



FORTINET®



Pag. 4 - 5

FORTINET RECONOCE A BLUENET COMO EXPERT PARTNER EN BOLIVIA



bluenet srl



FORTINET
**EXCELLENCE
AWARD**

Bluenet SRL



**Expert
Partner**

Horacio Romero
Director de Teleinfopress



Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

Co-Directora:
Ninoska Azurdoy Caso
nazurdoy@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	LANZAMIENTO PRESENCIAL DE "LA NUEVA ERA DE HIKVISION"
4-5	FORTINET RECONOCE A BLUENET COMO EXPERT PARTNER EN BOLIVIA
6-7	ENERSAFE CONQUISTÓ BOLIVIA EN SU PRIMERA VISITA
8-9	AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES BASADOS EN DOCUMENTOS DIGITALES
10	SAMSUNG RECONOCIDA POR MERCOSUR BOLIVIA
12-13	EXITOSA CONVOCATORIA DE LICENCIAS ONLINE AL LICENCIAMIENTO MICROSOFT
14-15	CYBERSECURITY FINANCIAL SUMMIT LA PAZ 2022
16	LA UCB DE SANTA CRUZ ADOPTA MICROSOFT TEAMS FOR EDUCATION
17	GENESIS REALIZA SU PRIMER WORKSHOP DEL AÑO JUNTO A SU PARTNER SOPHOS EN SU 3RA VERSIÓN
18	DAHUA AMPLÍA LAS APLICACIONES DE IA CON XVR.I3
20	RED HAT PRESENTA SUMMIT 2022
22-21	MOBI SE UNE A ENERGY X PARA CREAR BATERÍAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN
24-25	LOGICALIS DESIGNA A DIANA PABÓN COMO NUEVA GERENTE DE OPERACIONES PARA LA REGIÓN ANDINA
26	INTEL NOMBRA NUEVA LÍDER PARA LATINOAMÉRICA
27	GIORDANO ALBERTAZZI ES EL NUEVO PRESIDENTE DE VERTIV LAS AMÉRICAS
28	5 ACCIONES DE ALTO IMPACTO QUE MEJORAN LA CIBERSEGURIDAD EN LAS EMPRESAS
29	EL BITCOIN SIGUE CAYENDO A MÁS DE UN 32% DE SU VALOR DESDE EL 4 DE MAYO



LANZAMIENTO PRESENCIAL DE "LA NUEVA ERA DE HIKVISION"

En un primer evento presencial, este 11 de mayo en la ciudad de Cochabamba, **Hikvision**, reafirmó su compromiso de ofrecer un servicio global, basado en una propuesta diferenciadora que le permitirá impulsar los negocios aportando valor a sus clientes, como proveedor de soluciones **AIoT** y servicios de **Big Data**, enfocados a la industria de la seguridad.

Mayo, será el mes ícono en resaltar estos objetivos, continuando en la ciudad de La Paz el día 17 de Mayo, en el Hotel Dorado, seguida de la presentación planificada para la ciudad de Santa Cruz el día 19 de mayo, en el Hotel Cortez.

El tema principal de estos tres eventos, se centra en destacar los 6 pilares fundamentales para la marca, a desarrollarse durante el año, en base a la nueva

campaña de Hikvision basada en:

- * Innovación
- * Un nuevo equipo profesional
- * 36 meses de garantía de fábrica
- * Registro de proyectos
- * Distribuidores oficiales y Formación constante

¿Por qué el lema: "La Nueva Hikvision"?

"Por que la marca actualmente se encuentra enfocada en presentar a su nuevo equipo, nuevas soluciones y nuevas herramientas", destacó **Pamela Vivero, Marketing Specialist en Hikvision Latam (Ecuador y Bolivia)** y resaltó que a partir de estos eventos, **HikVision** asegura el entusiasmo de todo su equipo en apoyar a desarrollar la nueva campaña para asegurar el desarrollo de estos 6 pilares en beneficio de los clientes de la marca en Bolivia.

En el evento en Cochabamba se vivió una tarde muy especial con el equipo de Hikvision, donde la marca dio a conocer las novedades que están preparando para los clientes y negocios, bajo el lema: "La Nueva Hikvision"



Equipo BlueNet Srl en "Fortinet Excellence Award"

BlueNet S.R.L. destaca con el reconocimiento de EXPERT PARTNER en "Fortinet Excellence Award", como único Canal reconocido en esta categoría en Bolivia, siendo la categoría más alta otorgada por Fortinet a nivel Mundial. BlueNet reiteró su posición como #partner líder en la implementación de soluciones de Seguridad de Fortinet, con la mayor inversión en la capacitación a su personal y la mayor cantidad de proyectos ejecutados en 2021.

FORTINET RECONOCE A BLUENET COMO EXPERT PARTNER EN BOLIVIA

Gracias al enfoque inquebrantable que ha mostrado el equipo de Ciberseguridad de BlueNet Srl. en 2021, en medio de entornos de trabajo cambiantes y de un panorama de amenazas en evolución, la empresa, obtuvo la más alta distinción de Fortinet al ser nombrado "Expert Partner" en "Fortinet Excellence Award", por su nivel de conocimiento y dedicación en contar siempre con profesionales constantemente capacitados y con certificaciones en soluciones de Fortinet.

BlueNet Srl., en los últimos 10 años ha consolidado una amplia gama de servicios a nivel corporativo en las áreas de tecnología en seguridad y redes, con-

tando con la capacidad para realizar el dimensionamiento, análisis, diseño, implementación, soporte y monitoreo en todos sus proyectos; por lo que las empresas y organizaciones reconocen a BlueNet como un socio estratégico en el que pueden confiar, proteger sus redes híbridas en expansión, mejorar la atención a sus clientes o usuarios, maximizar su inversión, bajar sus costos y elevar su rentabilidad, logrando una balanza positiva.

Los premios "Fortinet Excellence Awards", buscan reconocer los logros excepcionales en el impulso comercial, la experiencia del cliente, la colaboración y conocimiento de aquellos

canales de SoLA, que integra los países de Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay; entre una red de más de 300 revendedores, que fomentan las certificaciones técnicas de sus ingenieros. En esta iniciativa, se incluyen las Certificaciones Internacionales a Nivel de Experto y Arquitecto (NSE), además de contabilizar la asistencia a eventos de entrenamientos como los Xtreme y Accelerate, entre otras.

En entrevista con Juan Carlos Villarreal, Gerente Comercial de BlueNet Srl., nos cuenta como BlueNet brilló en "Fortinet Excellence Award 2022" como canal de Fortinet, demostrando su experiencia a varios clientes que trabajan para proteger sus redes contra una variedad de amenazas sofisticadas. Al ayudar a estas organizaciones a fortalecer sus entornos digitales, apoya activamente la misión de Fortinet de proteger a las personas, los dispositivos y los datos en el entorno de trabajo corporativo.

BlueNet, se enfoca en el área de Data Center, Seguridad y Comunicaciones como socios de las principales marcas en estas verticales, en busca de apoyar al crecimiento y continuidad de cada negocio.

BlueNet, acaba de ser distinguida con el nivel de "Fortinet Expert Partner", en sus palabras ¿Qué significa esta distinción de Fortinet como reconocimiento a la excelencia y al compromiso de su equipo dentro del territorio boliviano?

Ante todo, agradecemos a la marca por esta distinción que reconoce el trabajo realizado por BlueNet con las empresas que confían en las soluciones de Fortinet.

La apuesta de la marca por proporcionar mayor especialización, nos ha permitido como aliado estratégico estar mejor y constantemente prepara-

dos para ofrecer un mayor respaldo a nuestros clientes, esto gracias al equipo multidisciplinario con el que contamos y obviamente por el compromiso que existe dentro de cada uno de nosotros.



Este reconocimiento se nos ha entregado por todo el trabajo realizado en la gestión 2021, logrando fundamentalmente 3 cosas en el territorio boliviano:

La primera y más importante: la Satisfacción y tranquilidad del cliente de saber, que en este tiempo de cambios constantes, no solo eligieron una buena solución, sino también al socio idóneo para llevar a cabo los proyectos.

La segunda: calidad técnica, contando con un staff de in-

genieros certificados y calificados, que permite a nuestros clientes mantener la continuidad de sus negocios, con atención oportuna y confiable, brindando recomendaciones que permiten proyectar futuras mejoras.

La tercera: mostrar a BlueNet como un generador de valor a mediano y largo plazo contando siempre con tecnología de vanguardia en seguridad y redes, dando la confianza a sus clientes de poder asumir cualquier desafío futuro.

En 2021, recibimos 2 reconocimientos: "#1 In Sales Award", que nos fue entregado por contar con el mayor volumen de ventas en el territorio nacional y "Best Solution", que nos reconoce por proveer la mejor solución en Seguridad.

Este 2022, al ser nombrado "Expert Partner" en "Fortinet Excellence Award", BlueNet se posiciona como el único Partner en Bolivia con el nivel Expert, reiterando un año más su compromiso por la seguridad de sus clientes.

Aprovecho para felicitar a los Ingenieros, comerciales y administrativos de BlueNet, porque ellos son los artífices de todo. Es muy importante destacar que sin el compromiso de cada uno de ellos, nada de esto podría haber sido posible y sé que ese compromiso nos llevará a conseguir muchas otras metas más.



www.bluenetsrl.com

• SEDE SANTA CRUZ
Dir. Av. Paragua Tercer anillo interno, Calle Bartos # 2205

Telf. (+591 3) 3499928-3499932
Cel. (+591) 77390623

• SUCURSAL LA PAZ
Dir. Calle Rosendo Gutierrez #728, 1er piso, Sopocachi

Telf. (+591) 2 2125606
Celular. (+591) 77014480

ENTREVISTA



ENERSAFE CONQUISTÓ BOLIVIA EN SU PRIMERA VISITA

Jorge Bascur, CEO de Enersafe y Cristian Alvarez, Gerente Comercial Latam Enersafe

Tras una primera visita, Enersafe eligió durante su estadía a su Canal de venta. Procom y Comcell, serán a partir de este mes sus socios estratégicos para cubrir las necesidades de las empresas y organizaciones que requieren operar sin interrupción durante todo el año y la garantía de una atención 24/7 en el territorio nacional.



Enersafe anunció el inicio de distribución y venta de equipos en Bolivia a partir de agosto. "Mantener la continuidad energética en los procesos logísticos, tecnológicos y de servicios dentro de las empresas será su objetivo, enfocándose en los sectores de finanzas, industrial, salud, minero, educación y energético, entre

los que dependen de operar sin ninguna interrupción durante todo el año" destacó Cristian Alvarez Salazar, Gerente Comercial para Latam.

Sin duda, fue una gran sorpresa que en su primera visita, Jorge Bascur, CEO Enersafe Latam y Cristian Alvarez, cerrarán con los 3 aliados estratégicos con los que a partir de mayo, inician la coordinación de trabajo en conjunto para proveer soluciones de infraestructura tecnológica para procesos de misión crítica y sistemas de monitoreo, incluyendo un servicio de soporte permanente sobre las operaciones que funcionan 24 horas del día y los 7 días de la semana, evitando así la interrupción del negocio y por ende, pérdidas económicas de impacto que resulten en la pérdida de la reputación de una empresa.

"La búsqueda del bienestar de colaboradores, clientes, proveedores y accionistas, es nuestra prioridad", resaltó Jorge Bascur, durante el agradable encuentro con TeleinfoPress, indicando que "Es un momento clave en la participación de proyectos de gran impacto, y en la capacidad de interpretar las necesidades de cada uno de los que integran el equipo humano en el desarrollo de un servicio, puesto genera el sello distintivo de las soluciones de energía de la marca. Y es allí donde anunciamos que en vista de la gran aceptación de Enersafe en Bolivia integramos a Pablo Ardaya como nuevo Key Account Manager y nuestro apoyo local permanente".



Enersafe, cuenta con productos de última tecnología, aptos para respaldar el funcionamiento de tus equipos y optimizar tu espacio de trabajo

RESPALDO DE ENERGÍA

Nuestras unidades de respaldo energético cuentan con la potencia necesaria para proteger el funcionamiento de tus equipos críticos.



RESPALDO INDUSTRIAL

Nuestros sistemas de UPS SAI, cuidan y protegen la continuidad energética en tus equipos industriales.



RESPALDO EN ESTRUCTURAS TI

Optimiza tu espacio de trabajo y moderniza tu Centro de Datos con nuestras Estructuras TI.



AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES BASADOS EN DOCUMENTOS DIGITALES



SIMPLIFICA EL TRABAJO DE TU EQUIPO

Logre la captura, procesamiento y distribución eficiente y segura de la documentación de su empresa. Ya sean facturas, formularios, pedidos, órdenes de compra o pago, los errores en el procesamiento de documentos pueden ser muy costosos para una organización. DIMA LTDA. con AutoStore de Kofax, automatiza los procesos documentales, logrando la reducción de costos, mejorando la eficiencia operativa y el cumplimiento de todas las exigencias legales.



KOFAX



Cómo abordar la transformación digital de la empresa en gestión de procesos y gestión de documentos, hoy es simple, y para poder explicarlo a través de una empresa líder en el tema, consultamos a **Dima**, empresa dedicada a brindar soluciones en el rubro de la Tecnología de la Información (TI) en Bolivia, y que actualmente ofrece la herramienta de gestión de documentos **Kofax AutoStore**.

¿Qué es AutoStore?

AutoStore, es una aplicación basada en servidor que coordina la captura y entrega segura en las aplicaciones empresariales de documentos impresos y electrónicos, que se adapta fácilmente a una organización de cualquier tamaño que desee eliminar la gestión manual de documentos, por ser muy propensa a errores. Especialmente cuando se gestionan facturas, partes, solicitudes, pedidos y otros documentos clave de la empresa.

En la era de la omnipresencia de la tecnología, el camino natural en las empresas para abordar la transformación digital, pasa por implementar una solución que automatice sus procesos empresariales basados en documentos digitales, les permita reducir los costos, mejorar la colaboración, la comunicación y la eficiencia de las operaciones, y que cumpla con todas las exigencias normativas.

Para esto, **AutoStore** puede utilizar la infraestructura actual de la empresa, y capturar la información a partir de escáneres, impresoras multifunción, teléfonos inteligentes, correos electrónicos, servidores de fax, carpetas compartidas y públicas, sitios FTP, aplicaciones de Microsoft Office, ordenadores, secuencias de datos XML y otros orígenes; donde la información capturada se procesa en función del flujo de trabajo predeterminado de la organización y las imágenes digitalizadas se mejoran para que sean más legibles al convertir el texto en información electrónica modificable, y además, pueda leerse mediante códigos de barras. Todo ello, da como resultado una información con mayor contenido que puede ser recuperada más adelante.

Una vez finalizado el procesamiento, los documentos y las palabras clave que los describen se distribuyen a cualquier cantidad de destinos. Estos pueden ser direcciones de correo electrónico,

sistemas de gestión documental (DMS), sitios FTP, carpetas de red seguras o incluso a varios destinos en simultáneo y, cómodamente mediante simples pasos.

El flujo de trabajo tiene lugar de forma inmediata, y garantiza que la información se envía donde desea el usuario, y siempre de forma rápida y precisa. Esto es posible gracias a los flujos de trabajo y los paneles de menú de **MFP personalizables de AutoStore**.

Por otra parte, con la ayuda de **AutoStore Process Designer**, los flujos de trabajo se pueden configurar previamente y guardar con el fin de reducir el número de pasos que el usuario final debe realizar manualmente. Esta función, sencilla y fácil de utilizar, elimina procesos manuales, lo que permite reducir los errores del usuario y da como resultado un procesamiento eficiente y preciso de los documentos.

Para concluir, resaltaremos las características principales para los interesados que deseen abordar la transformación digital de sus organizaciones e implementar un sistema a su medida:

- Funciona con los principales fabricantes de escáneres e impresoras multifunción
- Conector LDAP integrado
- Búsquedas bidireccionales en bases de datos
- Procesamiento de imágenes
- Más de 40 conectores con sistemas externos gratis
- Reconocimiento de códigos de barras lineales y bidimensionales
- Captura de documentos impresos y electrónicos a partir de cualquier origen
- Búsqueda del destino del documento digitalizado en el panel frontal
- Envío a SharePoint®
- Encaminamiento múltiple con un solo toque
- Compatibilidad con PDF y PDF/A
- Menús de digitalización personalizados
- Captura a partir de cualquier cuenta de correo electrónico
- Envío por correo electrónico
- Compresión MRC de PDF

SAMSUNG RECONOCIDA POR MERCOSUR BOLIVIA

De acuerdo con el **Monitor Empresarial de Reputación Corporativa Merco**, que pondera las marcas mejor valoradas del país, **Samsung Bolivia** ha **ascendido 12 puestos en el ranking empresarial en un año, posicionándose en el puesto 18 en la categoría Merco Empresa**.

Merco, se basa en la metodología **multistakeholder** compuesta por cinco evaluaciones y doce fuentes de información en su valoración, siendo uno de los monitores de referencia empresarial en el mundo con presencia en Bolivia.

Por su parte Samsung también cuenta con el **sitial número 32 en el ranking de "Empresa más Responsable en Gestión Ambiental"** y el **puesto 33 en "Mejor reputación en Marcas de Consumo"**.

Javier Perou, Gerente de Marketing en Samsung Bolivia, indicó: *"Estos resultados, son el reflejo del constante trabajo orientado a la innovación que se centra en la visión de una vida conectada, es decir, poder tener dispositivos conectados trabajando juntos de manera inteligente, en un mundo en el que los dispositivos y servicios se transforman en experiencias de consumo fluidas. Cada dispositivo que tenemos responde a una*

necesidad. Escuchamos a nuestros usuarios y sus preferencias, así como sus nuevos estilos de vida"

Javier Perou, en entrevista con TeleinfoPress, destacó **¿Cuál es el enfoque que Samsung tiene con respecto al desarrollo tecnológico en Bolivia?**

Samsung tiene como propósito hacer lo posible y lo imposible empoderando al boliviano, mediante constante innovación tecnológica presente en nuestro cotidiano vivir, con herramientas para simplificar su vida y traer oportunidades para él y su familia.

SAMSUNG



Javier Perou
Gerente de Marketing en Samsung Bolivia

Merco Bolivia reconoció a Samsung en el top 18 de las marcas más populares y valoradas a nivel nacional en la categoría Merco Empresa, como "La empresa con mejor reputación en el sector de tecnología", en innovación y transformación de tecnología móvil en el país.

FORTINET®

RECONOCE A



bluenet_srl

COMO ÚNICO



Expert
— Partner —

EN BOLIVIA



www.bluenetsrl.com



• SANTA CRUZ Telf: (+591 3) 3499928-3499932 Cel: (+591) 77390623
• LA PAZ Telf: (+591) 2 2125606 Cel: (+591) 77014480

Dir: Av. Paragua Tercer anillo interno, Calle Bartos # 2205
Dir: Calle Rosendo Gutierrez #728 1er piso, Sopocachi

EXITOSA CONVOCATORIA DE LICENCIAS ONLINE AL LICENCIAMIENTO MICROSOFT

De Izq. a Der.: Miriam Torres, Miriam Gonzales, Romina Rolon



El distribuidor mayorista superó sus expectativas cuando, ante la convocatoria realizada, asistió el 100 % de los invitados a la sesión presencial en el Hotel Los Tajibos en la ciudad de Santa Cruz". De esta forma, la acogida que tuvo el evento, reiteró a **Licencias Online** una vez más, el compromiso de sus principales socios comerciales en Bolivia.

SharePoint.

Durante la presentación, entrevistamos a **Paola Vergara, Gerente General de Microsoft Bolivia**, presente en el evento como disertante principal de parte de Microsoft, quien indicó: "Este es el primer evento en el que tengo el gusto de participar, en esta ocasión **Licencias Online** tiene el gran placer de presentar a los Partners, como **Microsoft** cambia la experiencia para poder realizar transacciones, donde han habido actualizaciones a nivel de plataforma, además de un pequeño entrenamiento para que los partners puedan entender el nuevo modelo

de licenciamiento, ya que están desapareciendo modelos como ser el modelo Open, donde se podían comprar licencias perpetuas, todo esto pasa ahora a un modelo CST que es lo que ahora están explicando a todo el equipo".

Como anfitrionas, tuvimos el gusto de conocer y entrevistar a **Miriam Gonzales, Ge-**

Con una asistencia indiscutible, **Licencias Online** llevó a cabo su primer evento presencial del año en Bolivia. El Desayuno, en un formato exclusivo dirigido a sus principales partners, presentó "Las nuevas formas de Licenciamiento Microsoft", en su oferta CSP suscripción, CSP Perpetuo y Open Value, que refrenda al canal su apoyo en estrategias propias para la venta de Microsoft.



LICENCIAS ONLINE REUNIÓ A SUS PRINCIPALES CANALES PARA MOSTRAR LAS NOVEDADES DE MICROSOFT

rente Comercial de Licencias Online para Paraguay y Bolivia, **Miriam Torres, Product Manager de Licencias Online para Paraguay y Bolivia**, y **Romina Rolon Da Rosa, Country Sales manager Licencias Online Bolivia**.

Miriam Gonzales, destacó: "Hoy estuvimos con nuestros mejores canales en el evento, mostrando todo lo que es licenciamiento de la marca **Microsoft**, también mostrando lo nuevo que **Microsoft** está trayendo e innovaciones que está trayendo. Desde el lado de **Licencias Online**, siempre decimos que queremos ser el brazo extendido de los canales, no queremos ser considerados solamente como un mayorista el cual pasa cotizaciones y factura. Nosotros, si queremos ser socios de negocios de nuestros canales de venta, a los cuales apoyamos desde la pre venta, el seguimiento de la oportunidad y el cierre de negocio en conjunto. Desde **Licencias Online** no solo seremos un apoyo comercial, sino que también somos un apoyo en la preventa con asesoramiento técnico, somos un equipo completo que

presta apoyo en toda la región; contamos con gente de marketing que nos ayuda a entregar piezas de información de las soluciones que tenemos y también acompañamientos de eventos con nuestros propios clientes, nosotros tenemos inversiones de marketing que les ayuda a poder generar oportunidades. Además de entrenamientos que son fundamentales para la industria y que innova constantemente. En resumen, como **Licencias Online**, tenemos ingenieros pre ventas, tenemos gente de marketing, tenemos brazos comerciales para ayudar, apoyar y sumar a nuestros canales".

Miriam Torres, Product Manager de Licencias Online para Paraguay y Bolivia; complementó y resaltó que: "El objetivo del evento, fue el de dar a conocer las novedades de la marca **Microsoft**, específicamente un cambio en licenciamiento sobre la nueva plataforma de uno de los productos que más es comercializado en **Microsoft**, que es el CSP suscripción, y en este caso **Microsoft** anuncia los cambios en esta plataforma. De hecho, se lanza una

nueva plataforma donde hay cambios específicos sobre el nuevo modelo de licenciamiento, y lo ideal es que todos los partners estén enterados y al día de estos cambios".

Por otra parte, conversamos con **Romina Rolon Da Rosa, Country Sales manager Licencias Online Bolivia**, quien nos comentó que trabaja ya hace 4 años como comercial para Bolivia y que actualmente está a cargo de 11 marcas de la parte de seguridad, como **Check point, Microsoft, Sophos, Kaspersky** entre otras marcas. "Estamos muy contentos con el territorio boliviano, estamos creciendo y queremos seguir avanzando e innovando y ser un mayorista de valor que es el mensaje fundamental que queremos dejar a todos nuestros canales. Como mencionó **Miriam Gonzales**, somos más allá de simples cotizadores, somos un apoyo de parte de marketing, comercial, inclusive administrativo en varios casos, nos gusta demasiado trabajar para Bolivia y queremos seguir creciendo juntos" compartió con TeleinfoPress, finalizando el evento.

CYBERSECURITY FINANCIAL SUMMIT LA PAZ 2022



Paúl Mérida, Major Account Manager en Fortinet; Pablo Gutierrez, System Engineer para LATAM, y Israel Blacutt, System Engineer Bolivia

Se realizó CyberSecurity Financial Summit La Paz 2022, una nueva versión bajo el lema 'La Era Segura está aquí', el primer evento presencial de Fortinet que contó con la participación de especialistas en Banca y Fintech, en la que los expertos de Fortinet analizaron el panorama de la ciberseguridad y los actuales desafíos en la banca como sector crítico que siempre está en el ojo de los ciberdelincuentes.

"Durante más de 20 años, Fortinet ha sido una fuerza impulsora en la evolución de la ciberseguridad y la convergencia de las redes y la seguridad. Nuestras soluciones de seguridad de red son las más implementadas en la región (Fuente IDC Worldwide Security Appliance Tracker Octubre 2021), las que más patentes desarrolla, y entre las más validadas de la industria" destacó Pablo Gutierrez, System Engineer Latam, de Fortinet.

Este es un tema esencial, la ciberseguridad tenemos que entenderla como que va desde la protección de los datos personales hasta la protección de la infraestructura crítica de la información en un ámbito amplio de datos, donde el ciberespacio nos refleja un tema mucho más allá de solo lo comercial, un tema de dignidad y del derecho de proteger los datos personales.

Por su parte, Paúl Mérida, Major Account Manager en Fortinet; señaló que esta es la primera edición presencial de muchas que se llevarán a cabo este año y agradeció a los asistentes que participaron en este especial evento.

La agenda continuó y TeleinfoPress siguió la cobertura con la presentación de Israel Blacutt, System Engineer para Bolivia, quien habló sobre la tendencia de SD WAN, donde Fortinet se encuentra un año más como líder en el cuadrante mágico de Gartner para dicha solución y con muchas posibilidades de continuar así para el próximo año, debido al concepto de Se-



cure SD WAN que maneja, ya que aumenta la seguridad en la infraestructura de telecomunicaciones dando una visibilidad granular y tomando acción de manera eficientemente ante un posible ataque, evitando que el mismo se propague, ofrece simplicidad en la administración, también indico que existen varios ahorros al poder usar de manera más eficiente los enlaces de comunicación actuales o incluso que pueden ser reemplazados por enlaces de Internet.

La charla contó con la participación en línea de Arturo Torres, FortiGuard Security Strategist Labs LATAM, quien en su trayectoria en la marca, fue el primer latino en formar parte de FORTGUARD (Centro de Inteligencia y Desarrollo contra Amenazas) como experto en la investigación y

desarrollo contra amenazas cibernéticas globales, quien expuso acerca de las distintas amenazas en la región.

Destacando las nuevas necesidades de la ciberseguridad bancaria y financiera, tras que la atención de los ciberatacantes genera mayores desafíos para quienes trabajan en ciberseguridad, pero nos permite seguir actualizándonos, estar más atentos, y mejorar el ecosistema.

Finalizando la cena presentación, el evento se tornó en una agradable charla integrada por varios de los presentes que se extendió más de una hora analizando temas como: La banca post covid, nuevos escenarios, nuevos usuarios; open banking y la evolución de la industria en un mundo de posibilidades





PAOLA VERGARA

Gerente General de Microsoft en Bolivia.

LA UCB DE SANTA CRUZ ADOPTA MICROSOFT TEAMS FOR EDUCATION

Optimizando el trabajo de sus estudiantes y docentes, La Universidad Católica Boliviana adopta Microsoft Teams for Education; una plataforma interactiva que permite el acceso a clases virtuales, documentos y planificación de tareas, para desarrollar e impulsar el trabajo colaborativo en la comunidad universitaria.

En la ciudad de Santa Cruz, La Universidad Católica Boliviana (UCB) dio un paso importante para **garantizar la formación integral de sus estudiantes y docentes**, implementando la plataforma interactiva **Microsoft Teams for Education**, para **optimizar el trabajo académico**.

"Estamos muy contentos con esta relación de cooperación que estamos desarrollando con Microsoft Bolivia, primero para adoptar la plataforma para impartir clases y para las comunicaciones internas, y luego para trabajar con la compañía en el país, incentivando así a que nuestros estudiantes logren las certificaciones de Microsoft. Creemos que esas son habilidades y capacidades muy importantes para su posterior inserción en el mercado laboral.", dijo **Óscar Ortiz, Rector de La Universidad Católica Boliviana en Santa Cruz**.

Las nuevas funcionalidades de la plata-

forma tienen **el objetivo de facilitar la productividad y centralizar toda la información que los docentes provean a sus estudiantes**. Además de servir para impartir clases virtuales, a través de ella los catedráticos y universitarios accederán a documentos de Office para trabajar de manera colaborativa, **buscando maximizar y ordenar de mejor manera la información que manejan los estudiantes, y que su experiencia sea lo más inclusiva posible**.

Por otro lado, se fomentará la creación de comunidades con estudiantes embajadores de **Microsoft** para poder trabajar internamente junto a la universidad en el proceso de transformación digital de la institución. Como parte del proceso de adopción de esta nueva tecnología, autoridades de la universidad participaron en una capacitación sobre el

uso de **Teams**; una herramienta muy valiosa para el proceso de educación virtual y digital, que tiene la posibilidad de contribuir a hacer más fluidas las clases tanto presenciales como remotas.

"Para Microsoft es muy importante apoyar al entorno académico en la adopción de nuestra tecnología, buscando dar a estudiantes como a profesores las herramientas para incrementar la productividad y colaboración entre ambos.", expresó **Paola Vergara, Gerente General de Microsoft en Bolivia**. "El utilizar Teams permite proveer la misma experiencia a los estudiantes tanto en la modalidad presencial como remota. De esta manera se fomenta la **inclusividad y accesibilidad al material de los docentes y la colaboración entre profesores y estudiantes a través de una plataforma segura**".

CONTROL DE ACCESO A REDES CON

aruba



Control de políticas sin agentes y respuesta automatizada



Aplicación de privilegios de acceso para reducir el riesgo de forma eficaz



Acceso protegido para dispositivos invitados, corporativos y BYOD

desde 1981
Dima
tiene la solución

GENESIS REALIZA SU PRIMER WORKSHOP DEL AÑO JUNTO A SU PARTNER SOPHOS EN SU 3RA VERSIÓN



De izquierda a derecha: Dayana Alvarez, Christian Baldivieso, Fernanda Cespedes, Celeste Cruz, Jorge Cuellar, Clay Gomez, Gabriela Baldivieso, Iris Cornejo, Dennar Taborga.

Del 20 al 22 de abril, en instalaciones de la Federación de profesionales de Santa Cruz, se llevó a cabo el evento de presentación de productos **Sophos**, realizado por **Genesis Technology Consulting**, partner oficial de la marca. Con este evento, tuvo como objetivo principal capacitar, orientar y guiar a cada participante en como brindar mayor seguridad con los diferentes productos que la marca ofrece.

Como **Genesis**, somos una empresa boliviana que cuenta con un equipo preparado y certificado. Buscamos mejorar la vida de nuestros clientes a través de soluciones disruptivas y con el respaldo de las mejores marcas presentes en el mercado boliviano" indicó **Christian Baldivieso**, Gerente General de **Genesis Technology Consulting**.

Durante la entrevista exclusiva, **Christian Baldivieso**, también nos comenta:

Retomando el contacto directo y una atención personalizada, **Genesis Technology Consulting** llevó a cabo su primer Workshop del año, el tercero en toda su trayectoria. Un evento que tuvo por objetivo hacer conocer las principales funciones, actualización a la 19na versión del firewall, ventajas y desventajas de sus diferentes productos de **Sophos** en pruebas físicas y dirigida a los clientes que confían en la compañía, como su proveedor de soluciones tecnológicas en Bolivia.

¿Cuál fue el objetivo del workshop y bajo qué enfoque se realizó?

Este es un workshop que **Genesis Technology Consulting** lleva a cabo cada año, para reforzar y dar a conocer a través de experiencias de clientes los beneficios de seguir apostando por la marca. Así mismo, dimos a conocer nuevas soluciones que se suman al portafolio de la empresa. Como es el nuevo servicio de SOC GENESIS, el cual monitorea día a día la infraestructura de seguridad de todos los clientes que deseen adquirir este servicio. Reportándose y solucionando cada amenaza que la red enfrente de una manera rápida y efectiva, anticipándose a cualquier incidente que podría ocurrir.

En esta ocasión, nos basamos en la marca **Sophos** y sus productos de una manera técnica, realizamos pruebas de TR, pruebas de hardening con equipos en físico, con el objetivo de validar todas las características que cada producto trae en su ficha técnica.

Durante estos 3 días de presentación, buscamos mostrar las ventajas y desventajas que presentan cada producto individualmente e implementarlas como soluciones acorde a cada necesidad empresarial mejorando las habilidades técnicas de los encargados. Cerrando con broche de oro el workshop con premiación, certificación y un cocktail para los asistentes.

DAHUA AMPLÍA LAS APLICACIONES VDE IA CON XVR.I3

Dahua ha lanzado sus grabadores de la serie XVR-I3, compatible con funciones IA, mejorando ampliamente su rendimiento. La marca es distribuida en Bolivia por el mayorista **Sisegusa** quien hace llegar sus productos al mercado de la tecnología.

Dahua Technology, presentó su nueva serie de grabadores de video XVR habilitados para IA. Los nuevos modelos XVR-I3 de la serie XVR5000-I3 y serie XVR5000-4KL-I3, son compatibles con una serie de funciones de IA que incluyen SMD Plus de canal completo y codificación de IA, además de protección perimetral de 4 canales. también se pueden integrar varias cámaras con XVR-I3

Estos dispositivos también son compatibles con la función IA programada para aplicaciones más convenientes y prácticas, donde se pueden integrar varias cámaras con XVR-I3, como la cámara **Smart Dual Illuminator**, la cámara **6:9 5MP HDCVI** y **TIOC 2.0**.

Smart Motion Detection Plus o **SMD Plus** reconoce figuras humanas y de vehículos mediante un algoritmo de aprendizaje profundo, reduciendo falsas alarmas evitando objetos irrelevantes.

La función de protección perimetral envía alertas cuando se detecta una intrusión humana o de un vehículo, optimizando de forma práctica el tiempo de verificación de falsas alarmas y actualizándose de 1 a 4 canales.

XVR-I3 también integran codificación IA que se enfoca en objetivos humanos y de vehículos, mientras ahorra un 50% de ancho de banda y costos de almacenamiento en comparación con H.265.

En anteriores versiones los dispositivos XVR, permitían habilitar una función de IA por

canal, lo que implicaba el cambio manual a otras funciones, a diferencia de utilizar la última serie XVR5000-4KL-I3, en la que las funciones de IA se pueden preestablecer de acuerdo con el período de tiempo deseado, haciéndola ideal para cualquier escenario de aplicaciones.

La cámara **Smart Dual Illuminators** se puede integrar efectivamente con dispositivos XVR-I3. La cámara puede cambiar flexiblemente de modo IR y modo luz blanca, ayudando significativamente a reducir lumínica en el área, además de ser compatibles con cámaras HDCVI de 5MP 16:9 que brindan un rendimiento de imagen de 5MP sin distorsiones e imágenes súper claras.

Dahua lanzó la serie **XVR-I3**, buscando la satisfacción de necesidades de su clientela, mediante la ampliación de la cantidad de canales

admitidos, la actualización de estos dispositivos puede ampliar la cantidad de funciones que pueden manejar e implementar, lo que beneficia significativamente a los usuarios finales.

En Bolivia **Dahua** es una marca distribuida por **SISEGUSA SRL**, un mayorista encargado de la distribución de estos equipos.

Teleinfopress hablo con **Álvaro André Sil-**

va Montoya, CEO **SISEGUSA SRL**, quien nos respondió las siguientes interrogantes:

¿Cuál es la importancia en la actualización de la serie XVR-I3?

Es muy importante la actualización de los grabadores XVR de la serie I3, ya que Dahua pone al alcance de sus usuarios, aplicaciones de inteligencia artificial a costos accesibles y sin exigencia de periféricos costosos, además acompaña al lanzamiento de nuevas tecnologías en cámaras como la Serie Full Color, misma que permite contar con filmaciones a color las 24 horas del día, combinando ambas tecnologías entre el grabador y las cámaras, nos brindan una aplicación de las analíticas cien por ciento operativas y sin falla, también nos aporta una codificación nueva que permite una grabación inteligente y optimiza los recursos de almacenamiento.

¿Estos equipos están disponibles en Bolivia?

Sisegusa SRL, distribuye a nivel nacional todos estos productos en los principales mercados del país, por tal motivo podemos contar con los equipos de grabación de la serie I3 de Dahua, juntamente con las cámaras de la serie Full Color y toda su tecnología de IA de un modo fácil y accesible.





SE UNE A ENERGY X PARA CREAR BATERÍAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN

La alianza estratégica de MOBI con Energy X, busca expandir y mejorar la fabricación y distribución de energías alternativas a través de las baterías de litio, convirtiendo a Bolivia en uno de los pioneros en la elaboración de energía blanca y micromovilidad a nivel Sudamérica.



ARIEL REVOLLO
CEO de MOBI

La empresa boliviana MOBI, ha anunciado un acuerdo con la compañía estadounidense de baterías y litio Energy Exploration Technologies Inc. (EnergyX). El principal objetivo es crear una cadena de suministro de baterías de litio para desarrollar el mercado de movilidad en la región. Este proyecto basado en la alianza de ambas compañías, podría llevar al país a ser una potencia de energía verde.

EnergyX, es una compañía innovadora creada en 2018 por el empresario Teague Egan, con la finalidad de revolucionar la cadena de suministro de la industria del litio. En la actualidad cuenta con más de 50 patentes enfocadas en la extracción de litio de una manera más eficiente y sostenible, así mismo produce baterías de litio para vehículos y almacenamiento de energía renovable a escala de red. Esta compañía en la actualidad construye sus laboratorios de innovación en Austin, Texas, y cuenta con sus

primeras plantas de extracción de litio llamada LiTA, misma que se encuentra en el salar de Uyuni Bolivia.

Teague Egan, director ejecutivo de EnergyX, dijo "En Energy X estamos todos muy contentos con esta asociación, MOBI en América Latina es reconocida como líder en movilidad eléctrica se ve reflejado a su vez por el nuestro en el sector del litio. El asociarnos significa que podremos aprovechar la experiencia de cada uno y ayudar a acelerar la transformación hacia el transporte bajo carbono en Bolivia y Latinoamérica".

Mario Gianella, Director de EnergyX en Bolivia explicó: "MOBI es la startup boliviana que ha logrado lo que ninguna otra ha logrado, destacar y brindar la oportunidad de que Bolivia destaque y se convierta en el modelo a seguir para el resto de la región. Con esta asociación se da un paso hacia el desarrollo local de micromovilidad y ayudamos a crear una línea de innovación nacional que integra el Litio, la fabricación y transporte en Bolivia. Estamos trabajando en la integración de las cadenas de suministro globales de litio desde la salmuera hasta la batería, y esta asociación con MOBI lo refleja".

Por su parte MOBI, es una empresa fundada en 2020 por Juan Pablo Velasco y Ariel Revollo, dos emprendedores, expertos en la industria tecnológica automotriz. La compañía no solo revolucionó la micromovilidad

en el país y Latinoamérica, sino también cerró su ronda inicial con más de 1.3 millones de dólares de una valuación de 5 millones, convirtiéndola en la startup sólida y solvente en el país.

Rápidamente la compañía se ha establecido como líder en movilidad sostenible, paralelamente al desarrollo de un ecosistema de transporte limpio, cuenta con una flota de scooters, bicicletas, motocicletas y bicis eléctricas. MOBI tiene como objetivo asentarse en toda Suramérica y ve en Energy X un socio estratégico, con la capacidad de acompañarlo en esta visión.

Ariel Revollo, CEO de MOBI, comenta que "América Latina cuenta con la capacidad de convertirse en una potencia mundial en micromovilidad eléctrica, colocando a Bolivia como el país líder en esta transición. MOBI pondrá a Bolivia en el mapa, y queremos que Bolivia se convierta en el caso de estudio de la micromovilidad para el mundo"

Teleinfopress habló con Ariel Revollo, CEO de MOBI, quien nos respondió estas interrogantes.

¿Cuál es el principal objetivo de esta alianza y hacia donde apunta?

Esta alianza se realizó bajo

un concepto de transferencia tecnológica, MOBI como fabricante de vehículos eléctricos tiene como principal insumo las baterías de litio, actualmente se están realizando con ILB, pero son baterías de nivel estándar. Ahora con la alianza de Energy X se creará una mejor batería bajo el nombre de Mobat, misma que pretendemos llegue a ser la mejor batería para la micromovilidad en Latinoamérica, trabajaremos en ello los próximos 2 años y así cambiar los suministros traídos de China por las Mobat hechas en Bolivia.

¿Esta alianza tendrá algún tipo de repercusión en la fabricación de vehículos eléctricos?

La idea es tener el control de la cadena de suministros que requieren los vehículos MOBI, al contar con su propia producción de Mobat, automáticamente se elevará la producción de los vehículos y podremos lograr la exportación de ambos, enfocándonos especialmente a los países limítrofes gracias a los convenios de la CAN y Mercosur, consolidando a MOBI como la empresa de exportación de micromovilidad por excelencia y a su vez consolidar a Bolivia, como el país con mejor preparación para la elaboración de estos vehículos y sus suministros.





RED HAT PRESENTA SUMMIT 2022

Red Hat, la compañía proveedora de Código Abierto, ha anunciado el inicio del Summit 2022 a partir del 10 y 11 de mayo, bajo el lema "Cuando compartimos, innovamos", el mismo que se llevará a cabo de forma virtual y de forma gratuita. El evento busca que cada participante cree su propia aventura con múltiples formas de interactuar, preguntas en vivo, conferencias, oportunidades de relacionamiento, con el objetivo de definir el futuro de la tecnología abierta.

Summit 2022 ofrece aprendizaje sobre plataformas, servicios de nube, Edge Computing, automatización, Transformación

Digital, desarrolladores, seguridad, cultura y personas, mediante una variedad de sesiones que serán lideradas por especialistas y ejecutivos de la compañía, entre ellos Paul Cormier, CEO de Red Hat, y diversos clientes de la compañía que hablarán sobre la experiencia de código abierto que les brinda una experiencia de innovación.

Paulo Bonucci, Vicepresidente y Gerente General de Red Hat en América Latina, indicó que "Red Hat Summit ofrece un enfoque estratégico sobre la transformación de las organizaciones, el rol de la nube híbrida y

las prácticas de innovación abierta. Líderes y expertos de la industria se reúnen para compartir ideas y aprender cómo liberar el potencial que tiene la tecnología de Código de Abierto para el desarrollo integral de las organizaciones en Latinoamérica y en el mundo. No se trata solo de software sino también de procesos, personas y cultura".

Para registrarte ingresa a: <https://red.ht/37cnv5N>

Red Hat queda a la espera de su evento virtual "Summit 2022", mismo que será transmitido de forma gratuita el 10 y 11 de mayo, con el objetivo de interactuar con los participantes de diversas formas y resaltar su tecnología de Código Abierto que utiliza la compañía.

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



LOGICALIS DESIGNA A DIANA PABÓN COMO NUEVA GERENTE DE OPERACIONES PARA LA REGIÓN ANDINA

DIANA PATRICIA PABÓN

Gerente de Operaciones para la Región Andina

Logicalis promueve a Diana Pabón como la nueva Gerente de Operaciones para la Región Andina, quien queda a cargo de los países de Chile, Perú y Bolivia. En su camino buscará basarse en sus años de experiencia para desempeñar esta nueva labor como responsable por el fortalecimiento de la presencia de la empresa y la ampliación del volumen de negocios.



Logicalis, nombró a su nueva Gerente de Operaciones para la Región Andina, la nueva encargada de cubrir este importante puesto es Diana Pabón, quien indicó que estos cambios permitirán abrir la puerta a nuevas oportunidades para posicionar el portafolio de soluciones y servicios de tecnología que ofrece la empresa mediante la compartición de experiencia entre países y la optimización de recursos en la ejecución de los proyectos.

Recordemos que Logicalis en América Latina, cuenta con un equipo de más de 2.900 profesionales altamente capacitados, distribuidos en la región. Como parte importante de este equipo, Diana asumirá la responsabilidad para los países de Chile, Perú y Bolivia.

Diana Patricia Pabón, es una profesional

en el área de telecomunicaciones y tecnologías de la información que cuenta con 13 años de experiencia en el rubro, además de una extensa trayectoria dentro de Logicalis desde 2019, en la que cumplió con gran éxito la labor de liderar y gerenciar el área de Postventa, garantizando el compromiso del equipo y la satisfacción de los clientes externos e internos. Además de asegurar la buena marcha del área mediante el cumplimiento de indicadores financieros y operacionales, siendo la responsable de garantizar la disponibilidad y adopción de skills técnicos y de gestión de los recursos del área (PMs, Especialistas de Proyectos y Servicios) para atender el portafolio de proyectos potenciales, acompañando siempre al área Comercial y de Preventa en la identificación y tratamiento de nuevas oportunidades.

Diana, se graduó como Ingeniera Electrónica en Redes de Información de la Escuela Politécnica Nacional, cuenta con una maestría en Administración de Tecnologías de la Información del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Es una experta certificada en el manejo y dirección de proyectos tecnológicos, basados principalmente en innovación y de gran complejidad, con equipos de alto desempeño.

Además, cuenta con una basta experiencia en el diseño, implementación y manejo de redes de telecomunicaciones.

Durante la entrevista con Teleinfopress, Diana Pabón, Gerente de Operaciones para la Región Andina para Chile, Perú y Bolivia, compartió su perspectiva a partir de su nuevo cargo:

¿Cuáles serán las acciones inmediatas respecto a su nuevo reto en los países designados?

Las primeras acciones se enfocarán principalmente en empaparme de la realidad de cada uno de los países, ya que Logicalis es una empresa que cuenta con procesos ya definidos y adoptados en todas las operaciones; sin embargo, cada una tiene un tratamiento particular considerando el tamaño del negocio y requiere por ende un approach específico que considere adicionalmente la cultura del entorno. Además, aprovechando que las medidas por el COVID 19 están flexibilizando la movilización, me encuentro visitando cada uno de los países para poder conversar con nuestros clientes y conocer al equipo de trabajo personalmente, ya visité Bolivia en dos ocasiones en donde estuve en contacto con el equipo y me reuní con varios clientes de los diferentes rubros para asegurar de primera mano la identificación de sus necesidades y expectativas.



¿Qué medidas proyecta a largo plazo como objetivos principales para fortalecer a Logicalis?

Desde el área de Operaciones, tenemos una cercanía permanente y muy fuerte con cada uno de nuestros clientes, por ello, los objetivos bajo los que desarrollamos la atención se enfocan y se mantendrán en esa línea para asegurar en primer lugar una excelencia en el **delivery de los proyectos**, abarcando principalmente la calidad, el plazo y el alcance que cubra las expectativas de nuestros socios de negocio. Al mismo tiempo debo precisar que para Logicalis es fundamental contar con buena satisfacción del servicio que entregamos, por lo que tenemos una serie de procesos y acciones que nos permiten mejorar de forma continua y tomar los correctivos necesarios para ello. Finalmente, dentro del clúster Andino, conformado hoy día por Chile, Perú y Bolivia, buscaremos el compartir experiencias de negocio de forma metodológica para lograr mayor eficiencia y eficacia en futuros negocios.

INTEL NOMBRA NUEVA LIDER PARA LATINOAMERICA



GISSELLE RUIZ LANZA

Directora General a cargo de Intel Latam

Intel anunció el nombramiento de **Gisselle Ruiz Lanza** para **Directora General a cargo de América Latina**. Dada la importancia del continente en el sector tecnológico, esta es una nueva posición creada por la reestructuración de la empresa. En su liderazgo, la **ejecutiva reportará directamente a Greg Ernst, Vicepresidente Corporativo de Ventas, Marketing y Comunicaciones y Gerente General de las Américas**.

"Estoy muy contenta de asumir este nuevo desafío en Intel. Nuestro foco es escuchar a nuestros clientes y responder positivamente para colaborar con ellos en la solución de los mayores retos de nuestras sociedades, enriqueciendo así la vida de todas las personas del planeta. Latinoamérica

es una región diversificada y presenta oportunidades únicas para nuestro crecimiento. Estamos aprovechando nuestros principales puntos fuertes para expandir los mercados tradicionales y revolucionar los nuevos, un ejemplo es que 2021 fue el mejor año que hemos visto en la última década para el sector de PC, con una tasa de crecimiento de 25% en la región. Los semiconductores son la columna vertebral de la economía global y están impulsando la transformación de casi

todas las industrias. Continuamos a ver una demanda robusta en todos nuestros negocios debido a la digitalización de todo", afirmó Ruiz Lanza.

Asimismo, su compromiso con la empresa estuvo marcado por la aceleración de la transformación digital y el crecimiento de la operación del sector, que duplicó su tamaño en los últimos dos años, posicionando a **Latinoamérica entre los tres principales mercados de Intel**.

Intel tiene nueva Directora General a cargo de América Latina, se trata de Gisselle Ruiz Lanza; una ejecutiva que marcó el liderazgo en la aceleración digital y el crecimiento laboral de la compañía en el sector.

GIORDANO ALBERTAZZI ES EL NUEVO PRESIDENTE DE VERTIV LAS AMÉRICAS



Vertiv, designó a **Giordano Albertazzi** como **nuevo presidente de las Américas**, el mismo tendrá la responsabilidad empresarial de la región y su principal objetivo sería elevar el desempeño estratégico y financiero. Cuenta con experiencia y múltiples logros en **Europa, Medio Oriente y África (EMEA)**.

Giordano Albertazzi es parte de la compañía por más de 24 años, en los cuales los últimos 6 años se ha desempeñado liderando **Vertiv en EMEA**, donde llegó a la presidencia. En el 2021, **EMEA** generó un crecimiento orgánico de ventas superior al 18% y aumentó el margen de beneficio operativo ajustado en más de 700 puntos

Karsten Winther, es quien asumirá la vacante a la presidencia de **EMEA** que dejaría **Albertazzi**, de quienes se espera un excelente trabajo en sus nuevos designios, ya que ambos han trabajado durante 4 años juntos, alcanzado resultados significativos mientras construyen una cultura exitosa basada en responsabilidad y rapidez.

Por su parte **John Hewitt**, actual **presidente de las Américas de Vertiv** dejará la compañía en búsqueda de nuevos horizontes.

Todos estos cambios surgen tras el reciente nombramiento de **Li Ning**, como Presidente Ejecutivo de la región de Gran China, y **Edward Cui**, como Presidente de Asia del Norte.

GIORDANO ALBERTAZZI

Presidente de Las Américas Vertiv

Vertiv cuenta con el designio de Giordano Albertazzi como su nuevo presidente para las Américas y sería sucedido de la presidencia de Vertiv EMEA por Karsten Winther, con quien trabajaron en conjunto para crear una nueva cultura exitosa basada en responsabilidad y rapidez.

5 ACCIONES DE ALTO IMPACTO QUE MEJORAN LA CIBERSEGURIDAD EN LAS EMPRESAS

En la actualidad muchas empresas se preguntan qué necesitan para proteger adecuadamente su infraestructura mientras simultáneamente se ven inundados del marketing de proveedores de servicios o productos que ofrecen resolver mágicamente todos sus problemas de seguridad.

Las buenas noticias son que los principios básicos de ciberseguridad **son relevantes y nos protegen ante las amenazas hoy**, mas aún si los controles de seguridad se implementan por capas, y se toma en cuenta que no existe la herramienta perfecta ni el riesgo cero.



ÁLVARO CUADROS SAGARNAGA
Experto en servicios financieros y ciberseguridad

“Aunque no lo veamos directamente, estamos ante permanentes ataques de diferentes tipos incluido el ransomware, que hacen que incluso empresas gigantescas y con muchos recursos sean seriamente afectadas”.

1. Evaluación de inventario:

La organización debe entender **cuál es la información importante, que debe proteger y dónde se encuentra, y a partir de ello rastrear todo el hardware y software que participa en la gestión de esta información**, sea en almacenamiento, procesamiento o en tránsito.

Es esencial conocer y documentar el inventario, su valor e identificar mejoras necesarias. Realizar análisis de vulnerabilidades al menos trimestralmente es absolutamente necesario.

2. Parchado Sistemas Operativos y Aplicaciones:

El parchado de sistemas operativos y aplicaciones es una de las más básicas pero importantes tareas que tenemos para protegernos ante ataques, sin embargo, para que sea efectiva debe realizarse de manera oportuna y a todos los dispositivos de nuestra infraestructura. La deuda técnica siempre es un desafío, pero jamás una excusa para dejar de ejecutar este proceso.

Alrededor del 60% de las organizaciones que sufren una brecha de seguridad, la sufren por no haber parchado sus sistemas a tiempo.

3. Respaldos de información:

Una vez identificada la información valiosa respaldarla y asegurarse de tener una copia fuera de línea. Probar las copias de seguridad de manera regular y así asegurarse su efectividad.

Los respaldos ayudan a asegurar la continuidad en caso de sufrir un evento, de ransomware, por ejemplo, y recuperar rápidamente la operación.

4. Gestión de privilegios de “super usuarios”:

Ninguna persona dentro de la empresa debe tener **más acceso que el estrictamente necesario para realizar sus tareas. En ese sentido, se deben otorgar privilegios de administración en sistemas operativos y aplicaciones únicamente a aquellos que lo necesitan.** Revisar de manera regular todas las cuentas súper usuarios para asegurar que reflejen la realidad del momento y las necesidades de la empresa. El acceso a estas cuentas le da a un delincuente la entrada hacia las joyas de la corona.

5. Implementación factores de autenticación múltiple:

El compromiso de las claves es usualmente, una de las debilidades que se encuentran presentes en la mayoría de los incidentes de seguridad. Las claves necesitan una capa adicional de seguridad, utilice **herramientas de MFA** (autenticación multi factor) de manera que si una clave es comprometida, un criminal no puede usarla para acceder a los sistemas de la empresa.

EL BITCOIN SIGUE CAYENDO A MÁS DE UN 32% DE SU VALOR DESDE EL 4 DE MAYO



Este jueves, **TerraUSD se ha desplomado en más del 90%**. Esto está provocando un contagio enorme a todas las demás criptomonedas. Lo que demuestra esta caída es que el precio de los activos desciende cuando los bancos centrales retiran la liquidez. A diferencia de otras monedas estables, **TerraUSD** no está respaldada por otros activos. Mantenía su paridad con la cotización del dólar a través de un mecanismo vinculado a Luna, una criptodivisa sin ningún tipo de respaldo.

Su cofundador, el surcoreano Do Kwon, intentó sin éxito estabilizar la caída de **TerraUSD** recurriendo a sus reservas de bitcoin. Es por ello que anunció este martes que “reconstruirá” el producto modificando el complejo mecanismo en el que se basa y buscando más capital para salvar la paridad con el dólar.

El **bitcoin**, la criptomoneda más conocida del mercado, continúa desplomándose desde el pasado 4 de mayo con pérdidas de un 32%, a pesar de haber moderado la caída sufrida por el hundimiento de la criptodivisa **TerraUSD**, después de que **TerraUSD** perdiera su paridad con el dólar y se desplomara hasta un mínimo de 22,9 céntimos de dólar.

Ante esta inminente baja, el bitcoin, ha sustituido a primera hora de este jueves casi

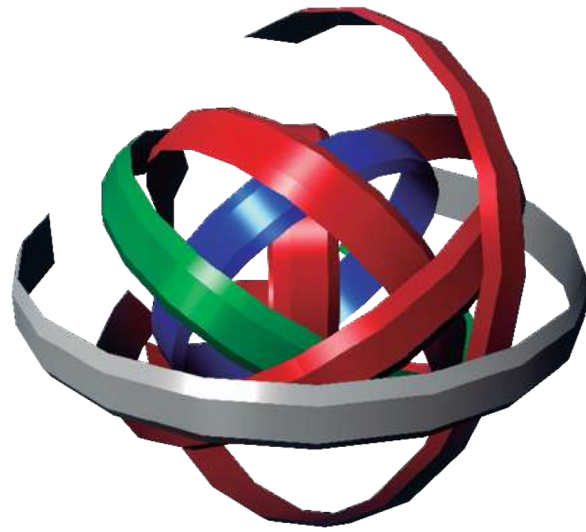
un 6% llegando a los 26.755 dólares. A mediodía recuperó en un 3,3% y al final alcanzó los 27.461 dólares, según los datos del mercado.

La promesa que hacían estas divisas, antes estables, era que los inversores tendrían garantizado su valor, gracias a los activos que las respaldan, tal y como explica el analista Juan Ignacio Crespo **en una entrevista en el Canal 24 Horas**.

En una esperanza no muy larga, en el caso de las criptomonedas FTX, su fundador Sam Bankman-Fried, reveló una participación del 7,6 % en las acciones de Robinhood, que provocó una recuperación de un 25 % en la empresa. Sin embargo, las ganancias del viernes no fueron suficientes para borrar las fuertes pérdidas de toda la semana, ya que los inversionistas estaban preocupados por la capacidad de la FED (Banco Central de los EEUU) para revertir la inflación sin llevar a la economía estadounidense a una recesión.

Respecto a las acciones en los mercados financieros de EEUU, rebotaron a un alza mínimo este pasado viernes, concluyendo una semana terrible que requirió la ayuda al final de una garantía del Presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, según publicó **Seeking Alpha**.

Las criptomonedas más estables están sufriendo bajadas importantes, lo que supone por los expertos que esta caída se produce en un contexto de endurecimiento de las políticas monetarias de los diferentes bancos centrales para combatir la alta inflación. La incertidumbre global, las sanciones europeas a Rusia y la subida de los tipos de interés, que han agudizado la baja.



TELEINFO*press*