

TELEINFO *press*

TI & COMUNICACIONES



TELEINFO PRESS LATAM

ABLEREX FORTALECE
SU ESTRATEGIA AL
CANAL A TRAVÉS DE
EECOL CHILE

EASY UPS MONOFÁSICA
ON-LINE:
5 RAZONES POR LAS
QUE ELIGEN A APC

EDITORIAL

Horacio Romero
Director de Teleinfopress

TELEINFOPRESS SE EXPANDE A CHILE & VENEZUELA



Director:
 Horacio Romero De Lucca
 hromero@teleinfopress.com

Directora de Redacción y Edición:
 Liliana Almanza A.

Redes Sociales & Página Web:
 Miguel Franck

Ventas:
 teleinfopress+ventas@teleinfopress.com

Prensa:
 teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

Co-Directora:
 Ninoska Azurdoy Caso
 nazurdoy@teleinfopress.com

Gerente de Innovación:
 Diego Romero A.

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

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

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

3	LA UNIVERSIDAD NUR APUESTA POR TECNOLOGÍA EPSON
4	ABLEREX FORTALECE SU ESTRATEGIA AL CANAL A TRAVÉS DE EECOL CHILE
6	EASY UPS MONOFÁSICA ON-LINE: 5 RAZONES POR LAS QUE ELIGEN A APC
8	SISEGUSA ES ELEGIDO POR KLIP XTREME COMO NUEVO DISTRIBUIDOR MAYORISTA PARA BOLIVIA
10	SAP CUENTA CON NUEVO COO PARA AMÉRICA LATINA
11	PAT GELSINGER REGRESA A LA CABEZA DE INTEL
12	EL MALWARE SIN ARCHIVOS LA AMENAZA CENTRAL EL 2020
14	BOLIVIA IMPLEMENTA SUBASTA ELECTRÓNICA Y MERCADO VIRTUAL A COMPRAS ESTATALES
15	NUBE HÍBRIDA RED HAT OPENSIFT
16	6800 SOCIOS FORTALECERÁN A SCHNEIDER ELECTRIC EN 2021
17	HERRAMIENTA DE DIGITALIZACIÓN CREADA RECIENTEMENTE EN BOLIVIA
18	¿POR QUE MODERNIZAR LA AUTOMATIZACIÓN DE LOS DATOS DE UNA ORGANIZACIÓN?
20	¿POR QUE MODERNIZAR LA AUTOMATIZACIÓN DE LOS DATOS DE UNA ORGANIZACIÓN?
21	¿POR QUE MODERNIZAR LA AUTOMATIZACIÓN DE LOS DATOS DE UNA ORGANIZACIÓN?
21	¿POR QUE MODERNIZAR LA AUTOMATIZACIÓN DE LOS DATOS DE UNA ORGANIZACIÓN?



LA UNIVERSIDAD NUR APUESTA POR TECNOLOGÍA EPSON

Post pandemia, la Universidad NUR se encuentra lista para acatar la medida de prevención y cuidado que dicte el gobierno, sea en forma física, a distancia o en una modalidad combinada, la universidad se encuentra preparada para no interrumpir la educación de su plantel estudiantil, tras haber instalado proyectores del modelo `BrightLink 710Ui de Epson` en diferentes espacios.

Comenzar el nuevo año universitario en 2021 bajo la sombra de la COVID-19 y encontrar un equilibrio entre el aprendizaje y la seguridad es un desafío que la Universidad NUR ha superado instalando tecnología Epson.

Ya hace años que el uso de **proyectores y pizarras interactivas** para usos educativos y de formación se está extendiendo rápidamente por los centros docentes de todo el país. Donde escuelas, institutos y universidades como academias de idiomas y autoescuelas aprovechan la oportunidad de **mejorar la calidad de su oferta formativa**.

Como **`Caso de Éxito`** entrevistamos a **Abbas Rezvani Albuquerque, Vicerrector Administrativo Financiero en Universidad NUR**, quien nos comentó la experiencia de la universidad al implementar esta nueva tecnología *"Al instalar proyectores Epson en la Universidad Nur, tenemos la opción de mostrar videos, de mostrar diferentes temas a través de una interacción dinámica que atrae bastante la atención de nuestros estudiantes apoyando su aprendizaje. Por ejemplo, tenemos clases donde los alumnos pueden analizar un tema*

en específico, una situación o un caso real de forma diferente a la tradicional, donde cuentan con herramientas únicas que les permiten la posibilidad de interactuar a la vez que analizan cada punto, mientras a su vez marcan sus apuntes y datos según cada secuencia de forma simple y natural".

En su opinión ¿Qué ventajas destacan estos equipos?

La otra de las ventajas que tiene este equipo es el tema de la durabilidad. En los anteriores equipos Epson con lámparas duraban de uno a dos años máximo, ahora Epson tiene lámpara Láser que da unas 20.000 horas de duración. Lo que calculamos durará sin tocarlo entre tres a cuatro años, es otra de las grandes ventajas en comparación con los antiguos equipos.

Para nosotros esta tecnología es importante tenerla en todas nuestras aulas de posgrado y de licenciatura. Para nosotros es un caso de éxito y hemos apostado por Epson, por su soporte, la calidad y otras cosas ventajas que nos brindan. Estamos muy contentos, porque apostamos a la marca correcta y a la tecnología correcta.

Epson nos ha apoyado con ca-

pacitación continua a nuestros docentes cada final de semestre, permitiéndonos estar al día. Y con las cámaras tenemos las pizarras como transmisores de tecnología virtual, así tenemos clases virtuales y la mitad presencial. Y en ambas modalidades ven la presentación tal cual, pueden interactuar o pueden opinar sin ninguna diferencia.

¿Cuál ve es la experiencia de los alumnos?

La experiencia es única, la reacción de los alumnos es bárbara, cuando pusimos los primeros proyectores **BrightLink 710Ui de Epson**, discutían entre ellos por salir adelante e interactuar con la clase, con el tiempo se han acostumbrado, es una tecnología que se ha vuelto parte de nuestra educación y como NUR seguiremos invirtiendo mucho en Tecnología para seguir brindando la mejor educación.

En calidad tecnológica queremos que los alumnos se familiaricen con la tecnología de punta. En realidad la pantalla funciona como un celular gigante, con una pantalla táctil que funciona al toque.

En modo pizarra, un catedrático puede escribir con varios

colores usando como pizarra normal o como modo de presentación.

Otra ventaja que destaca, es que el estudiante puede grabar todo lo que está haciendo el catedrático o el catedrático compartir en simultáneo a otros profesores a su mail o al computador. Es cuestión de tocarlo para aprender más funcionalidades.

La distancia no es un problema, por ejemplo si se muestra un video, el volumen lo manejamos en pantalla como en cualquier equipo, y su alcance visual alcanza desde el fondo de la clase. Incluso se tiene la opción de dividir en dos pantallas sin que afecte la visual a toda la clase, así que se puede mostrar un video y trabajar otro tema en paralelo en la otra pantalla, o trabajar lo que quieras con marcador, puedes cambiar imágenes, sobre escribir lo que quieras e incluso monitorear a los alumnos.

Como Universidad ha sido muy positivo, la gente reconoce el esfuerzo que hace la Universidad para tener este tipo de tecnología, lo valora y le gusta. Cuando los alumnos van a un aula sin esta tecnología lo sienten y se quejan.

ABLEREX FORTALECE SU ESTRATEGIA AL CANAL A TRAVÉS DE EECOL CHILE



Eduardo Alexis Faray Torres
Regional Product Manager/ Gerente de ventas

Cristián Alvarez Salazar
Regional Manager South Cone



Para habilitar al canal y desarrollar proyectos en nuevos mercados verticales impulsados por la pandemia, AblereX continúa expandiendo su mercado. En Chile, selló una firme alianza comercial con Eecol Electric, mayorista con presencia en varios países, especializado en equipos que aseguran la continuidad operativa con carga crítica en todos los equipos.

La nueva normalidad genera nuevos retos y oportunidades al ecosistema de canales de AblereX. El home office y el sector industrial fue la estrella en 2020 y para 2021 sigue siendo una oportunidad de negocio para ampliar el espectro de la estrategia que la marca ha desplegado en todo el territorio de Chile de la mano de sus dos mayoristas Eecol Electric y SP Digital.

Cristián Alvarez Salazar, Regional Manager South Cone en AblereX Latam y Alexis Faray Torres, Product Manager

Respaldo de Energía de Eecol Electric, en entrevista con TeleinfoPress, destacaron que actualmente, AblereX desarrolla su estrategia de la mano de Eecol en respuesta a un mercado en crecimiento y fortalecido en su

ecosistema de canales e integradores que contemplen la diversificación tecnológica en todos los sectores. Motivo por el que la marca, sigue expandiendo su portafolio de soluciones en las necesidades que los sectores industriales del país demandan en tecnologías

referentes, a equipos para el mejoramiento de la infraestructura en salas de datos medianas, grandes y de alta densidad, y todo lo que refiere a continuidad operativa en los sectores de minería e industria en general.

¿En qué consiste la actual oferta de equipos AblereX de continuidad operativa?

Cristián Alvarez:

Nuestra actual oferta de equipos AblereX en lo que respecta a continuidad operativa, es una oferta que está pensada para diferentes tipos de verticales,

donde nosotros, en nuestras soluciones de sistema de respaldo UPS principalmente, podemos entregar contenido operativo y de alta disponibilidad a todos los clientes que necesitan mantener sus sistemas en up-time; es decir, que los sistemas funcionan 24/7 los 365 días del año.

Nuestra oferta principal es UPS, pero también contamos con soluciones de sistemas solares con soluciones de filtro activo y soluciones de BMS, que son sistemas de monitoreo de batería.

Actualmente en Chile, a través

de la empresa **Eecol Electric**, quien es nuestro master distributor para nuestros productos en lo que respecta a las soluciones de valor, contamos con un amplio portafolio de productos ya en stock disponibles para entrega inmediata local, y también con presencia de vendedores capacitados constantemente por la marca en cada una de las sucursales de **Eecol**, que se encuentran atentos a cualquier llamada para proporcionar la solución que se requiera y disponible a todos los clientes en las diferentes regiones, ya sea en el Norte Grande, en el Norte Chico, la Zona Central y también en la Zona Sur.

Como **Ablerex**, capacitamos constantemente también al equipo técnico. Hemos hecho activaciones en desarrollo de trabajo, de potencialización, y de partner a nivel técnico, para que ellos puedan no solamente resolver un problema de post-venta, sino que también puedan desarrollar técnicas de **pre-venta y apoyar también el área comercial**.

Proporcionamos productos que cubren **‘Soluciones industriales’** a pedido, enfocadas principalmente a todos los clientes que necesiten continuidad operativa.

Alexis, nos explica ¿Cuáles son las fortalezas que Ablerex entregará a través de Eecol al Canal integrador en su plan 2021?

Alexis Faray Torres:

Dentro de las fortalezas que **Ablerex** nos entrega, destacamos su respaldo completo e incondicional, y principalmente su larga experiencia que nos fideliza ante el mercado chileno y se convierte en una de nuestras primordiales fortalezas.

La segunda, es que **Ablerex** cuenta con un portafolio bastante amplio en cuanto a soluciones de respaldo, energía y

otros equipos refiere de acuerdo a las necesidades que hoy están presentes en el mercado, sobre todo en la industria.

Destacaré igual al producto, su constante mejoramiento y características técnicas, nos permiten entregar un equipo completo para las exigencias del mercado. En sectores estratégicos como lo es el industrial o minero se necesita un mejor producto terminado para entregar al cliente final. Y por último, también el tema de las capacitaciones, no son menos importantes en cuanto a ventas y servicio técnico se refiere y que nos caracteriza por ser su servicio técnico autorizado al territorio nacional y entregar apoyo técnico de la misma marca.

Separado a las acciones de la marca ¿Como Eecol potencia su propuesta al canal e integradores locales?

Alexis Faray Torres:

Contamos con una propuesta de acciones completa que se van desarrollando durante el año para que los canales se sientan cómodos con nosotros en cuanto al producto que entregamos. Podemos dar un soporte completo al Canal en cuanto a capacitaciones y también servicios relacionados con los productos.

Una de las fortalezas que entregamos a nuestros Canales, es contar siempre con los equipos de la marca y también con los accesorios o productos que se relacionan con una solución completa, gracias a nuestro mix de producto o de marcas representadas, en cuanto a otros productos relacionados.

De alguna forma, dentro de los beneficios que puede tener el canal es que va a tener una exclusividad en cuanto a precio. Esto es súper importante, porque si bien es cierto, nosotros también tenemos entrega directa al cliente final, pero la idea de apoyar a nuestros canales es que tengan una exclusividad en precio, don-

de sienten que les conviene adquirir los productos **Ablerex** con nosotros, y les convenga contar con ese diferenciador para llegar a los clientes finales en mejor forma que nosotros mismos lo haríamos.

Coméntenos sobre las integraciones ¿qué acciones realiza Eecol electric haciendo más robustos los sistemas de respaldo de energía UPS para ambientes severos?

Alexis Faray:

Una de las soluciones o valor agregado que tenemos en **Eecol** son las soluciones integradas. Nosotros, dependiendo de lo que el cliente necesite a nivel industrial, mejoramos sobretodo las características para ambientes severos y les hacemos un traje a la medida, dependiendo del ambiente que necesite ese equipo. Nosotros mejoramos estas características y le creamos un proyecto particular al cliente, donde diseñamos, realizamos la ingeniería y construimos.

En otras palabras, la ventaja que entrega-

mos a la planta industrial, es que, podemos hacer este traje a la medida proporcionando una solución completa “llave en mano” con las características que nos indiquen o requieran, relacionada a los productos de **Ablerex**. Esto es una ventaja a la hora de atender esta solución, ya que como mencionamos podemos entregar la solución desde el diseño de la ingeniería y la construcción misma bajo nuestra asesoría de **Eecol Electric**, con el apoyo del mismo servicio técnico, apoyo en cuanto a su puesta en marcha y servicios de reparación o de mantención de los mismos.

Este equipo es más robusto para esta necesidad minera o industrial en particular o en cualquier tipo de zona. Por este motivo, nos encontramos atentos para apoyar con la puesta en marcha con los servicios relacionados y como indicamos con las capacitaciones necesarias para cada equipo que ya se creó en cuanto a integración.

¡ILLEGO A CHILE!

Ablerex

PRECIOS ESPECIALES POR LANZAMIENTO

WWW.EECOL.CL

E EECOL ELECTRIC **ONE WEBOL**



JOSE LUIS RODRIGUEZ HERRERA
SALES SYSTEM INTEGRATOR ENGINEER

APC[®]
by Schneider Electric



LESLIE ANDREA CARAFFA
JEFE DE PRODUCTO DMC

EASY UPS MONOFÁSICA ON-LINE: 5 RAZONES POR LAS QUE ELIGEN A APC

Los 6 Ítems más demandados en APC Easy UPS Monofásica Online en su manejo inteligente de la batería, maximiza el rendimiento, la vida útil y la confiabilidad de los equipos a través de la carga inteligente y de precisión.

Desde que se aceleró la transformación digital y las tecnologías que la habilitan, las exigencias del mundo empresarial post covid cada vez son mayores. Por eso, en un afán de combinar una serie de elementos para llevar el mundo de los negocios a cualquier parte, no podemos perder de vista la **línea APC Easy UPS Monofásica Online**, que ofrece **SAI (Sistema de alimentación ininterrumpida)** en línea de alta calidad con doble conversión, diseñado para cubrir necesidades esenciales de protección de energía,

incluso en las condiciones eléctricas más inestables.

En entrevista a **Leslie Caraffa, Jefe de Producto Enterprise** en DMC, mayorista oficial de la marca APC by Schneider Electric, le consultamos cuáles son los 6 modelos que destacan por su gran demanda en la región de Bolivia dentro de este portafolio de APC Easy UPS Monofásica Online:

"Te comento que los UPS de 3, 6 y 10 kVA tanto en la versión torre como la versión

*con batería extendida, han tenido una gran demanda en nuestro mercado gracias a las nuevas características que los diferencian de otros productos y todo a un costo super bajo. Es importante también recalcar que la línea **Easy UPS** puede ser usada tanto en el hogar como en el segmento empresarial, incluso te comento que por la coyuntura que vivimos hemos logrado posicionar los productos tanto en clínicas como hospitales".*

Por otra parte, en entrevista ex-

clusiva en nuestro Canal de Podcast Edge Trends (entrevistas dirigidas a líderes de mercado y opinión) consultamos a **José Rodríguez Herrera, Sales System Integrator Engineer** en **Schneider Electric**:

¿A qué se debe la gran demanda de la línea APC Easy UPS Monofásica Online por el sector empresarial? ¿Y cuáles son las 5 características que destacan como valor agregado de la línea?

Tal como lo dices, nuestro equipo de **SRV de la línea Easy UPS monofásica** ha tenido gran acogida en el sector empresarial, dadas sus condiciones de desempeño y de gestión. Básicamente, nuestro equipo de **SRV** cuenta con características bastante interesantes en lo que corresponde a su forma de gestión tanto local como remota. Tenemos para esto un panel **LCD** adicional bastante fácil de trabajar, muy intuitivo, que permite la interconexión de un sistema de gestión en el que podemos estar al tanto de todo lo que está ocurriendo con nuestro dispositivo.

La seguridad como tal de los dispositivos que se está protegiendo es algo importante para nosotros, de manera que garantizamos una gestión importante de la batería para que sea muy precisa y segura.

En la parte de corrección de las diferentes afectaciones que pueda tener la red, proporcionamos una seguridad intrínseca para cada uno de estos dispositivos al trabajar con el modo de operación de doble conversión online. Contamos con un corrector de factor de potencia en la entrada, que nos minimiza el uso de generadores y reduce lo que corresponde a mejoras en el sistema eléctrico de nuestros clientes.

Damos también la posibilidad de que si la pequeña o mediana empresa

cuenta con plantas eléctricas o generadores, podemos hacer la gestión para que estén sincronizados estos dos tipos de dispositivos.

En las facilidades de mantenimiento, podemos tener una comprobación automática y periódica de **¿como es el estado de la batería?, ¿cómo funciona?, ¿cómo está trabajando? y si necesitamos hacer algún tipo de cambio**. Este tipo de condiciones brindan a nuestros clientes la tranquilidad para poder seguir con el desempeño de cada uno de sus negocios sin tener que tener una preocupación adicional para que los equipos que están respaldando estas tareas principales de procesamiento de datos que se dan en todas las compañías, puedan mantenerse seguras.

¿Como estos UPS se pueden considerar más ecológicos?

Estos equipos, son más ecológicos en la medida que se caracterizan por un diseño que busca proporcionar la mejor eficiencia y sostenibilidad de nuestros productos. Estos dispositivos protegen a los equipos conectados al corregir las caídas de tensión y las tensiones para llevarlas a niveles más seguros.

Nuestros UPS tienen la capacidad de corregir las protecciones de voltaje sin perder la energía de la batería, uno de los componentes claves en estos dispositivos. Adicionalmente, para proteger la batería, todo el dispositivo cuenta con un autodiagnóstico de batería que alerta a los usuarios por medio de una alarma sobre

las condiciones de cada una.

Considerando que han tenido un inmediato impacto en el mercado en respuesta a su oferta de calidad y precio, ¿a qué segmentos del mercado está dirigida su comercialización?

Bueno, estas UPS están dirigidas a diferentes segmentos de mercado. Básicamente, la serie de monofásica está planteada para poder respaldar a nuestros clientes en diferentes situaciones que se presentan en el día a día. Tenemos la seguridad que frente a cualquier emergencia que elimine un suministro de energía, podemos estar ahí para atender el requerimiento, cuenten o no cuenten con una energía propia.

Básicamente, lo único que nosotros necesitamos es la necesidad de un cliente que requiera tener energía segura en cualquier lugar.



SISEGUSA ES ELEGIDO POR KLIP XTREME COMO NUEVO DISTRIBUIDOR MAYORISTA PARA BOLIVIA



ALVARO SILVA
CEO SISEGUSA S.R.L.

Exclusiva: Es oficial, Sisegusa se suma como Canal Mayorista a Klip Xtreme en Bolivia, en su nueva alianza, Sisegusa presentará una propuesta diferente al mercado en un completo portafolio donde la marca se enfoca en las expectativas del consumidor más exigente.

Klip Xtreme se enfoca en las expectativas del consumidor más exigentes. En 2020 no solo se concentró en ofrecer un rendimiento inigualable, sino que también ofreció la mejor calidad con la mejor experiencia para el usuario en cada producto que comercializa en el segmento calidad-precio, demostrado en su reporte de cierre de gestión.

El usuario boliviano ha podido constatar por 12 años

la seguridad de comprar un producto **Klip Xtreme** en su servicio de Valor Agregado de **post-venta**, a través de su distribuidor autorizado **Comcell**, quien tras una trayectoria de más de 12 años como representante y 19 años posicionando la marca en su propuesta de productos integral, a provisto al mercado en las 3 categorías foco: **audio, lineal business y portabilidad**; y seguirá trabajando muy de cerca con la marca sumados

al nuevo Canal Mayorista **Sisegusa SRL**.

Klip Xtreme en una propuesta agresiva, se prepara para expandir el mercado boliviano este 2021 planificando ya sus acciones hacia el 2022, y en coordinación directa con los dos mayoristas autorizados, dando mucho valor al Canal como regla de la marca.

Angelo Oritte, Regional Territory Manager | Klip Xtreme

me & Xtech en Accvent, LLC | Perú y Bolivia, dió la bienvenida a **Sisegusa SRL**. a través de TeleinfoPress, e indicó *"Estamos muy contento de integrar a partir de la fecha a nuestro nuevo distribuidor mayorista en **Bolivia Sisegusa**, quienes ofrecerán dentro de su portafolio las categorías foco de la marca, como audio mayor, audio menor, portabilidad y lineal business. **Klip Xtreme** ve un gran potencial en Bolivia dentro la región, y nuestra estrategia es*



fortalecer el canal tradicional y moderno, apoyando al crecimiento exponencial de la marca que hemos logrado a través **Comcell** durante estos 12 años de trabajo conjunto". "Además **Sisegusa** complementará su oferta de productos a las demás marcas que integran el portafolio de nuestro grupo, **Accvent**: protectores de energía marca **Forza**, gabinetes, accesorios y cables **Xtech**; **Nexxt Solutions Infraestructura** y **Nexxt Solutions Conectividad**".

Alvaro Silva Montoya, CEO en **Sisegusa SRL.**, en entrevista exclusiva en nuestro Canal de Podcast **Edge Trends** (entrevistas a líderes de mercado y opinión) nos comenta la Estrategia que tiene planificada para relanzar la marca este 2021:

¿Cómo Klip Xtreme complementa la oferta que Sisegusa ofrece en esta nueva gestión

al mercado boliviano?

Klip Xtreme llega a **Sisegusa** en el tiempo indicado, después de probar dos años con otra marca que pertenece al grupo **Accvent**. Aperturamos la línea de **Forza** a finales del 2018, a lo largo de 2019 y 2020 pudimos evaluar la exitosa evolución que hemos tenido en el rubro de productos TI.

Hemos ganado mucho mercado en este segmento y por eso, la línea **Klip Xtreme** nos interesa para complementar la distribución a aquellos clientes que ya están con nosotros con las líneas de **Forza**, **TP-Link** y las otras líneas que manejamos como canal mayorista, ya no sólo especializados en el segmento de seguridad, ahora también en el segmento IT.

¿Por qué Sisegusa elige incursionar en comercializar la marca Klip Xtreme?

Nosotros elegimos incursionar en esta línea de productos con la marca **Klip Xtreme**, por la robustez con la que cuenta la marca como grupo empresarial. **Accvent** es un grupo bastante sólido que nos permite transmitirle al cliente una garantía estable en Bolivia, precios bastantes acordes al mercado y acorde a la categoría de producto al que pertenece **Klip Xtreme**.


Recordemos que **Klip Xtreme** 'no' es un producto de línea baja económica, al contrario, es un producto de gama alta de muy buena calidad que pelea hombro a hombro con marcas muy representativas en el mercado. Incursionar en esta línea, respalda la solidez de nuestra empresa, calidad del producto que entregamos y la garantía real que ofrecemos.

En servicio post-venta o garantías que aplica, refleja y transmite lo que ofrece

la fábrica. Nosotros somos un conductor del fabricante al cliente, le damos las mismas ventajas que la marca nos ofrece a nosotros. Por ejemplo, en el caso de **Klip Xtreme** tiene productos con bastante tiempo de garantía, inclusive algunos que tienen garantía de por vida, como lo ofrecen ellos, que es muy interesante y ataca mucho la parte comercial.

Y en el tema de la respuesta es una **reposición inmediata**. Si es un desperfecto de fábrica de funcionamiento inicial, lo que se hace, es reemplazar el producto de manera inmediata. Pero también vamos a contar con nuestro laboratorio de servicio técnico para cualquier desperfecto externo donde podamos. Vamos a poder hacer una evaluación técnica a detalle, lógicamente con personal y profesionales capacitados por la marca.

SAP CUENTA CON NUEVO COO PARA AMÉRICA LATINA

The SAP logo is displayed in large, white, bold letters on a blue background.A portrait of Theo Pappas, a man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and red tie, standing against a blue background.

Theo Pappas

Vicepresidente Senior y Director de Operaciones (COO) SAP Latinoamérica y el Caribe

Bajo esta nueva estructura, Theo Pappas como Vicepresidente Senior y Director de Operaciones (COO) para SAP Latinoamérica y el Caribe, cumplirá el desafío de continuar ofreciendo innovaciones en soluciones de vanguardia a diversas compañías y entidades, en el objetivo de generar la mejor experiencia y un soporte de calidad para todos los clientes de la compañía en la región.

En su reciente nombramiento, **Theo Pappas** es elegido por **SAP** como su nuevo **Vicepresidente Senior y Director de Operaciones (COO) para SAP Latinoamérica y el Caribe**. Pappas, estará a cargo del desempeño general de la organización, incluyendo las ventas y las renovaciones tanto de

soluciones en la nube como 'on premise', el desarrollo de negocios, las relaciones con los clientes, los servicios y el go to market.

Pappas inició en **SAP** en 2013, destacando en las distintas posiciones que le fueron asignadas hasta la fecha. Fue Vicepresidente

de Ventas para Industrias Estratégicas y también COO de **SAP Brasil**. Anteriormente se había desempeñado en cargos gerenciales en empresas como Microsoft o IBM, cumpliendo una trayectoria de más de 25 años en la industria.

Pappas es Licenciado en

Ciencias de la Computación, egresado del Centro Universitario de Brasilia. Además, cuenta con dos MBA, uno de la Universidad Federal de Río de Janeiro y otro de la Fundación Getúlio Vargas en São Paulo. Por otra parte, cursó educación ejecutiva en negocios en la Wharton Business School.



Pat Gelsinger
CEO de INTEL

PAT GELSINGER REGRESA A LA CABEZA DE INTEL

Confirmada la noticia del retorno de Pat Gelsinger como CEO de INTEL, se genera un aumento inmediato en sus acciones a más de un 7%, iniciando la recuperación de la marca después de la caída que sufrió en 2020, a pesar que en un comunicado de prensa, Intel informara que el movimiento “no está relacionado con el desempeño financiero de Intel en 2020”.

Patrick Paul Gelsinger, comenzará sus funciones como CEO de Intel este 15 de febrero de 2021. Anteriormente fue CEO de VMWare durante una Década, y Presidente y Director de Operaciones de EMC.

En el comunicado, Intel resaltó que en su última junta “se concluyó que es el momento adecuado para hacer este cambio de liderazgo para aprovechar la tecnología y la experiencia en ingeniería con la que cuenta el ejecutivo, ideal durante este período crítico de transformación en Intel. Y que el cambio asegurará una fuerte ejecución del nuevo futuro de la compañía”.

En la nota, publicada este 13 de Enero en el Portal de Intel, Pat Gelsinger escribe:

“Estoy encantado y me siento humilde de volver a Intel como director general. Tenía 18 años cuando me uní a Intel, recién salido del Instituto Técnico Lincoln. Durante los siguientes 30 años de mi permanencia en Intel, tuve el honor de recibir orientación a los pies de Grove, Noyce y Moore. Luego Intel me ayudó a continuar mi educación en la Universidad de Santa Clara y en la Universidad de Stanford. La compañía también me dio la oportunidad de trabajar en la vanguardia de la innovación del silicio con los mejores y más brillantes talentos de la industria”.

Mi experiencia en Intel ha dado forma a toda mi carrera, y siempre estaré agradecido a esta compañía. Volver “a casa”

a Intel en el papel de CEO durante lo que es un momento tan crítico para la innovación, ya que vemos la digitalización de todo lo que se acelera, será el mayor honor de mi carrera.

Tengo una enorme consideración por la rica historia de la compañía y las poderosas tecnologías creadas aquí que han transformado, y continúan transformando, la infraestructura digital del mundo. Tenemos un increíble talento y una notable experiencia técnica que es la envidia de la industria.

Espero con interés trabajar con todos ustedes para continuar dando forma al futuro de la tecnología. Si bien la historia de Intel es muy rica, la transformación de una empresa de CPU a

una empresa de XPU de arquitectura múltiple es emocionante y nuestra oportunidad como fabricante de semiconductores líder en el mundo es mayor que nunca. En el corto plazo compartiré más sobre mi visión y estrategia para Intel, pero sé que podemos continuar acelerando la innovación, fortaleciendo nuestro negocio principal y creando valor para nuestros accionistas, clientes y empleados.

Quiero extender mi gratitud a Bob por su liderazgo y sus importantes contribuciones a Intel durante este período crítico de transformación. Agradezco sus consejos y su continua orientación a lo largo del período de transición para que sea lo más perfecto posible para nuestros clientes y para todos ustedes.

NOTICIA

EL MALWARE SIN ARCHIVOS LA AMENAZA CENTRAL EL 2020

Las amenazas dentro de la época de Pandemia nos muestran "el malware sin archivos ha estado en los titulares durante el último año", Según Cisco, "los ataques sin archivos fueron la amenaza más común dirigida a los puntos finales en la primera mitad de 2020". En ese sentido queremos compartir el artículo de **Marc Laliberte, Analista Senior de Seguridad de WatchGuard Technologies**, que cubre los conceptos básicos de malware sin archivos y explora una infección del mundo real que el laboratorio de amenazas de WatchGuard detuvo en sus pistas.

Para prevenir este tipo de malware de manera efectiva, las organizaciones deben establecer un conocimiento profundo de cómo funciona en la práctica.

El último artículo de Help Net Security del **Analista Senior de Seguridad de WatchGuard Technologies, Marc Laliberte**, hace precisamente eso. Como continuación de la reciente columna "Anatomía de un ataque de endpoint" de WatchGuard,

el artículo cubre los conceptos básicos del malware sin archivos y explora una infección del mundo real. El laboratorio de amenazas de WatchGuard lo detuvo en seco.

Aquí hay un breve extracto de el artículo:

"Aunque la mayoría del malware sin archivos comienza con algún tipo de archivo de cuentagotas, existen variantes más evasivas que realmente no requieren un archivo. Estas instancias generalmente se originan en una de dos formas, ya sea A) explotando una vulnerabilidad de ejecución de código en una aplicación o B) (y más comúnmente) usando credenciales robadas para abusar de las capacidades de una aplicación conectada a la red para ejecutar comandos del sistema."

En ese sentido el WatchGuard Threat Lab identificó recientemente una infección en curso que utilizó esta última técnica. Investigamos una alerta generada a través de la consola de búsqueda de amenazas Panda AD360, y reunimos indicadores y telemetría desde un servidor en el entorno de la posible víctima

para identificar y remediar la amenaza antes de que lograra su objetivo.

Esta infección en particular tenía un punto de entrada poco común: el Microsoft SQL Server de la víctima. Si bien la función principal de SQL Server es almacenar registros de datos, también incluye procedimientos capaces de ejecutar comandos del sistema en el servidor subyacente. Y aunque las mejores prácticas de Microsoft recomiendan el uso de cuentas de servicio con privilegios limitados, muchos administradores aún implementan SQL Server con cuentas de nivel de sistema elevadas, lo que permite que la aplicación de base de datos y cualquier comando que ejecute reinen libremente sobre el servidor.

Antes de iniciar el ataque, el actor de la amenaza obtuvo credenciales para acceder a SQL Server. Si bien no estamos seguros de cómo los adquirieron, es probable que haya sido a través de un correo electrónico de phishing o simplemente mediante la fuerza bruta para atacar credenciales débiles. Una vez que tuvieron ac-

ceso a la ejecución de comandos SQL, los atacantes tenían algunas opciones potenciales para ejecutar comandos en el sistema subyacente".

Este tipo de Malware atacó a los usuarios el 2020 provocando millones de pérdidas y robos de datos en el mundo

WatchGuard Technologies, Inc. Siempre pendiente para combatir estos ataques es un líder mundial en seguridad de redes, Wi-Fi seguro, autenticación multifactor, protección avanzada de terminales e inteligencia de redes. Casi 18.000 revendedores de seguridad y proveedores de servicios confían en los productos y servicios galardonados de la empresa en todo el mundo para proteger a más de 250.000 clientes.

La misión de WatchGuard es hacer que la seguridad de nivel empresarial sea accesible para empresas de todos los tipos y tamaños a través de la simplicidad, lo que convierte a WatchGuard en una solución ideal para medianas empresas y empresas distribuidas.



PRECIOS DE OFERTA
APC Easy UPS Monofásica

Conozca los diferenciadores de
nuestras nuevas **Easy UPS**
interactivas y Online.

APC[™]

by Schneider Electric



BOLIVIA IMPLEMENTA SUBASTA ELECTRÓNICA Y MERCADO VIRTUAL A COMPRAS ESTATALES

Este 14 de enero, el Presidente Luis Arce Catacora promulgó el Decreto Supremo 4453 por el cual se crea la Subasta Electrónica y el Mercado Virtual Estatal para que las empresas y personas naturales puedan ofertar sus bienes a las entidades públicas, a través de convocatorias que serán publicadas en el Sistema de Contrataciones Estatales (SICOES).

La plataforma permitirá que las personas y empresas naturales puedan competir en tiempo real con la presentación de ofertas económicas bajo niveles de seguridad en el marco de la modernización de las compras estatales.

"Con la Subasta Electrónica estamos modernizando los procesos de adquisición de bienes del Estado, pero también se garantiza la transparencia en la oferta y adquisición de bienes, bajo los lineamientos de la lucha contra la corrupción de nuestro Gobierno", indicó el Ministro de Economía y Finanzas Públicas, Marcelo Montenegro.

El Presidente Luis Arce Catacora, declaró que el Estado demanda constantemente productos y servicios que son adjudicados a las em-

presas productoras.

"Con esta Subasta se benefician los oferentes más eficientes y se beneficia el Estado porque vamos adquirir también a los mejores precios de todos los productos en una subasta electrónica donde todos competirán en las mismas condiciones", declaró el Presidente de la República y recalcó: *"Estamos contentos lanzando este sistema, las próximas licitaciones se realizarán a través de este sistema y no habrá desvío de recursos y no habrá sobrepresiones que dañe la economía".*

El gobierno nacional acaba de dar un gran paso al habilitar las licitaciones en el marco de las políticas de transparencia que implementa el Gobierno.

Hasta hoy el procedimiento en la evaluación de propuestas se

realizaba de manera manual, con la incorporación de la Subasta Electrónica se automatiza esta etapa, permitiendo obtener mayor competitividad y mejores ofertas para el Estado; así como reducir la "cultura del papel" e incrementar la transparencia de la compra pública.

Con la Subasta Electrónica también se consolida de manera definitiva el uso de medios electrónicos en las contrataciones públicas del país para avanzar de manera progresiva con las compras electrónicas, en concordancia con las buenas prácticas internacionales en la materia.

El **Mercado Virtual Estatal**, permitirá a las empresas y personas naturales inscritas en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE) promover,

difundir y publicitar de manera gratuita los productos ofertados, información a la que accederán las entidades públicas y la sociedad civil en general.

El Ministro añadió que con el **Mercado Virtual Estatal** se impulsará a la producción nacional porque las pequeñas y microempresas (MYPES), productores nacionales y otros similares, que no cuentan con capacidad técnica o económica para solventar un sitio web, podrán hacerlo gratuitamente a través de este mercado, cuyo alcance será nacional e internacional.

Por otra parte, el **Mercado Virtual Estatal** facilitará a las entidades públicas el desarrollo de los procesos de contratación. En una primera fase, el **Mercado Virtual Estatal** será un medio de publicidad de los productos ofertados por las empresas y personas inscritas en el RUPE. Se tiene planificado implementar, en una segunda fase, la compra en línea de este Mercado.

Para conocer más ingrese a: **Subasta Electrónica en la compra de bienes para el Estado**

Se tiene planificado implementar, en una segunda fase, la compra en línea de este **Mercado Virtual Estatal**, donde la entidad no solo obtenga precios, sino que pueda emitir una orden de compra electrónica y concluir el ciclo con un pago electrónico al proveedor después de recibir el producto.



NUBE HÍBRIDA RED HAT OPENSIFT

Red Hat anunció la disponibilidad general del soporte incluido en Red Hat OpenShift para Microsoft Windows Containers, lo que permitirá trabajar tanto con contenedores Windows como Linux.

Red Hat OpenShift aportará la capacidad de ejecutar y gestionar Contenedores de Windows a través de la Plataforma Kubernetes. Según lo señalado, al poder gestionar cargas de trabajo en contenedores basados en Linux y Windows de manera conjunta, los equipos de TI pueden eliminar la necesidad de contar con pilas de software en paralelo en entornos de nube híbrida.

Ashesh Badani, Vicepresidente Senior en Plataformas de Nube de Red Hat señaló que *“Red Hat OpenShift ya ofrece a las empresas una base para conectar cargas de trabajo en toda la nube híbrida y, con cada nueva funcionalidad o capacidad, avanzamos en pos de esa misión. Con Red Hat OpenShift for Windows Containers, las organizaciones ya no necesitan gestionar pilas de TI distintas para sus conte-*

nedores de Linux y Windows. Esto ayuda a eliminar los silos y propicia que las empresas cumplan con su objetivo de convertirse en nativas de la nube”.

Badani mencionó que a medida que las organizaciones procuran modernizar más aplicaciones a través de los contenedores, la gran mayoría de estas cargas de trabajo reciben el soporte de dos sistemas operativos, Red Hat Enterprise Linux y Microsoft Windows. *“Sin embargo, estos entornos heterogéneos con plataformas de Windows y Linux a menudo aíslan las aplicaciones y hacen que transformar y escalar las operaciones de una empresa resulte una tarea difícil. Red Hat OpenShift for Windows Containers simplifica los procesos de la TI al permitir la gestión paralela de tanto las aplicaciones en contenedores basadas en Windows como las*

basadas en Linux mediante un único plano de control”, indicó.

Agregó que Red Hat OpenShift for Windows Containers brinda a las organizaciones que ejecutan cargas de trabajo de Windows y Linux combinadas los beneficios de una plataforma Kubernetes común mediante una única solución coherente para gestionar contenedores, independientemente de si las cargas de trabajo nativas de la nube funcionan con Microsoft Windows o Red Hat Enterprise Linux.

“Red Hat OpenShift for Windows Containers utiliza Windows Machine Config Operator (WMCO), un operador OpenShift certificado basado en Kubernetes Operator Framework que recibe el soporte conjunto de Red Hat y Microsoft. Los usuarios de Red Hat OpenShift

pueden acceder a Windows Machine Config Operator a través del Operator Hub para comenzar a gestionar sus Contenedores de Windows dentro de la consola de OpenShift”, explicó Badani.

Indicó que, a partir de Windows Machine Config Operator como eje central, Red Hat OpenShift for Windows Containers articula a Red Hat Enterprise Linux y a Windows para que funcionen como componentes de las aplicaciones, admitiendo aplicaciones .NET Core, .NET framework y otras aplicaciones de Windows. *“Y cuando la nube híbrida abierta lo admite -que comprende los servidores bare-metal, Microsoft Azure, AWS, Google Cloud, IBM Cloud y, en el futuro, VMware vSphere-, las organizaciones pueden ejecutar contenedores de Windows sobre Red Hat OpenShift”,* indicó Badani.





6800 SOCIOS FORTALECERÁN A SCHNEIDER ELECTRIC EN 2021

Schneider Electric, en este 2021 busca seguir fortaleciendo su comunidad de más de 6.800 canales en Sudamérica con las últimas tendencias del mercado, la implementación del Software basado en la nube y el Edge Computing como clave para el desarrollo Data Centers locales.

En 2020 se impulsó la transformación digital de las empresas y logró una mayor cercanía a través de medios no presenciales. Gracias a ello las organizaciones de diversos sectores pudieron mantener en funcionamiento sus operaciones e idear nuevas estrategias para aproximarse a sus públicos objetivo.

Schneider Electric, compañía de la transformación digital de la gestión eficiente de la energía y automatización, también hizo parte de la interacción digital y la implementó para mantener la relación con sus clientes, proveedores y canales de distribución. De esta manera, la multinacional francesa se mantuvo durante el 2020 apoyando el trabajo continuo de sus socios de negocio para el desarrollo y seguimiento de cada oportunidad en el mercado tecnológico.

“Seguiremos desarrollando nuestro Programa de Canales APC a partir de los cuatro pilares principales en los que se apoya: educación, soporte, rentabilidad y marketing. El foco se centrará en nuevo contenido personalizado, certificaciones gratuitas de Software and Digital Certice para nuestros Managed Partners, descuentos exclusivos en la decla-

ración de proyectos con acceso a fondos de marketing para el apoyo de generación de demanda”, explicó Sebastián Bruno, Secure Power Vice President South America en Schneider Electric.

Asimismo, Bruno agregó en el comunicado de prensa de la marca, que las herramientas digitales como el Design Portal o el Local Edge Configurator dentro de su portal seguirán siendo clave para el diseño de soluciones de manera autónoma y eficiente para sus socios de canal, todo con el fin de seguir acompañando a sus partners en el crecimiento de sus negocios.

De igual forma, desde la unidad de Secure Power se hará un foco en aquellos productos como los UPS para pequeñas empresas que facilitan el trabajo remoto con las nuevas tecnologías en la nueva normalidad marcada por la necesidad de tener una eficiencia energética. Asimismo, se hará un énfasis en el e-commerce, una modalidad que ha tomado más participación en el mercado acompañado por la fuerza de venta de los distribuidores de la compañía.

Adicionalmente, el crecimiento

de los MSP (Managed Service Providers) también será foco para la implementación del monitoreo remoto con el software habilitado para el Internet de las Cosas de Schneider Electric, EcoStruxure IT, dando paso a una nueva generación de partners de Software as a Service (SaaS). En este aspecto, hoy en día la compañía cuenta con un distribuido de valor, Licencias On Line, que está completamente dedicado a la venta de software para sus canales.

Toda esta estrategia fue apalancada gracias a los resultados obtenidos en 2020, un año que se vio marcado por un fuerte calendario de eventos digitales que iban desde Webinars hasta Eventos Digitales exclusivos con sus socios de negocio y sus usuarios finales en centros tecnológicos como St Louis, Cajamar, etc.

Puntualmente, el año pasado se fortaleció el compromiso del ecosistema de partners a través de medios digitales, un factor clave para hacer crecer el negocio de la compañía- En total, se realizaron 79 Webinars con más de 5.000 asistentes, en los que se hizo el lanzamiento de nuevas ofertas con sus BDMs y mostrando una ac-

tualización comercial y de producto con las tendencias más importantes del mercado.

Adicionalmente, se destacan cuatro eventos digitales importantes de Schneider Electric que son: la Certificación Digital, con un total de 350 partners certificados; el Lanzamiento de la Comunidad de Preventa con 122 asistentes; el Virtual Innovation Day 2020 con 474 asistentes; y finalmente el Boot Camp virtual, que permitió a APC seguir compartiendo sus estrategias comerciales y de marketing a más de 20 jefes de producto del distribuidor.

“Nuestro ecosistema de canales, tanto resellers como distribuidores IT, así como también alianzas, se vio fortalecido y alineado con la estrategia regional de canales en vistas de llegar a nuestros clientes con las soluciones innovadoras y de última tecnología; nuevos lanzamientos de productos en la línea Easy para monofásicos, trifásicos, Micro Data Center 6U para las soluciones de Edge Computing y, por supuesto, el lanzamiento de un distribuidor dedicado exclusivamente a la venta de licencias de EcoStruxure IT, Licencias On Line en Argentina Paraguay, Uruguay y el Clúster Andino”, agregó Sebastián Bruno.

HERRAMIENTA DE DIGITALIZACIÓN CREADA RECIENTEMENTE EN BOLIVIA

unCLICK.bo, busca apoyar a emprendedores para que logren dar este salto hacia la tecnología, ofreciendo una plataforma confiable y segura para exhibir sus productos y servicios.

unCLICK.bo es una nueva plataforma digital boliviana que permite a las personas y empresas ofrecer cualquier tipo de producto o servicio promocionando estos de una manera clara, moderna y eficiente a nivel nacional.

Adrian Nemtala co-fundador ,

indicó: *"Nuestro objetivo es ser una nueva vía por la cual los consumidores bolivianos puedan encontrar todo lo que buscan de una manera más rápida y sencilla a unCLICK de distancia". "Las empresas al crear un perfil con nosotros incrementan potencialmente su alcance, llegando a clientes que no pen-*

saron llegar antes, exponiendo su marca a nivel nacional e incrementando sus ventas".

El proyecto va más allá de solo la plataforma, según explicó Guillermo Sainz co-fundador desde unCLICK.bo ofrecerán desarrollo de páginas web, creación de contenido para

redes sociales y publicidad en redes sociales. *"Queremos ofrecer todas las herramientas necesarias a nuestros clientes para que sobresalgan y se destaquen en este nuevo mercado digital. Los invitamos a ser parte de unCLICK.bo y encontrar TODO lo que buscan a unCLICK".*



¿POR QUÉ MODERNIZAR LA AUTOMATIZACIÓN DE LOS DATOS DE UNA ORGANIZACIÓN?

Vivimos un clima de negocios hipercompetitivo donde los conocimientos en tiempo real son críticos y necesarios, y las tecnologías existentes no poseen la capacidad de estar al día con esta creciente demanda.

Por: Yolanda Uria, Gerente de Analytica Empresarial Srl.

A medida que las **empresas buscan modernizar sus entornos de análisis para favorecer una transformación digital interna**, necesitan adoptar nuevas tecnologías y **enfoques basados en datos**.

Inteligencia Artificial (AI) /Machine Learning (ML), continúan creciendo en importancia.

En una encuesta reciente, el **71%** dice que la demanda para Machine Learning (ML) está incrementando.

Más del **90%** concuerda que su compañía, debe incurrir en una transformación digital completa, donde AI/ML están en el centro de esta revolución.

Cuanto más rápido pueda transferir datos a su inteligencia artificial, análisis predictivo e iniciativas de ciencia de datos, más rápido descubrirá los conocimientos que hacen que su negocio esté por delante.

Para liderar en la era digital, todas las personas de su empresa necesitan un acceso fácil a los datos más recientes y precisos. El desafío con-

siste en establecer una fuente de verdad única y confiable y trasladarla en un flujo continuo, en tiempo real, a todas sus iniciativas de datos

La necesidad de modernizar y automatizar las arquitecturas actuales se enfrentan a las siguientes tendencias:

- Permitir una mayor agilidad ante nuevos requerimientos del negocio, disponibilizando la información lo antes posible, posibilitando proyectos de analítica avanzada y reduciendo a la vez costos de procesamiento y almacenamiento.
- Dar acceso a datos no estructurados junto con datos estructurados manteniéndolos organizados y permitiendo buscarlos de forma intuitiva, sin que el Data Lake se transforme en un Data Swamp.
- Necesidad de posibilitar streaming de datos desde fuentes transaccionales para tomar acciones en tiempo real.
- El desarrollo de aplicacio-

nes en la nube y la necesidad de modernizar las aplicaciones existentes para poder realizarlo de forma más rápida y sencilla

permitiendo ahorros en infraestructura y mantenimiento a la vez que se logra mayor escalabilidad y elasticidad.

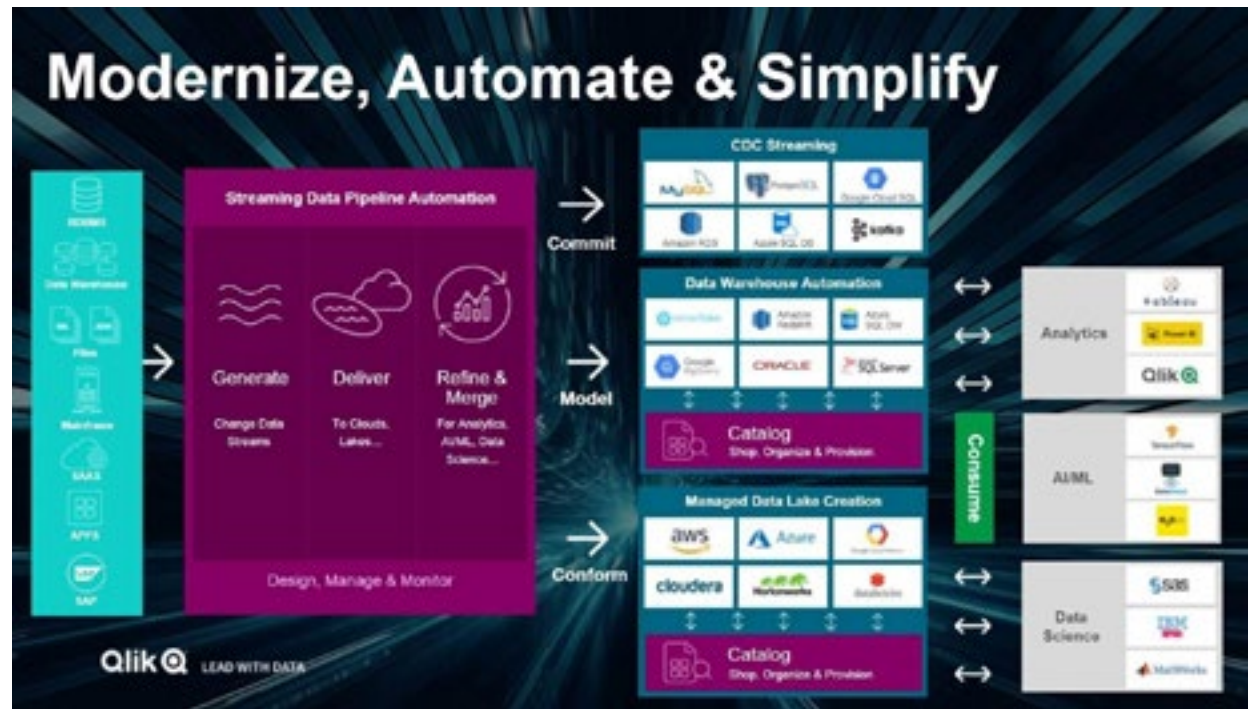
¿Qué tipo de datos gestiona actualmente? Que se gestionará el próximo año?



- Datos diversos están siendo recolectados para AI.
- Las organizaciones ya están comenzando a utilizar datos semi estructurados y no estructurados.
- Datos en tiempo real y su procesamiento están creciendo en diversas áreas.
- El número promedio de Sistemas fuentes es 10 y muchas organizaciones recolectan de docenas y cientos de fuentes.

A diferencia del movimiento actual y tradicional de datos por lotes de comandos ETL, que suele ser lento, inflexible y laborioso, se encuentra la propuesta de valor de QLIK alineada a esas tendencias y necesidades, a través de su plataforma Qlik Data Integration (QDI) permite automatizar la creación de flujos de data mediante sistemas transaccionales centrales, logrando que la información esté disponible en tiempo récord.

Si se analiza la propuesta de QLIK posee un enfoque de DataOps, lo que acelera enormemente el descubrimiento y la disponibilidad de datos en tiempo real, listos para el análisis en la nube de su elección mediante la automatización del flujo de datos (CDC), el refinamiento, la catalogación y la publicación.

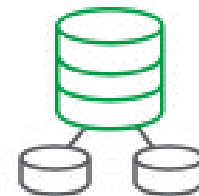


Las organizaciones necesitan saber que los datos recabados son precisos, actualizados y confiables para el análisis. Qlik Data Integration (QDI) que posee características valiosas que logran este y otros cometidos necesarios en tiempos de transformación digital:



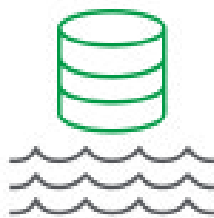
Streaming de datos en tiempo real (CDC)

Amplíe los datos corporativos con canales de streaming en directo para dar cabida a los microservicios y a una analítica moderna con una solución sencilla y universal en tiempo real.



Streaming de datos en tiempo real (CDC)

Amplíe los datos corporativos con canales de streaming en directo para dar cabida a los microservicios y a una analítica moderna con una solución sencilla y universal en tiempo real.



Streaming de datos en tiempo real (CDC)

Amplíe los datos corporativos con canales de streaming en directo para dar cabida a los microservicios y a una analítica moderna con una solución sencilla y universal en tiempo real.



Streaming de datos en tiempo real (CDC)

Amplíe los datos corporativos con canales de streaming en directo para dar cabida a los microservicios y a una analítica moderna con una solución sencilla y universal en tiempo real.

Analítica y microservicios modernos con replicacion de datos en tiempo real:

Si el objetivo es obtener todas las soluciones que ofrece un Data Integration, en ANALYTICA EMPRESARIAL, Partner de QLIK en Bolivia nos dedicamos exclusivamente a brindar soluciones de Analítica e Inteligencia de Negocios, para generar valor a cada negocio (yuria@analyticaempresarial.com o efranck@analyticaempresarial.com).

TRIPP LITE SERÁ ADQUIRIDA POR EATON



Eaton firmó un acuerdo para adquirir a Tripp Lite, así expande su negocio de calidad de energía en las Américas con el objetivo de fortalecer su portafolio Power Quality. La transacción podría concretarse a mediados de 2021 por un valor de 1 mil 650 millones de dólares.

La empresa de administración de energía **Eaton**, anunció hoy que firmó un acuerdo para adquirir **Tripp Lite**, proveedor de productos de calidad de energía y soluciones de conectividad que incluyen sistemas de suministro de energía ininterrumpida monofásica, rack (unidades de distribución de energía), protectores contra sobretensiones y gabinetes para centros de datos, mer-

cados industriales, médicos y de comunicaciones en las Américas.

La adquisición podría concretarse a mediados de 2021 por 1 mil 650 millones de dólares, una vez que las autoridades comerciales de EUA la aprueben, en el proceso de condiciones de cierre habitual. El monto acordado representa aproximadamente 12 veces el EBITDA 2020 de

Tripp Lite y 11 veces el EBITDA estimado para este año.

El Presidente y Director de Operaciones del Sector Eléctrico de **Eaton**, Uday Yadav, indicó a través del comunicado que: "La adquisición de **Tripp Lite** mejorará la amplitud de nuestra cartera de productos de informática distribuida y TI distribuida y expandirá nuestro negocio de UPS monofásicos", y que

esperan dar la bienvenida a **Tripp Lite** a la familia **Eaton**.

En su misión de **Eaton** está mejorar la calidad de vida y el medio ambiente mediante el uso de tecnologías y servicios de administración de energía. Brinda soluciones sostenibles que ayudan a sus clientes a administrar de manera efectiva la energía eléctrica, hidráulica y mecánica.

FORCEPOINT SE REESTRUCTURA INMEDIATAMENTE DESPUÉS DE SER ADQUIRIDO



Manny Ravelo
CEO Forcepoint

Francisco Partners, firma de inversión global que se especializa en asociarse con empresas de tecnología y habilitadores tecnológicos, cerró este enero la adquisición previamente anunciada de Forcepoint de Raytheon Technologies, coincidiendo con la designación inmediata de Manny Ravelo como nuevo CEO y al equipo líder que lo acompañará en el nuevo reto.

“La ciberseguridad nunca ha sido tan importante para las empresas y los gobiernos de todo el mundo. A medida que continuamos viendo ataques globales a gran escala, la industria de la ciberseguridad debe evolucionar para ofrecer capacidades de seguridad que coincidan con las de los sofisticados actores de amenazas de la actualidad. Del mismo modo, todas las organizaciones de hoy necesitan evolucionar su postura de seguridad para incluir de manera integral la ciberseguridad en la totalidad de sus operaciones comerciales y en su cultura. Ya no puede verse como ‘solo un problema de TI’,”

indica **Manny Ravelo** en una de las primeras interacciones con la prensa tras asumir como CEO de Forcepoint.

“Espero consolidar la posición de liderazgo de Forcepoint como el socio global de ciberseguridad preferido por empresas y agencias gubernamentales” destacó el ejecutivo que cuenta con más de 30 años de experiencia en liderazgo ejecutivo, gestión de productos, soporte al cliente y funciones de ventas con algunas de las principales empresas de tecnología de la información y seguridad del mundo.

Manny Ravelo en su nueva dirección como **Chief Executive Officer (CEO)**, centrará la estrategia de la empresa en acelerar la adopción por parte de las empresas y agencias gubernamentales de un enfoque moderno de seguridad que adopte la arquitectura emergente Secure Access Service Edge (SASE). El enfoque **SASE** de Forcepoint reconoce que la solución de los problemas de seguridad más urgentes de la actualidad requiere una estrecha integración de capacidades que van más allá de los límites de productos tradicionales. Es nativo de la

nube, consciente del usuario final y funciona con una plataforma de seguridad convergente.

Junto a Ravelo se incorporan a la marca **Dave Stevens como Vicepresidente Senior de Estrategia y Ejecución** y **John DiLullo como Director de Ingresos (CRO)**. Además, **Sean Berg** ha sido ascendido a **Presidente de Gobiernos Globales e Infraestructura Crítica**. Ejecutivos que fortalecerán aún más el equipo de liderazgo a medida que la empresa se convierta en una entidad independiente.

SE COMPLETA LA ADQUISICIÓN DE F5

Finaliza la adquisición de F5, en combinación con la tecnología de Volterra, presentarán la primera plataforma universal de borde `Edge 2.0` para empresas y proveedores de servicios impulsada por aplicaciones con escala ilimitada.

F5 Networks y Volterra finalizaron este final de Enero el convenio definitivo bajo el cual F5 adquiere todas las acciones emitidas y negociables de la compañía privada Volterra por cerca de \$440 millones de dólares en efectivo y cerca de \$60 millones de dólares en consideración diferida y compensación con incentivos no reclamados supuestos para sus fundadores y empleados, según indicó la marca.

Con esta adquisición, la plataforma F5 + Volterra Edge 2.0 se diseñará para abordar los desafíos encontrados con las soluciones de borde actuales que se basan en CDN y tienen características de seguridad limitadas. Este nuevo perímetro centrado en la empresa tiene como prioridad la seguridad y se basa en aplicaciones, con una escala ilimitada:

La seguridad es lo primero. La sofisticación de los ciberdelincuentes y los estados nacionales ha aumentado hasta el punto de que la seguridad de los productos básicos ya no es capaz de proteger eficazmente a las empresas. La plataforma Edge 2.0 de F5 + Volterra ofrecerá la gama completa de productos de seguridad líderes en la industria de F5 en

un modelo SaaS. La tecnología de inteligencia artificial de F5 para la protección contra el fraude y el abuso, la línea principal de ciberdefensa para la mayoría de los bancos, aerolíneas y agencias federales más grandes, será fácilmente implementada por cualquier empresa.

Impulsado por aplicaciones. El borde debe cumplir con los requisitos de la aplicación, no al revés. La plataforma Volterra se basa en contenedores estándar de la industria, lo que permite a las empresas "construir una vez, implementar globalmente", en lugar de reescribir el código basándose en las limitaciones de un proveedor de borde cerrado. F5 simplifica las operaciones para acelerar el tiempo de comercialización y reducir el costo de propiedad, impulsando más del 70% de los 10,000 sitios web más importantes del mundo y 48 de los Fortune 50.

Escala ilimitada. Las CDN de terceros no pueden igualar la escala y la inversión de capital de las nubes públicas de Amazon, Microsoft y Google; ni una sola nube pública puede igualar la escala de todas las nubes combinadas. La plataforma F5 + Volterra Edge 2.0 represen-

ta la primera arquitectura de borde abierto, lo que permite a DevOps y a los equipos de desarrolladores cambiar sin problemas las cargas de trabajo a través de las nubes e incluso a los centros de datos, sin reimplementación o reequipamiento, lo que permite la mayor escala y el mejor rendimiento posible

François Locoh-Donou, Presidente y Director General de F5, señaló "Las soluciones actuales para la red son simplemente inadecuadas para los clientes de empresas de hoy. Es el momento de hacer a un lado los sistemas cerrados para la red que sólo perpetúan la ardua labor de construir, poner en operación y proteger aplicaciones".

François, destacó también: "Con Volterra, avanzamos nuestra visión de aplicaciones adaptables con una plataforma Edge 2.0 que resuelve la compleja realidad del entorno multinube que confrontan los clientes de empresas. Nuestra plataforma creará una solución SaaS que resuelva los mayores problemas de nuestros clientes. El éxito de la transformación del software de F5 nos ha situado en una posición de poder liberar todo el potencial de Edge 2.0 y redefinir nuestra posición competitiva".

"Los enfoques de vanguardia actuales no se diseñaron pensando en las empresas", dijo Ankur Singla, fundador de Volterra. "Cuando iniciamos Volterra, sabíamos que la ventaja debía entregarse con la escala de las nubes públicas, pero con la administración y la seguridad integradas con los centros de datos donde aún existen tantas aplicaciones empresariales. Dado el liderazgo de F5 en aplicaciones adaptables y su amplia base de clientes empresariales, no puedo imaginar un socio mejor para potenciar la transformación empresarial de los clientes a través de aplicaciones modernas".

Volterra, resuelve problemas de seguridad y de borde clave con su tecnología multinube única, "Estamos entusiasmados de trabajar con Volterra para diseñar un entorno de computación de borde sin precedentes en nuestra red 5G", dijo Keiichi Makizono, Vicepresidente Senior y CIO de SoftBank Corp. "Volterra ha demostrado que resuelve desafíos operativos críticos dentro de las ofertas de servicios de nube de telecomunicaciones existentes, aumentando la eficiencia del operador y los flujos de ingresos al tiempo que ofrece una experiencia nativa de la nube que impulsará la adopción por parte de los desarrolladores".

emBlue'

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

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



www.embluemail.com



[/embluemail](https://www.instagram.com/embluemail)



TELEINFO*press*