, se realiza este 6 de octubre y cuenta con la participación de uno de los principales exponentes físico futuristas del mundo y ocreador de la teoría de "Campo de Cuerdas": el Dr. Michio Kaku. Además, se realizará en una plataforma de última generación que utiliza tecnología inmersiva, optimizando la experiencia en un entorno virtual 360°.

DATEC, empresa boliviana con más de 20 años de experiencia en la industria de las TICs, presenta la quinta versión de DATEC INNOVA, evento virtual de innovación de Bolivia que este año, tendrá como invitado al destacado físico estadounidense: Michio Kaku. El reconocido científico, junto a un panel de expertos, hablará de la aceleración digital para la adaptación de las empresas a la nueva normalidad.

"Esta pandemia ha sido una bofetada para aquellas empresas que no dieron pasos en la digitalización del negocio; con esta versión de DATEC INNOVA 2021, queremos que todos nuestros clientes consigan potenciar sus recursos, optimizar al máximo el tiempo, acelerar los cambios y enfrentar con éxito las amenazas del entorno; hasta lograr su adaptación a la nueva normalidad." Afirmó Cristian Daher, CEO DATEC.

Como cada año, DATEC INNOVA 2021 es un evento exclusivo para puestos de toma de decisión, CEO's, gerentes, y clientes DATEC de las in-

dustrias más importantes del país. Los temas principales que serán abordados por los expertos son: **Customer Experience (CX), Nubes híbridas, Commerce, Big Data & Analytics, Ciberseguridad, Teletrabajo e Inteligencia Artificial.**

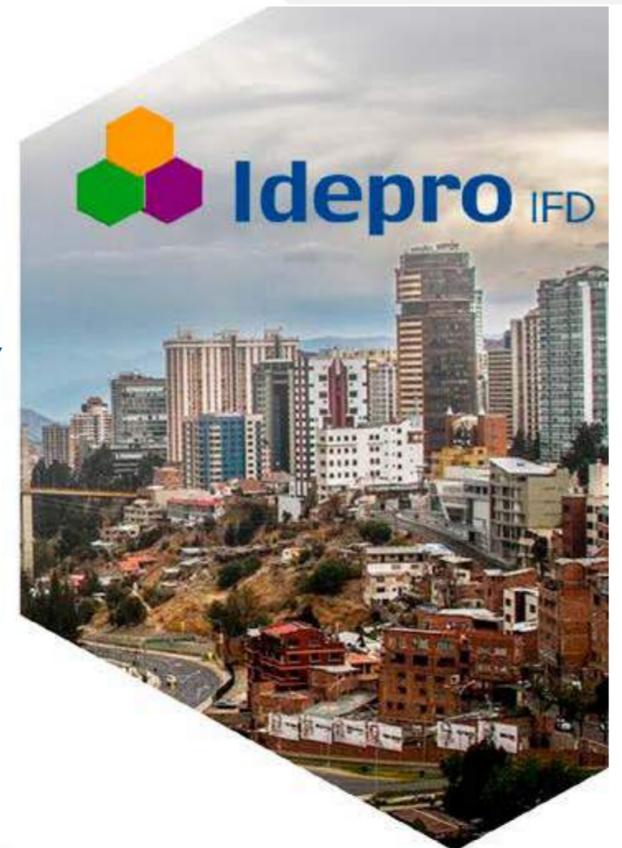
En cuanto a invitados especiales, el evento contará con la participación de varios expertos en tecnología, entre ellos, uno de los más importantes físicos del mundo, Michio Kaku, cocreador de la "Teoría de Campo de Cuerdas", experto en proyectar el futuro, divulgador científico, anfitrión de varios programas de radio, televisión y autor superventas.

SAP, IBM, Google, TrippLite, Siemon, Dynatrace son algunos de los partners de tecnología que estarán presentes en el evento. Como también, marcas provenientes del Ecosistema de Supervivencia Empresarial de DATEC: dCloud, dCapital, PagaTodo 360, elGenioX y dStore.

DATEC INNOVA, durante su trayectoria, ha beneficiado a más de 500 líderes empresariales de más de 300 empresas del país. Este año, renuevan su plataforma utilizando tecnología inmersiva de 360°. Lo cual, permitirá a sus asistentes gozar de una experiencia virtual elevada a un siguiente nivel.

Los ejecutivos interesados en ser parte del exclusivo evento, podrán registrarse y reservar su espacio virtual a través de la página web: www.datecinnova.com.bo

IDEPRO IFD INSTALA PANELES FOTOVOLTAICOS PARA GENERAR ENERGÍA PROPIA Y LIMPIA



En el marco de su política de Responsabilidad Social Empresarial y protección al medio ambiente Idepro IFD, instaló en el edificio de su oficina nacional de la ciudad de La Paz ocho paneles fotovoltaicos para generar energía limpia y compensar la emisión de gases de efecto invernadero.

Con este completo sistema, la entidad financiera generará más de 4,816 kWh por año y con ello reemplaza una importante parte de su consumo de energía eléctrica convencional, por una solución solar generando un 46% de la energía a ser consumida.

"Como parte de nuestro compromiso con el medioambiente, decidimos adecuar primeramente el inmueble de nuestra oficina nacional a fin de minimizar el impacto ambiental y mitigar el calentamiento global", explicó **Rodolfo Medrano Gerente General de Idepro IFD.**

En el compromiso con el cuidado del medio ambiente, la Institución Financiera de Desarrollo **Idepro IFD,** realiza la me-

dición del consumo de agua, energía eléctrica, papel y combustible, y mediante concursos internos motiva a sus funcionarios a reducir el consumo de estos indicadores.

Con este mismo objetivo, también generó una alianza estratégica con el proyecto **Kiosco Verde la Cámara Nacional de Industrias (CNI) para la gestión de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEES)** acumulados en las agencias y sucursales, a fin de garantizar la correcta gestión, desmantelamiento y disposición final de estos insumos dados de baja o en desuso. A la fecha, ya son 4 años que coordina esta gestión sumando 116.85 kilos de residuos correctamente gestionados.

Rodolfo Medrano, aseguró que este año se inserta el enfoque energético sostenible, *"Si bien estamos iniciando con la instalación en la Oficina Nacional situada en la ciudad de La Paz, no descartamos replicar esta acción, a mediano y largo plazo, en sucursales y agencias en todo el país",* mencionó también que este tipo de energías renovables totalmente limpias, no contaminan el medio ambiente, evitan la emisión de dióxido de carbono y contribuyen a la consecución de dos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), el número 7: Garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna y el número 13: Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.

Innovasol, fue la empresa pionera que implementó esta tecnología en Bolivia, y que coordinó con **Idepro IFD** la instalación de esta tecnología y que tiene como objetivo cambiar la manera en la que se consume energía en el país.



CRISTIAN BONINI

Certified Cloud & Service Providers Partner Alliance Manager

CRISTIAN BONINI ES ASCENDIDO EN RED HAT PARA FORTALECER EL ECOSISTEMA DE CANALES

Red Hat asciende a Cristian Bonini como su nuevo Certified Cloud & Service Providers Partner Alliance Manager para la región SOLA (Argentina, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Chile y Perú). En la responsabilidad de impulsar la adopción del programa y el desarrollo de negocios con los principales proveedores de servicios y nube tanto globales como locales en la región.

Red Hat, comunicó la relevancia estratégica que otorga a su ecosistema de canales en América Latina a través del nuevo ascenso. Cristian Bonini, se desempeñaba como **Senior Territory Sales Manager**, y aportará al equipo regional de la marca con sus más de 20 años de experiencia en la Industria de TI, conduciendo proyectos de transformación digital, metodologías ágiles, proyectos de integración e implementación de nuevas plataformas (Kubernetes, OpenShift, etc).

En su posición como CCSP Manager, impulsó la adopción del programa y el desarrollo de negocios con los principales proveedores de servicios y nube tanto globales como locales en la región SOLA (Argentina, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Chile y Perú)

Los socios de CCSP se encuen-

tran en el centro de las soluciones de nube híbrida de Red Hat y brindan a los clientes acceso a las soluciones de Red Hat por consumo. Y ayuda a las organizaciones de TI a utilizar tecnologías en la nube para reducir costos, mejorar la flexibilidad operativa y mantenerse por delante de la competencia.

El programa CCSP de Red Hat ofrece a los socios la capacidad de ampliar sus servicios de nube. Los socios de CCSP también pueden brindar a sus clientes servicios administrados en nubes híbridas y multi-nube utilizando las soluciones Red Hat. *"Estoy convencido que el futuro es la nube híbrida y abierta: dos características fundamentales para una infraestructura tecnológica que permite llevar nuevas propuestas de innovación y transformación digital al cliente final de manera más eficiente y veloz"*, indicó Bonini.

The Netskope logo, consisting of a stylized orange and blue icon followed by the word "netskope" in a lowercase, sans-serif font.

Su información crítica está en la nube.

¿Y su seguridad?

Netskope.com/es



Journey es adquirida a finales de Agosto por **Avaya**. La plataforma de identidad digital Journey ya formaba parte del ecosistema de socios del programa Avaya DevConnect, desde su sede en Denver (Colorado), integrada a las ofertas de Avaya OneCloud CCaaS (Contact Center as a Service), permite a las empresas interactuar y realizar transacciones con los clientes de forma segura y sencilla.

En su uso de tecnologías biométricas multimodales, que incluyen autenticación facial y de voz, Journey puede confirmar la identidad del cliente con una precisión del

99,99999% en menos de dos segundos. Además, su red patentada **Zero Knowledge™**, ofrece a los clientes de **Avaya OneCloud CCaaS** la capacidad única de solicitar digitalmente información a sus clientes, desde Información Personal Identificable (PII) hasta pagos y firmas electrónicas.

La técnica patentada dirige la información a los sistemas de back-office para que se verifique y se actúe sobre ella antes de devolver los resultados a los agentes del Centro de Contacto o a aplicaciones específicas y revelar sólo los detalles que se necesitan conocer.

David Austin, GVP de Desa-

rollo Corporativo de Avaya afirmó que *"la innovación de Journey en Zero Knowledge, junto con las ofertas centrales de Avaya Contact Center, abordan los componentes críticos de la experiencia del cliente junto con los requisitos de privacidad y seguridad que enfrentan los Centros de Contacto. Esta inversión estratégica en un socio del ecosistema mejora las capacidades de seguridad claves para nuestros clientes globales y aporta innovación líder en la industria a la plataforma Avaya OneCloud"*.

Al combatir el aumento de las violaciones de datos y el robo de identidad, la platafor-

ma **Avaya OneCloud** entrega una solución ideal para aprovechar y orquestar la identidad de forma confiable a lo largo del recorrido del cliente a través de canales y dispositivos combinados para mejorar la experiencia del cliente", expresó **Brett Shockley, Co-fundador y CEO de Journey**, e indicó que *"Al verificar a un cliente a través de la biometría flexible, en lugar de depender de contraseñas tales como cuál es su ingrediente favorito en la pizza o nombre de la mascota de la escuela secundaria, tenemos la oportunidad de luchar simultáneamente contra el fraude y la fricción del cliente en el Centro de Contacto"*.

Avaya acaba de anunciar su reciente inversión estratégica en Journey.Ai, Inc., desarrollador de una Plataforma de Identidad Digital centrada en la mejora de la privacidad, la seguridad y la experiencia del cliente.

MICROSOFT TIENE UN PROBLEMA DE EFECTIVO, TIENE DEMASIADO



Según la información y datos publicados por Seeking Alpha, "la pila de efectivo de Microsoft (NASDAQ: MSFT) se situó en 130.000 millones de dólares al final del último trimestre. Con una deuda financiera de solo \$ 58 mil millones, que pone al gigante de la tecnología en un lugar complicado porque el tesoro de efectivo está dañando los rendimientos de los accionistas"..

En los datos publicados este 14 de septiembre de 2021 por **Microsoft**, los dividendos de la marca aumentaron en 10,7% y en consecuencia autorizó un programa de recompra de acciones de 60.000 millones de dólares. El negocio de Microsoft sin duda funciona a toda máquina en esta actual era digital a medida que las organizaciones continúan adoptando la nube.

La publicación de **Seeking Alpha** menciona que durante los próximos cinco años, se prevé que los ingresos de Microsoft crezcan de \$ 170 mil millones a \$ 310 mil millones a una tasa de tasa compuesta anual del 12,77%. Por lo tanto, el problema del efectivo de Microsoft solo se agrandará en el futuro. Debido a problemas antimonopolio, la capacidad de Microsoft para realizar grandes adquisiciones se ve más o menos obstaculizada.

Al igual que Apple, Microsoft tiene demasiado efectivo en su balance, pero una recompra agresiva a valoraciones récord podría verse como un uso subóptimo de efectivo; sin embargo, la acción todavía está bastante valorada y sigue siendo una de las principales posiciones en la Cartera de Dividendos de BTM.

En los últimos meses, el gran gigante tecnológico ha realizado varias adquisiciones pequeñas y medianas y esto sigue incrementando el efectivo de Microsoft sin parar.

Se rumorea de posibles acuerdos de adquisición con empresas de redes sociales como Pinterest y **TikTok** en los próximos meses; a pesar que TikTok rechazó la oferta de **Microsoft en 2020 y eligió a Oracle**. Pero ninguno de estos acuerdos parece inminente por ahora.



Con el objetivo de lograr una mayor capilaridad en la región, Netskope empresa de seguridad Cloud acaba de designar a Licencias OnLine como distribuidor de sus soluciones en todos los países de América Latina en el acuerdo de reforzar su presencia y captar nuevos mercados junto a los canales que son parte de Licencias Online.

NETSKOPE ELIGE A LICENCIAS ONLINE PARA PROFUNDIZAR EN OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EL CANAL

A partir de esta alianza, **Netskope** intenta impulsar su portafolio compuesto por soluciones orientadas a cualquier tipo de empresa o vertical de negocio, sin importar el tamaño, aunque su foco son empresas de más de 1000 empleados.

"El punto central del acuerdo es reforzar nuestra presencia en algunos países y captar nuevos mercados junto con los canales de Licencias Online", plantea **Alain Karioty, Vice Presidente de Latam.**

Según dice, *"Si bien Netskope es una marca ya establecida en la región, buscamos acelerar nuestra expansión con el apoyo del mayorista y de sus canales en países donde no tenemos toda la cobertura que quisiéramos o atacando nuevos verticales con canales específicos"*.

Desde hace cuatro años, **Netskope** ha conseguido posicionarse como líder de SASE en la región, ganando grandes referencias en todas las verticales de negocio y en múltiples países, indicó el ejecu-

vo. *"Hemos elegido a Licencias OnLine principalmente por ser una marca de referencia en el mercado, con profesionales con un amplio conocimiento técnico de las tecnologías de protección de datos y amenazas, pero también de otras soluciones y de las principales tecnologías en cloud y seguridad"*.

Asimismo, agregó: *"Su amplia presencia regional y el peso en el mercado nos permitirá crecer en este nicho, además de atacar nuevos verticales en áreas clave como el sector financiero, retail, telco, salud y gobierno. También su portafolio para facilitar acciones de cross-selling, el conocimiento de seguridad y cloud, y, por supuesto, su capacidad de invertir en la capacitación de sus recursos, y de esta forma, aportar valor a los canales"*.

En su propuesta al canal, aseguró el ejecutivo que a lo largo de los años **Netskope** ha demostrado su valía para ayudar a las empresas a transformar sus arquitecturas de seguridad para un modelo nativo en la nube, con presencia local fuerte en la región.

Licencias OnLine



Carolina Losada
CEO Licencias OnLine

La marca cuenta con un **programa de canales cuyo principal beneficio es poder comercializar la tecnología líder en SASE**, lo cual que está siendo crítico para dar seguridad a los procesos de transformación digital y trabajo remoto.

"Contamos con un completo programa de canales con el que desarrollar la mejor y más efectiva relación con nuestros partners, comenzando con un programa de capacitación, tanto técnica como comercial, apoyo para la generación de actividades de marketing, así como el establecimiento de métricas y objetivos que se traducen en ventajas competitivas como canal de Netskope" complementó Karioty.

En cuanto al proceso de certificación, **Licencias OnLine** planea entrenar a cerca de 10 recursos de preventa para acompañar a sus canales en la detección, cualificación y cierre de nuevas oportunidades con Netskope.

Al concluir esta ruta de apren-

netskope

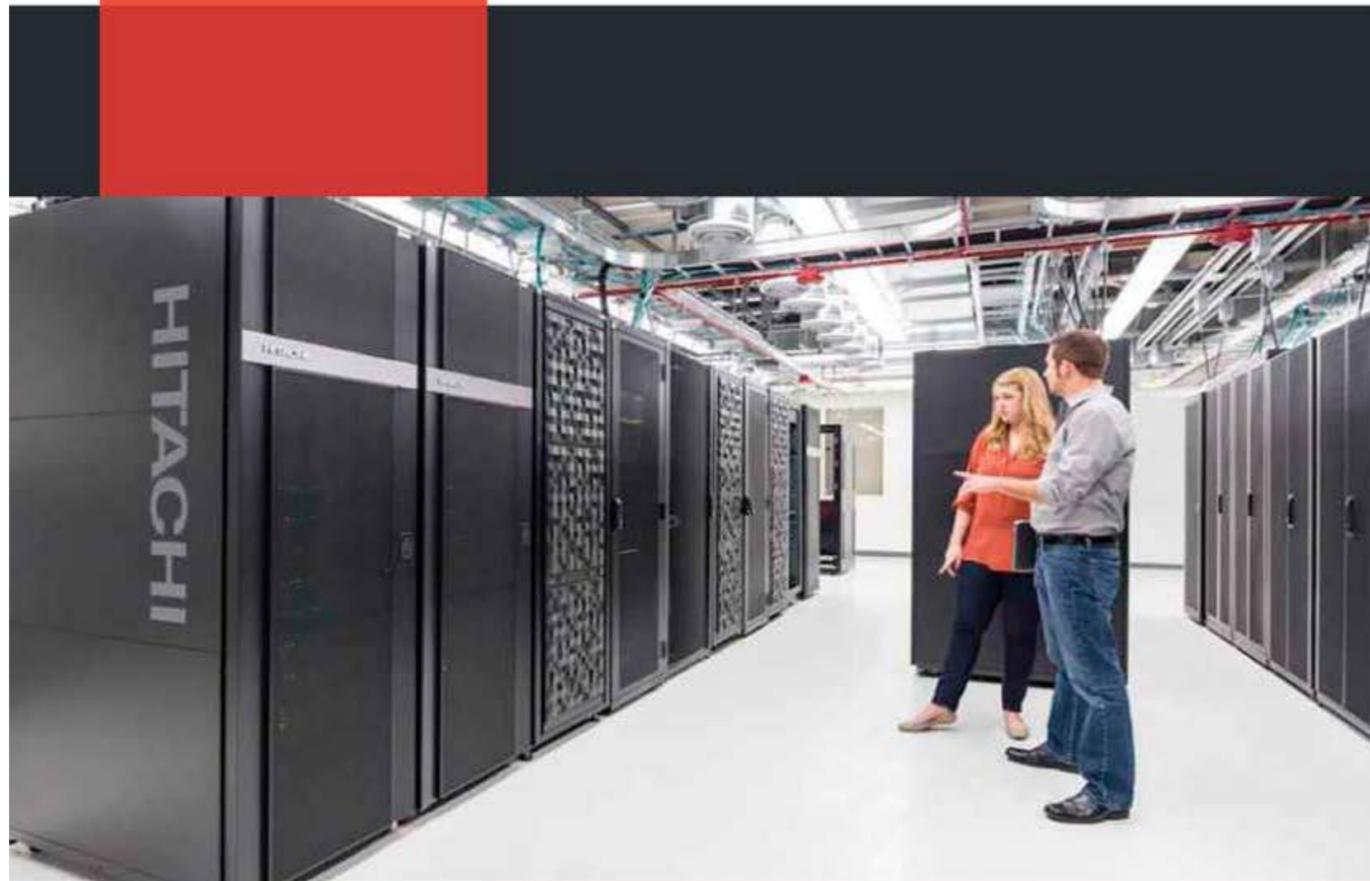


Alain Karioty
Vice Presidente Netskope Latam

uzaje, los profesionales tendrán una sólida comprensión de **Netskope Security Cloud** y de cómo asegura los servicios en la nube tanto gestionados como no gestionados, y protege los datos sensibles.

Por último, desde **Licencias OnLine, Carolina Losada, CEO de la empresa,** expresó: *"Estamos muy contentos de sumar a Netskope a nuestro portfolio de marcas de seguridad y cloud. Sin dudas que esta alianza nos potencia y reafirma nuestra posición de líderes de ese segmento en la región. Vamos a contribuir a impulsar la marca en los países donde tienen presencia y ayudar a Netskope a captar nuevos clientes en la región, donde nosotros tenemos total cobertura. Invitamos a nuestros canales a que se acerquen a conocer la propuesta de la marca. En ese sentido contamos con un equipo regional, muy capacitado para ayudar al canal en el desarrollo e implementación de este tipo de tecnologías en para la nube"*.

NUEVOS SERVICIOS DE OPERACIONES FINANCIERAS EN LA NUBE DE HITACHI



En el objetivo de ayudar a que las empresas ahorren dinero al desplegar sus servicios en Nube Híbrida, Múltiple y Distribuida, a la vez que mantienen la agilidad y alcance adecuados para llevar adelante los negocios y lograr resultados de TI, Hitachi Vantara presentó los nuevos Servicios de Operaciones Financieras en Nube de Hitachi. Esta nueva oferta brindará a partir de ahora una cartera de servicios diseñada para ayudar a que las organizaciones optimicen la economía en la nube.

Hitachi Vantara acaba de presentar mundialmente sus nuevos servicios de operaciones financieras en la Nube, con el objetivo es controlar y reducir el crecimiento inorgánico de los gastos en soluciones Cloud, por parte de las empresas.

Analizando “La Paradoja del Costo de la Nube”, siendo esencial para casi todas las empresas en cada sector ya que acelera la innovación, la agilidad y el crecimiento; a medida que las empresas que operan a escala implantan más servicios en Nube, a menudo encuentran que los costos por consumo a demanda no regulados y los costos operativos y de gestión no previstos, consumen el prometido ahorro en los costos y exceden rápidamente el presupuesto.

De hecho, IDC predice una mayor inversión en la gestión de costos en la Nube Pública durante 2022 ya que las empresas buscan recortar el desperdicio en la Nube en un 50%. Los desafíos de la automatización inadecuada, la falta de visibilidad en las cuentas de la Nube y los recursos duplicados ociosos derivados de un diseño deficiente de la ar-

quitectura de las aplicaciones puede sumar miles, o incluso millones, de dólares en gastos no justificados cada año.

En los “Nuevos Servicios de Operaciones Financieras en la Nube para una Optimización y Gestión de Costos”, los Servicios de Operaciones Financieras en la Nube de Hitachi abordan la paradoja del costo de la Nube, optimizando el costo y las inversiones, a través de la visibilidad y gestión en los entornos de Nube del cliente, permitiéndoles:

Ganar control sobre el gasto en la Nube con visibilidad en tiempo real, elección de la arquitectura adecuada y uso predecible. Obtener más valor de la Nube equilibrando costos, velocidad y calidad. Preparar a la organización para el futuro con mejores servicios en Nube. Los clientes reciben en promedio un ahorro del 30%, a través de los servicios de optimización de costos en Nube.

“Gestionar los costos y las inversiones en múltiples entornos de Nube es complejo y es muy fácil gastar excesivamente en estos



servicios, cuando se tiene visibilidad y previsibilidad limitadas en el uso,” explicó **Roger Lvin, Presidente, Digital Solutions Business Unit, Hitachi Vantara.** “Los Servicios de Operaciones Financieras en la Nube abordan esta complejidad y disminuyen el costo total de propiedad, a través del mapeo de datos de gastos, seguimiento, asignación equitativa de costos compartidos y recomendando medidas impulsadas por los datos tendientes a eliminar costos.”

La **cartera de servicios de Hitachi Vantara** está avalada por décadas de experiencia en la Nube, aplicaciones, datos y modernización de infraestructura. Los servicios se brindan mediante la metodología exclusiva E3, un enfoque de aplicación integral y modernización de datos que permite a los clientes visualizar, evaluar y ejecutar un programa guiado por Operaciones Financieras para abordar la complejidad de ges-

tionar los entornos en Nube.

Con los Servicios de Operaciones Financieras en la Nube de Hitachi, los clientes reciben una solución lista para usar que brinda los siguientes resultados:

Evaluar el costo actual en la Nube del cliente respecto de referencias, estándares de la industria y ofrecer una recomendación sobre dónde puede optimizar los costos. Implementar cambios que eliminarán costos de las plataformas en Nube y permitirán el uso efectivo del soporte para la toma de decisiones en tiempo real, que reduzcan los costos. Para aquellas empresas que necesitan un constante soporte “como Servicio” para gestionar los costos de la Nube, Hitachi Vantara ofrece un servicio gestionado permanente, que optimiza y regula el gasto, respecto de los objetivos comerciales.





PROPONE A LAS EMPRESAS CALCULAR LA HUELLA DE CARBONO PARA REDISEÑAR SU SOSTENIBILIDAD

SAP anunció la disponibilidad de su Product Footprint Management, una solución que permite a las empresas calcular las huellas de carbono de sus productos y a lo largo de la cadena de valor, considera todo el ciclo de vida de los productos, y ayuda a las empresas a divulgar las huellas ambientales de sus productos a los reguladores y a procurar que sus productos sean más sostenibles.

El enfoque basado en datos de SAP, permite a las empresas incorporar la sostenibilidad de manera integral y obtener conocimientos prácticos a lo largo de toda la cadena de valor para permitirles la transición a procesos de negocio bajos en carbono.

Las empresas Latinoamericanas tienen un interés notable en la sostenibilidad. Con un enfoque diferenciador, SAP permite a las empresas identificar de forma proactiva el impacto del carbono al comienzo del ciclo de vida del producto en lugar de hacerlo de forma reactiva, una vez elaborado el producto. Además, SAP Product Footprint Management no solo brinda a las empresas la información necesaria para reducir las emisiones de carbono en sus cadenas de valor; sino que también puede permitir el intercambio de datos con clientes, proveedores y socios comerciales, impulsando la transparencia en las emisiones de alcance 1, alcance 2 y alcance 3 de una empresa.



En tal contexto, SAP Product Footprint Management de SAP, es parte de una nueva cartera de aplicaciones empresariales específicas de sostenibilidad que ofrecen la capacidad de medición en toda la cadena de suministro.

“Los clientes lo quieren, el mundo lo necesita. No hay tiempo que perder para que las empresas actúen de manera más responsable y sostenible. Los objetivos de sos-

tenibilidad son cada vez más importantes para el éxito empresarial, tanto como los objetivos financieros”, comentó Thomas Saueressig, miembro de la Junta Ejecutiva de SAP SE y responsable de Ingeniería de Producto de SAP. “Cuando las empresas incorporan datos de emisiones en sus procesos de negocio, los líderes pueden impulsar un cambio real tomando decisiones conscientes en toda la cadena de valor,

lo cual facilita la transición hacia vías de bajas emisiones. SAP se encuentra en una posición única para impulsar este cambio a través de redes empresariales colaborativas, inteligentes y sostenibles”.

Al integrar datos en todas las soluciones que gobiernan los procesos de producción con datos maestros de aplicaciones de negocio como SAP S/4HANA, SAP Product Footprint Management, se puede calcular el impacto ambiental de varios escenarios de producción. Por ejemplo, una empresa fabricante de galletas puede elegir su proveedor de chocolate basándose tanto en el costo de la materia prima como en su huella de carbono.

La solución nativa de nube construida sobre SAP Business Technology Platform, está diseñada para medir e informar las emisiones de gases de efecto invernadero. Las reglamentaciones gubernamentales propuestas diseñadas para combatir los efectos nocivos del cambio climático podrían costar a las empresas hasta US\$120 mil millones. Un estudio reciente de IDC demostró que vincular indicaciones financieras y ambientales en los informes financieros y reducir las emisiones de carbono son temas prioritarios para los tomadores de decisiones del área de TI.





AXIS CREA LA "NAVAJA SUIZA" DE LAS CÁMARAS

Axis logró crear la "navaja suiza" de las cámaras. Se trata de un formato con un diseño completamente nuevo desarrollado por Axis, en su objetivo de proveer al mercado un dispositivo pequeño y ligero con una buena autonomía de la batería sin renunciar a la calidad de imagen ni a una resistencia óptima, y a la vez con un funcionamiento intuitivo.

La solución de cámara corporal anunciada recientemente por **Axis**, marca la entrada a un nuevo mercado. Las **cámaras corporales** representa un paso lógico en su estrategia de crecimiento. Esta solución, basada en las necesidades detectadas por las fuerzas del orden y los clientes del sector de la seguridad privada, ofrece nuevas oportunidades para hacer del mundo un lugar más seguro e inteligente. Colocar una cámara en el torso de un agente de policía, un vigilante de seguridad o un revisor de tren aumenta su seguridad mientras trabajan, mejora las opciones para recoger pruebas y puede aportar información interesante para optimizar sus métodos de trabajo o su formación. Las posibilidades y las aplicaciones son infinitas.

Camara W100 Body
Probada tanto en laboratorios como sobre el terreno para garantizar su fiabilidad y resistencia, se diseñó con una arquitectura abierta para facilitar la integración con el software existente y fiable. Tres miembros del equipo responsable de su creación, Fredrik Andersson, Lina He y Rob Messer, hablaron de sus ventajas, prestaciones técnicas y de los estudios de

campo del nuevo sistema:

Para aventureros o exploradores como James Cook, Neil Armstrong o incluso Lara Croft, el proceso de investigación y preparación antes de emprender una nueva misión es clave, ya que les permite sacar el máximo partido a sus puntos fuertes al adentrarse en un nuevo territorio. Esta filosofía es también la que aplica Axis cuando desarrolla nuevos productos y ha sido su hoja de ruta al ampliar su gama de soluciones de vigilancia con la entrada en el sector de las

La solución de cámara corporal es un reflejo del alto nivel de calidad de todos los productos Axis. Y como tantas soluciones de Axis está basada en una arquitectura abierta, lo que permite su integración en el software existente. Una excelente noticia para los clientes, que podrán seguir rentabilizando inversiones anteriores.

Fredrik Andersson, Director Global de Productos, explicó que el enfoque aplicado es uno de los puntos fuertes del sistema es su arquitectura abierta, que permite a los clientes integrar las cámaras corporales en los sistemas de gestión de

vídeo (VMS) o los sistemas de gestión de pruebas (EMS) que ya utilizan, e indicó que: *"La solución de cámara corporal de Axis puede utilizarse en VMS y EMS de terceros, en local o en la nube, lo que facilita la integración con otros datos de videovigilancia. Y puede comercializarse también como una solución integral, usando **AXIS Camera Station**, el VMS propio de Axis".*

El sistema consta de tres grandes componentes de hardware: las cámaras, las bases de conexión de las cámaras y el controlador del sistema. Las bases de conexión pueden colocarse en las oficinas, mientras que el controlador del sistema envía las grabaciones al destino elegido para analizarlas y almacenarlas. Aunque las cámaras guardan el vídeo cuando se utilizan en el lugar, el controlador del sistema elimina automáticamente los archivos de las cámaras para que el dispositivo pueda volver a utilizarse enseguida.

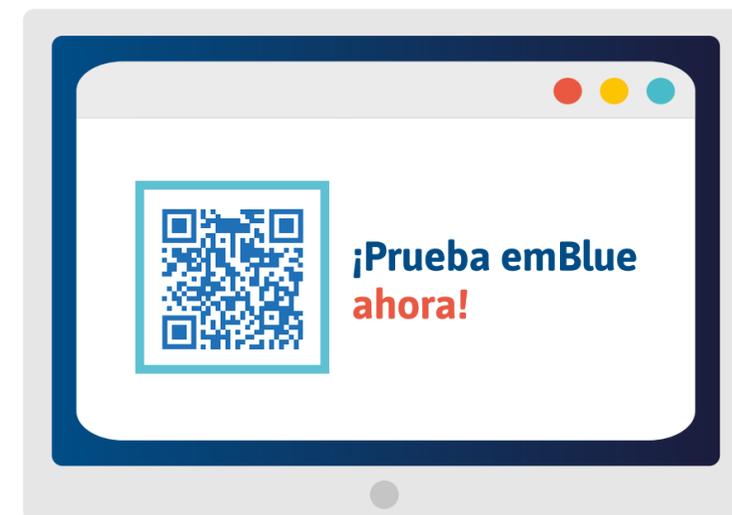
Lina He, Especialista en Productos, cuenta la estrategia utilizada: *"Como sabemos que los agentes de policía y los vigilantes de seguridad iban a estar andando (o corriendo) cuando llevaran la cámara, desde el equipo de desarrollo de Axis nos aseguramos*

de que los dispositivos pudieran ofrecer unas imágenes claras en situaciones cambiantes. La cámara captura vídeo a un máximo de 1080p @30fps e incluye funciones como la tecnología de amplio rango dinámico (WDR). Eso nos permite tener la garantía de que la imagen seguirá siendo visible y tendrá una alta calidad aunque la persona que lleve la cámara esté expuesta a unas condiciones de iluminación muy complicadas".

En cuanto al audio, la marca incorporó dos micrófonos para optimizar la calidad de las conversaciones registradas y minimizar el ruido. Y como los agentes o vigilantes no pueden interrumpir lo que están haciendo para cargar el dispositivo, las cámaras permiten grabar durante 12 horas en resolución full HD, aunque existe la opción de configurarlas para llegar a 17 horas, un tiempo que supera la duración de la mayoría de los turnos. "Hemos introducido también la tecnología de compresión Axis Zipsream para reducir la demanda de almacenamiento y ancho de banda. Las cámaras cuentan con una capacidad de almacenamiento interno de 64 GB, suficiente para cubrir todo un turno con resolución full HD" indicó Lina He.

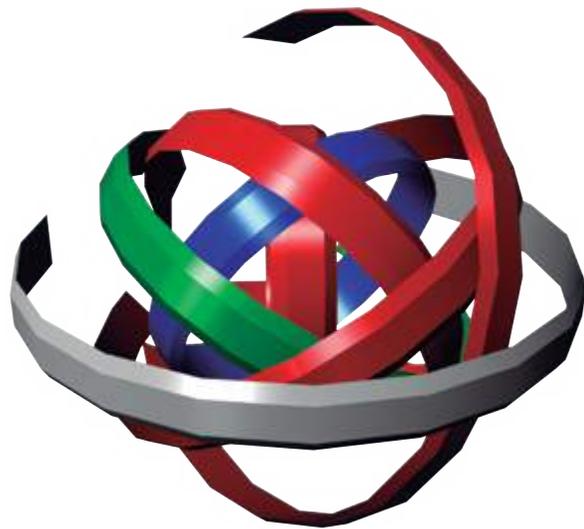
emBlue

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



www.embluemail.com





TELEINFO*press*