



Christian Dick Herrero
Gerente General en Rochi Servicios

LA ERA DIGITAL BAJO PERSPECTIVA LOCAL

Pag. 6



**TRIPP LITE ES AHORA
"TRIPP LITE BY EATON"**

Pag. 3

**CÓMO GARANTIZAR
OPERACIONES DE MISIÓN
CRÍTICA 24/7**

Pag. 4

**NEXOS TRADING
EXPORTARÁ PANTALLAS
LED DESDE BOLIVIA**

Pag. 8

Horacio Romero
Director de Teleinfopress



Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

Ventas:
teleinfopress+ventas@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, publitas o avisos. Prohibida su distribución parcial o total sin la expresa autorización del Grupo Romazur S.R.L.

3	TRIPP LITE ES AHORA "TRIPP LITE BY EATON"
4	CÓMO GARANTIZAR OPERACIONES DE MISIÓN CRÍTICA 24/7
6	LA ERA DIGITAL BAJO PERSPECTIVA LOCAL
8	NEXOS TRADING EXPORTARÁ PANTALLAS LED DESDE BOLIVIA
10	BOLIVIA APUESTA EN ENERGIA ALTERNA CON VISTA AL 2030
12	¿QUE SE VIÓ EN MWC 2022?
14	PLATAFORMA BOLIVIANA PROMUEVE LOS DERECHOS DE LA NIÑEZ EN INTERNET
15	SAMSUNG INICIA LA PREVENTA DEL GALAXY S22
16	AVAYA COMPARTIÓ DATOS DE TRANSFORMACIÓN DEL CX EN LATAM
17	KODAK ALARIS CERTIFICA A SUS CANALES PARA LATAM
18	LAPSUS\$ HACKEO A NVIDIA Y AHORA VAN CONTRA SAMSUNG Y MERCADO LIBRE ENTRE OTROS
20	LA GUERRA HÍBRIDA INICIÓ
21	AT&T E IBM CREAN ENTORNOS SIMULADOS DE NUBE HÍBRIDA, IA Y 5G
22	KLIP XTREME Y XTECH TIENEN NUEVO REGIONAL SALES MANAGER PARA SUDAMERICA
23	ANDRÉS DIAZ, INGRESA A FORTALECER EL CLUSTER ANDINO EN SCHNEIDER ELECTRIC
24	SOPHOS DESIGNA A FELIPE VILLA COMO NUEVO PRESIDENTE GLOBAL
25	FURUKAWA ASCIENDE A ARIEL LEVENSOHN A GERENTE COMERCIAL PARA EL CONO SUR
26	VMWARE PREVIENE AMENAZAS A TRAVÉS DE ACTUALIZACIONES DE PRODUCTOS
27	INTEL PROPONE VPRO PARA EMPRESAS MODERNAS
28	ASUS PRESENTA LA PLACA BASE PRO Q670M-C-CSM
29	EXCELERO SE UNE A NVIDIA
30	KASPERSKY CIERRA ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN CON LICENCIAS ONLINE PARA BOLIVIA, ARGENTINA Y PERÚ

TRIPP LITE ES AHORA "TRIPP LITE BY EATON"

Este 10 de febrero, Tripp Lite difunde formalmente su nueva imagen de marca bajo el nombre "Tripp Lite by EATON", la integración de estas dos marcas les permitirá unir carteras de productos innovadores y estrategias de negocios, así como también una extraordinaria red de distribución, bajo una sola imagen.

TRIPP·LITE
by **EATON**

El fabricante de soluciones de energía Tripp Lite, conectividad y de infraestructura es ahora "Tripp Lite by EATON", tras ser adquirido por la compañía de administración de energía Eaton.

La unión de estos dos fabricantes tan importantes, unen carteras de productos innovadores y de gran calidad, así como grandes estrategias de negocios y una extraordinaria red de distribución; que les permitirá bajo una sola imagen, ampliar las soluciones integrales de TI y los servicios para aplicaciones de infraestructura de potencia crítica y digitales a un mejor servicio y garantía, a través de un canal más extenso y una dirección hacia el mercado mucho más amplia, que hoy conforman estas dos importantes empresas.

En los premios 2021 CRN Annual Report Card (ARC), en 2021, una encues-

ta que se realiza a los principales proveedores de soluciones en el canal de Tecnologías de la Información, destacaron en el ranking #1 en cada subcategoría, incluida la innovación, el soporte, la confianza y los servicios administrados y en la nube.

Ambas compañías indicaron que la integración se llevará a cabo de una manera muy cuidadosa, para hacer las cosas lo más fáciles posible a los

clientes, por lo tanto, no experimentará ninguna interrupción en su calidad del servicio, ni en sus garantías.

La integración, ofrece lo mejor de ambas empresas, ello incluye la asesoría y soporte de personal experto, tanto en el servicio preventa como en post venta, y una cartera de productos mucho más extensa que iniciará con lanzamientos desde el primer trimestre, y continuará durante el resto del año.



CÓMO GARANTIZAR OPERACIONES DE MISIÓN CRÍTICA 24/7



Mantener la continuidad energética en los procesos logísticos, tecnológicos y de servicios, es la consigna que habilita una empresa para su buen funcionamiento, especialmente en sectores como el financiero, industrial, salud, minero, educación o energético, entre los que dependen de operar sin interrupción durante todo el año, es lo que se conoce como operaciones de misión crítica.

Desde antes de la pandemia, las soluciones de infraestructura tecnológica, sistemas de monitoreo y servicios de soporte permanente, se espera que garanticen la operación las 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 resultan en la pérdida de la reputación de una empresa, es lo que anhela cualquier empresa.

Al respecto, consultamos a [Jorge Bascur](#),

[CEO Enersafe Latam](#); en el afán de proporcionar información que nos respalde en conocer soluciones de infraestructura tecnológica para **procesos de misión crítica** y que apliquen en todos los sectores de la economía, alineado a los retos que trae la transformación digital.

Soluciones de respaldo de energía "Al ritmo de la evolución en América Latina que se ha acelerado a partir especialmente en los 2 últimos años, las alternativas

para la estabilidad de energía representa apoyar proyectos del sector, desde el diseño, instalación, inteligencia de datos y el almacenamiento de energía en todas las fases de la cadena de valor" indicó Bascur. "Para optimizar la utilización de la energía, se requieren sistemas de calidad, flexibilidad y adaptabilidad", explicó. La búsqueda del bienestar de colaboradores, clientes, proveedores y accionistas, opinó [Jorge Bascur](#), es un punto clave en la participación de proyectos

de gran impacto, en la capacidad de interpretar las necesidades y el equipo humano que integra el desarrollo de un servicio, puesto genera el sello distintivo de las soluciones de energía.

¿Cómo garantizamos las operaciones de misión crítica de cualquier empresa o negocio?

Enersafe cuenta con un **amplio portafolio de productos y servicios** orientados a mantener la alta disponibilidad de los sistemas de nuestros clientes, **desde una solución home office hasta soluciones enterprise**, día a día crecemos en la venta de soluciones de respaldo de energía como UPS, Reguladores y Estabilizadores, pero también

estamos creciendo en la venta de PDU (unidades de distribución de energía), Racks de comunicaciones, baterías y adicionalmente tenemos una amplia gama de Micro Data Centers. Próximamente contaremos también con una línea poderosa de KVM, que proporcionan las condiciones ideales para mantener en una correcta operación a nuestros clien-



JORGE BASCUR
CEO Enersafe Latam

tes los servidores o equipamiento de TI.

Constantemente buscamos brindar soluciones que salen de lo tradicional y siempre pensando en el mayor uptime posible, hemos desarrollado alternativas de redundancia diversa, pensando en la continuidad operativa de nuestros clientes, configuraciones N+1, N+N, 2N+1, que sumadas o en ocasiones combinadas permiten dar una tranquilidad a los usuarios, de que sus sistemas están protegidos y además configurados de tal manera en que la energía sea limpia y segura por largos periodos de tiempo.

Como marca Enersafe ¿Cuál ha sido su trayectoria o participación en proyectos de gran impacto en Chile?

Durante estos últimos años, **Enersafe** se ha transformado en la marca de UPS elegida por las empresas de telecomunicaciones más importantes de Chile desplazando a las marcas tradicionales. El **grupo Telefónica, Grupo GTD y grupo Entel**, entre otros, han confiado en nues-

tra tecnología, no sin antes pasar por un exhaustivo proceso de homologación.

En el marco de esta cooperación, fuimos seleccionados por el **grupo GTD** para proveer de **Gabinetes, PDU y UPS** al proyecto Escuelas, iniciativa del gobierno de Chile que durante el año pasado iluminó con una internet de calidad a más de 4.000 establecimientos educativos a lo largo del país. Para **Enersafe**, es sin duda motivo de gran orgullo ser parte de un proyecto de esta significancia para el país.

Es de amplio conocimiento que Chile, ha tenido un desarrollo de la capacidad de generación solar realmente explosivo en los últimos años, nuestra ingeniería ha sido seleccionada para respaldar los sistemas de seguridad de numerosas plantas de generación Solar. Un proyecto ícono de esta vertical, fue el de la planta Generadora de Quillagua de 103 MW de la empresa **Grenergy**, en una zona costera en el Desierto de Atacama, donde diseñamos más de

30 gabinetes NEMA 4X capaces de resistir las altas temperaturas y la corrosión del aire marino, para albergar nuestras **UPS con autonomía extendida para respaldar los sistemas de seguridad y comunicaciones de la instalación.**

Adicionalmente empresas importantes de la banca, salud, retail y seguridad, están hoy en día respaldando sus procesos y oficinas comerciales con nuestros equipos. Es así, que resaltamos la confianza que han depositado nuestros clientes en Enersafe, y mencionamos las sucursales de Banco Estado a lo largo de todo Chile, el edificio corporativo de Scotiabank, todas las sucursales del retail La Polar, importantes Datacenter como Powerhost y a numerosas instituciones de salud privadas y públicas que confían en nuestra tecnología.

De igual manera como hemos brindado un servicio de excelencia en Chile este año comenzamos en el trabajo para llegar y expandir nuestras soluciones al mercado latinoamericano.

LA ERA DIGITAL BAJO PERSPECTIVA LOCAL

En entrevista exclusiva con Christian Dick, Gerente General de Rochi Servicios y distribuidor oficial de Brother Internacional para Bolivia, nos sumergimos en la perspectiva local sobre los desafíos que trae el actual mundo de la "Era Digital" y cómo la propuesta de Rochi Servicios puede apoyar a que las empresas puedan generar mayores negocios con el respaldo de equipos periféricos como la interface entre el usuario y la computadora.



Christian Dick Herrero
Gerente General de Rochi Servicios

Considerando los desafíos de la "Era Digital", conversamos con [Christian Dick, Gerente General de Rochi Servicios](#) y distribuidor oficial de [Brother Internacional para Bolivia](#), en busca de contar con una perspectiva local que aporte a las verticales de tecnología, y puedan generar mayores negocios con el respaldo de equipos periféricos.

"La era digital, bajo mi perspectiva, es la transición del papel hacia todo lo que es trabajado en la nube o en medios que no son palpables. Entonces para eso, el negocio que nosotros manejamos y las tecnologías con las que estamos trabajando actualmente con nuestros proveedores, indica que la tendencia se ha enfocado en la digitalización de documentos" destaca Christian Dick.

Rochi Servicios nace aproximadamente en 1994, su actividad surge de una transición de un negocio muy particu-

lar, que posteriormente se enfoca al negocio y comercialización de equipos de impresiones a través de la marca que en ese momento se llamaba Konica Minolta y luego la integran a su línea de negocios de la marca Brother como distribuidor mayorista para Bolivia.

¿De qué manera, Rochi Servicio ayuda a que las empresas se adapten a la actual era digital?

El mundo está encaminado hace mucho tiempo en la digitalización y el internet de las cosas (IOT), entonces de esa misma forma es que nosotros estamos orientando los productos que vendemos a este rubro. Por ejemplo, el tema de los escáneres es una herramienta que ahora está en todos los tipos de negocio, porque la tendencia fue y sigue siendo eliminar el papel; para utilizar el medio digital como

fuente de información para los clientes o usuarios de ciertos y determinados servicios. Además, de que la información digital puede ser compartida mucho más rápido que a través del papel.

Por esta razón, es que los equipos que estamos vendiendo ya hace un par de años, es la línea de escáneres de la marca Brother y recientemente incorporamos la marca JOYUSING a nuestro mercado.

¿Cuál es la trayectoria y el enfoque que tiene Rochi Servicios desde este 2022?

A raíz de la pandemia, nosotros como empresa sufrimos una transformación favorable, porque desde el inicio con el cierre de fronteras, transportes, ciudades y departamentos; vimos la manera de mejorar e implementar nuestro sitio de venta en línea "e-commerce",



algo que, hasta antes de la pandemia, el e-commerce en Bolivia era insípido lamentablemente. Sobre todo, por todos los estigmas que existen en la idiosincrasia de las personas de confiar en alguien que no se ve.

Además, hemos mejorado en la cantidad de medios de pago que podemos disponer en la página web, los servicios de comunicación que tenemos para que la gente pueda confiar en la empresa; sobre todo personas fuera de la ciudad de Santa Cruz que representa una parte muy importante en nuestro negocio. Podemos llegar a ellos, a cualquier hora del día en toda Bolivia.

Nuestro sitio ha crecido de manera exponencial, tanto es así, que en un año y medio tenemos alrededor de más de 100.000 mil visitantes y una cantidad importante de ventas concretas hechas por la página web. Aun así, sigue el estigma de la gente en no confiar en los negocios en línea, a raíz de las múltiples estafas que se han dado en diversas plataformas de Marketplace de Facebook, entonces esto ha llevado a la informalidad y a la falta de confianza de las personas.

Nosotros como negocio particular, hemos decidido enfocar eso de una manera más proactiva con mayor paciencia, dándole al cliente la tran-

quilidad de conocerlos a través de diferentes plataformas, demostrando seriedad en nuestros servicios, emitiendo las facturas correspondientes en todo momento y cumpliendo los plazos previstos para las entregas. Bien lo dice el dicho: *"Todo se transmite por voz"*, los clientes han atraído a otros clientes, porque han confiado en la empresa. Esto ha hecho que nuestro servicio crezca en base a la confianza transmitida por otros.

¿Qué productos comercializa Rochi Servicios?

Nuestro principal atractivo es que nosotros tenemos equi-

pos netamente para uso de otros negocios; entonces, todo lo que usted va a encontrar en nuestra plataforma son equipos que no son de cómputo, sino equipos periféricos, que es todo lo que va alrededor de una computadora; pero que al mismo tiempo, son máquinas que apoyan a las empresas a que puedan generar mayores negocios.

Dentro nuestra amplia cartera de productos, contamos con una diversidad de impresoras, copiadoras, etiquetadoras, escáneres, máquinas para manualidades, entre otras; productos que a la gente le va a servir para generar y hacer crecer su negocio.



NEXOS TRADING EXPORTARÁ PANTALLAS LED DESDE BOLIVIA



JAVIER MIRANDA
CEO de Nexos Trading

Javier Miranda, CEO de Nexos Trading empresa Argentina que opera desde Bolivia, nos cuenta sobre los planes de la compañía de abastecer a los mercados de países vecinos con pantallas LED desde nuestro país, aportando al desarrollo y creando nuevos empleos.

Nexos Trading, es una empresa Argentina que radica en Bolivia desde hace tres años, cuenta con oficinas Centrales y de ensamblaje en Santa Cruz, recientemente inauguró una sucursal en la ciudad de La Paz, con perspectiva a futuro de abrir una tercera agencia en la ciudad de El Alto.

TeleinfoPress habló con **Javier Miranda**, CEO de **Nexos Trading**, quien nos comenta que gracias a la apertura de la nueva sucursal de ensamblaje en la ciudad de La Paz y las oficinas de Santa Cruz, **podrán generar más de un centenar de nuevos empleos y lograr exportar pantallas LED desde Bolivia a países vecinos como Paraguay, Perú y Uruguay.** *“Los equipos son importados desde China y cuentan con el aporte y apoyo de mano de obra boliviana en nuestras sucursales de ensamblaje, para poder ser exportados desde aquí a dichos países”*, comentó Miranda.

Además de la exportación a nuestros países vecinos en Latinoamérica, **la compañía también distribuye sus productos a países ubicados en los continentes de Europa y África, con el objetivo de llevar la firma al éxito y reconocimiento del negocio a nivel global.**

“Nexos Trading a nivel mundial vende pantallas Led a países como Portugal, Inglaterra, Costa de Marfil, España, República Dominicana y Argentina”, afirmó el ejecutivo; *“Además de las nuevas exportaciones que se efectuarán este año desde Bolivia a Paraguay, Perú y Uruguay”*.

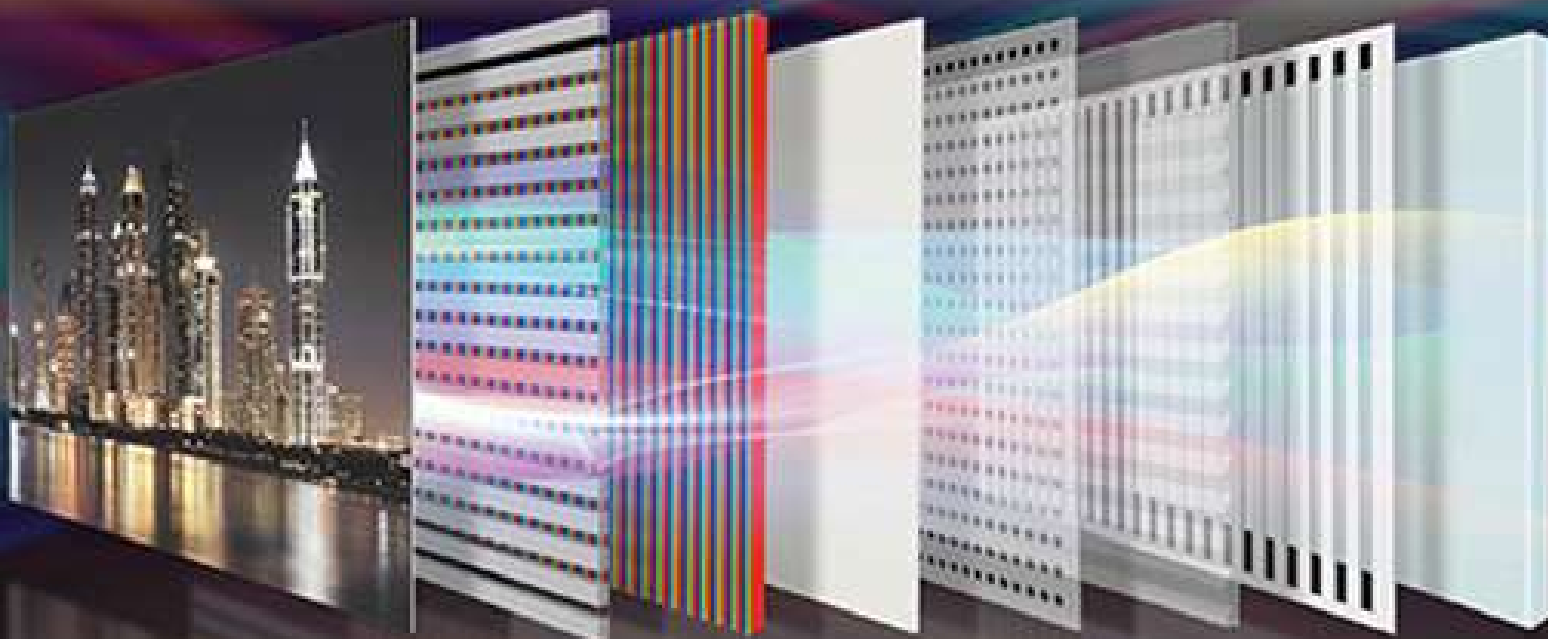
¿Por qué Nexos Trading eligió Bolivia?



“Bolivia es un país maravilloso, de gente maravillosa, donde he sentido el cariño y apoyo de todos, en ciudades como Santa Cruz, La Paz, Tarija, nos han recibido con los brazos abiertos tanto a mi como a la empresa, Es un país al cual estoy muy agradecido, donde los emprendedores pueden encontrar un futuro gigante, es por ello que nosotros retribuimos todo ese apoyo generando empleos e invirtiendo en el país, Yo invierto en Bolivia por que amo a Bolivia”, expresó Javier. *“Tenemos expectativas abismales, ya que el crecimiento tecnológico que hay en Bolivia es grande, las necesidades que se están creando por el uso de las pantallas Led tanto en iglesias cristianas como en común de la gente para la comunicación visual son muchas,*

esto nos ayuda al crecimiento paso a paso de la empresa”. *“En la empresa somos 40 personas actualmente, pero con la apertura de nuestra nueva sucursal en La Paz y la expectativa de una nueva en El Alto y gracias a la demanda y evolución tecnológica esperamos contar con 150 personas trabajando con nosotros hasta fin de año”.*

Nexos, ofrece productos acorde a la tecnología actual para que nuestros clientes e iglesias puedan equiparse con pantallas, equipos de sonido e iluminación, escenarios y mucho más. *“Nuestras pantallas LED brindan una excelente luminosidad y calidad visual, potenciando el alcance de la palabra, llevándola a un nuevo nivel.”*, concluyó Miranda.



BOLIVIA APUESTA EN ENERGIA ALTERNA CON VISTA AL 2030

Bolivia, ha comenzado su transformación tecnológica desde hace un tiempo atrás, la constante búsqueda de nuevas alternativas energéticas se reflejan en los proyectos de las plantas solares fotovoltaicas como la de de Oruro en su fase I y II, que cuenta con una producción de 100 MW; la planta de Uyuni, que tiene estimado producir 60 MW o la de Yunchará que produciría 5 MW. También tomemos en cuenta como complemento los parques eólicos de Qollpana fase I y II de 24 MW, Warnes fase I, San Julián y El Dorado con una capacidad de 108 MW.

En la separata denominada **“Más energías para salir adelante”** publicada por el **Ministerio de Hidrocarburos y Energías**, se destacó los diferentes proyectos que ha puesto en práctica Bolivia en busca de generar electricidad mediante energías alternativas. *“Vamos por un buen camino en cuanto a la produc-*

ción de energías alternativas, teniendo como meta hasta el 2030 llegar a una producción de más de 2.000 megavatios (MV) de electricidad renovable, el objetivo principal es reducir la contaminación ambiental en nuestro territorio y ser un ejemplo a seguir para los países vecinos”, dijo el **Ministro de Hidrocarburos y Energías, Franklin Molina.**

Parque eólico eólicos de Qollpana fase II “Nuestro país en la actualidad, gracias a todos estos proyectos de producción de energía alternativa, ha logrado alcanzar una capacidad instalada de al menos 1.108,8 MW de potencia, mostrando una capacidad de desarrollo en ascendencia, la energía que producimos es energía limpia y renovable que nos ayuda-

rá a estar en armonía con nuestro entorno y medio ambiente” destacó el titular del Ministerio. *“Pero aún falta mucho camino que recorrer, la meta del Gobierno es incrementar esa cifra hasta llegar a generar más de 2.000 megavatios, es por ello que seguiremos incorporando nuevos proyectos hidroeléctricos, solares, eólicos, geotérmicos y otros que posibiliten reducir la contaminación ambiental”* aseveró.

“El Ministerio de Hidrocarburos y Energías, busca consolidar la matriz del cambio energético, implementando nuevos proyectos basados en la producción de energía limpia y amigable con nuestro entorno ambiental mediante tecnología moderna”, señaló el documento.



En búsqueda de un mejor futuro en armonía con nuestro entorno ambiental, Bolivia busca incrementar la capacidad de producción eléctrica alternativa a 2000 MV hasta el 2030, apoyándose en energías renovables y limpias producidas en nuestro territorio y gracias a los proyectos implementados para su producción y desarrollo.



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



Netskope.com/es

¿QUE SE VIÓ EN MWC 2022?

El mayor congreso de telefonía móvil a nivel global Mobile World Congress 2022, acogió después de estos años de pandemia a 1.500 empresas expositoras que brillaron al mostrar nuevas estrategias tecnológicas para el futuro, entre las que destacan sobre Conexión 5G, IA Avanzada, Tecnología Financiera, CloudNet, entre otras nuevas tecnologías que permitirán disrupciones e innovaciones para el mundo.



Los máximos representantes de la innovación tecnológica participaron en el gran evento **Mobile World Congress 2022**, un congreso presentado desde el 28 de febrero hasta mañana 3 de marzo; en la ciudad de Barcelona, **con la finalidad de inspirar, construir escenarios y compartir los últimos conocimientos e ideas que darán forma al futuro.**

Las compañías participativas como **Huawei, Samsung, LG, Nokia, Microsoft, NEC, IBM, Intel, Dell Technologies, Google**, entre otras; **anticiparon sobre positivas e innovadoras líneas del escenario futuro que nos espera**, gracias a los grandes planes estratégicos y productos tecnológicos que mostraron en el evento.

Para el 2025, las redes 5G cubrirán un tercio de la población mundial, y serán cada vez más fluidas, flexibles y adaptadas a las necesidades del usuario. La interoperabilidad está en el corazón de un mundo 5G conectado y la colaboración de la industria es la piedra angular de su innovación. Los casos de uso continúan creciendo a medida que las industrias de atención médica, automotriz, aviación y manufactura buscan soluciones móviles y demuestran que 5G es más que una nueva generación de tecnología.

“Salesforce permite a los CSP ofrecer un futuro conectado más rápido y diferenciarse en la era 5G al reinventar su negocio en una plataforma abierta y centrada en el cliente. Al centrarse en las experiencias del cliente que priorizan lo digital, automatizar flujos de trabajo complejos, crear ecosistemas de socios y adoptar nuevos modelos comerciales, incluidos los mercados B2B2X, los CSP pueden desarrollar rápidamente las capacidades para monetizar de manera eficiente sus inversiones en 5G”, dijo **David Schmaier, Presidente y Director de Productos, Salesforce.**

Así también, la Inteligencia Artificial a medida que las redes adquieren más inteligencia, el impacto se puede ver no solo en la planificación de la red, sino en todos los demás aspectos del negocio y la industria. **Con una inversión global prevista para superar los 170.000 millones de libras esterlinas para 2025, las líneas geopolíticas están tomando forma en el uso de datos por parte de la IA y dónde y cómo se necesita la colaboración para desarrollar nuevas innovaciones de la industria, como la computación cuántica y la robótica.**

Las redes continúan adaptándose para respaldar la prestación de servicios y, en la actualidad, la nube se considera un **facilitador clave de la transformación a**



gran escala, y se prevé que el mercado alcance los \$ 75 mil millones para 2026. Migración a la nube, privada y/o nube, junto con tecnologías como OpenRAN y la computación perimetral pueden extraer valor real y crear un nuevo plan que restablezca la economía de la red para el futuro, pero necesita una navegación cuidadosa para garantizar la creación de valor para los operadores de redes móviles.

“Las empresas exigen más de sus organizaciones de TI a medida que se modernizan, tratan de seguir el ritmo de las expectativas de los clientes y responden a las presiones de la competencia. Necesitan que sus redes subyacentes sean lo suficientemente flexibles y dinámicas para evolucionar rápidamente sobre la marcha. El éxito comienza con estable, Redes impulsadas por IA con automatización y seguridad estricta que se entregan desde el núcleo hasta el perímetro”, comentó **Paul Savill, Líder de Práctica Global de Kyndryl, Network & Edge.**

No obstante, muchos operadores han entrado en el espacio de los servicios financieros en los últimos cinco a diez años, construyendo negocios fintech con nuevos activos sólidos y un crecimiento significativo de los ingresos. Esta tendencia se **está**

acelerando en todo el mundo a medida que la tecnología continúa reduciendo las barreras y permitiendo nuevas disrupciones e innovaciones, como se ve en el crecimiento de las monedas digitales, las NFT y la cadena de bloques.

Como también, el **“Internet of Everything” (IdT) es la próxima etapa evolutiva del mundo conectado. Con más de 40 mil millones de dispositivos, el creciente conjunto de dispositivos conectados y tecnologías inteligentes ofrece un nuevo medio para reinventar y transformar los espacios físicos para que sean más adaptables, personalizados e incluso para anticipar nuevas necesidades antes de que surjan.**

Los hogares, oficinas, ciudades, fábricas y espacios públicos están cambiando y, a medida que el mundo comienza a reconstruirse mejor y más fuerte; donde a través de la presentación del MWC 2022, las compañías tecnológicas mostraron las herramientas disponibles para respaldar este esfuerzo.

Por último, poniendo el foco en las verticales de alto crecimiento, como la atención médica, la automoción y los drones, la tecnología móvil se está integrando cada vez más en nuestras vidas.





PLATAFORMA BOLIVIANA PROMUEVE LOS DERECHOS DE LA NIÑEZ EN INTERNET

ChildFund Bolivia y Fundación InternetBolivia.org, llevaron a cabo el lanzamiento de la plataforma digital #CiudadanosDigitales, un sitio cuyo objetivo principal es brindar herramientas para una navegación por internet de forma segura y práctica para los niños, adolescentes y su entorno familiar en Bolivia.

Con la finalidad de dar a conocer ESTA plataforma, se efectuó un taller en la unidad educativa "Corazón de Jesús Fe y Alegría" de la Ciudad de El Alto, contando con la participación de más de 40 personas con propuestas lúdicas e interactivas, donde los estudiantes pudieron interactuar con la plataforma #CuidadosDigitales, realizando una serie de preguntas e indicando por qué motivo se elige una u otra respuesta.

Se realizaron charlas especiales sobre seguridad y equidad a cargo de **Lu An Mendez** y **Cielito Saravia** de **InternetBolivia.org**, además de diversas actividades para promover los derechos

digitales y encontrar contenido específicos para ellos y de fácil acceso.

"con esta clase de actividades podemos reflexionar sobre la seguridad y la tecnología, y la exposición en las redes sociales" expresó uno de los estudiantes de la promoción 2022 de la unidad educativa Jesús María Fe y Alegría.

ChildFund e **InternetBolivia.org**, reiteraron repetidamente, que con este proyecto, estas instituciones buscan promover los derechos de la niñez y juventud en entornos digitales para brindar herramientas a las familias bolivianas que les permitan navegar en internet de manera segura.

SAMSUNG INICIA LA PREVENTA DEL GALAXY S22

Samsung lanza en Bolivia su gama insignia, el Galaxy S22, S22 + y S22 Ultra. Los dispositivos estarán disponibles a nivel nacional ingresando en la página de la compañía desde el 2 de marzo, en un combo especial por lanzamiento.

Quedan muy pocos días para el lanzamiento a nivel nacional del Samsung Galaxy S22 mismo que viene también en sus otras versiones S22+ y S22 Ultra. La compañía realizó una conferencia de prensa anunciando las pre ventas del dispositivo en Bolivia, para facilitar a los clientes un combo especial de preventa.

Los nuevos modelos de smartphones estarán disponibles para Bolivia a partir del 2 de marzo y llegarán para sorprender a los más exigentes fanáticos de la tecnología, gracias a su diseño icónico y alto rendimiento, sobre todo para los aficionados de la fotografía. *"Estos dispositivos llegan a romper las reglas", Jorge Vargas, Gerente de MX en Samsung Bolivia.*

A nivel mundial, la comunidad de seguidores, clientes y apasionados de la tecnología y de la innovación móvil, elogiaron uno de los principales atributos de esta serie: los resultados de sus fotografías nocturnas. *"Las cámaras de los nuevos modelos funcionan de día y de noche de una manera impresionante. Los usuarios podrán obtener retratos y videos de calidad profesional muy fácilmente. Además, esta gama insignia cuenta con el mejor rendimiento móvil hasta el momento",* dijo el ejecutivo.

Este modelo premium incorpora un S Pen al mejor estilo de la serie Note, que le aporta capacidades creativas y de productividad. Además, cuenta con funciones avanzadas de Nightography, que es un nuevo concepto implementado por Samsung para la fotografías nocturnas y video, y una batería que dura más de un día; Galaxy S22 Ultra es el dispositivo más poderoso que Samsung haya creado hasta el momento.

El equipo no tiene solo la cámara más poderosa de la marca, sino también la más inteligente. Con nuevas funciones de IA (Inteligencia Artificial), como el modo Retrato, el Galaxy S22 Ultra está diseñado para que cada foto parezca profesional. Tiene un sensor de píxeles

de 2.4um, lo que habilita las lentes de su cámara a capturar más luz y datos, optimizando la iluminación y los detalles de sus videoclips.

Mejor sensor y colores del Galaxy S22 y S22+ Estos equipos están diseñados para que las personas puedan conectarse y compartir en cualquier lugar. Los Galaxy S22 y S22 + poseen un sensor 23% más grande y la tecnología Adaptive Pixel, su cámara permite dejar entrar más luz, resaltar detalles y capturar colores que hacen que su contenido se destaque, incluso en la oscuridad.

Ambos celulares cuentan con una cámara principal de 50MP, tele lentes de 10MP y una lente ultra ancha de 12MP, para que se obtengan tomas de la más alta calidad. En cuanto a video, la nueva función Auto Framing detecta y rastrea hasta 10 personas y ajusta automáticamente el enfoque de la cámara, para que capture a todos los integrantes de la fotografía con claridad. Los dispositivos

cuentan con la tecnología VDIS avanzada que minimiza las vibraciones, por lo que ofrece imágenes nítidas y uniformes incluso cuando se está en movimiento.

Presentación de Samsung S22

Todas las personas que realicen su pre-registro hasta el 1 de marzo podrán acceder a un combo especial de preventa que consiste en un bono adicional para compras de un producto Samsung. Los combos de lanzamiento serán anunciados en los próximos días.

"Como es usual todos los productos Samsung son homologados y los usuarios podrán adquirir cualquiera de los tres modelos con garantía real en Bolivia para obtener el soporte técnico post venta, ya que contamos con una amplia red de centros de atención a nivel nacional, así como tiendas de experiencia donde nuestros usuarios pueden poner a prueba los productos antes de adquirirlos y saber cuál se adapta a sus necesidades tecnológicas", añadió el ejecutivo.



AVAYA COMPARTIÓ DATOS DE TRANSFORMACIÓN DEL CX EN LATAM

La Industria de Contact Center y CX de América Latina se dió Cita en "Experience Avaya Latam" hoy 24 de febrero, el evento virtual dirigido a profesionales de los Centros de Contacto que contó con la participación de expertos, | invitados especiales y paneles de clientes para compartir datos y estadísticas de la transformación del CX en América Latina.

Hoy 24 de febrero **Avaya**, marca proveedora de soluciones para mejorar la experiencia del cliente y de colaboración, llevó a cabo su evento dirigido a los profesionales de los Centros de Contacto y la Experiencia del Cliente para América Latina, **Experience Avaya Latam**.

En formato virtual y en tiempo real a través de la plataforma de colaboración **Avaya Spaces**, contó con la participación de asistentes de diferentes países de la región y estuvo a cargo de **Galib Karim**, **Vicepresidente de Avaya Latinoamérica**, quien dió la bienvenida a las conferencias.

Karim, comentó anteriormente a través de un comunicado de prensa de la marca que: "una investigación reciente de Avaya indica que dos de cada 10 clientes se irán después de una mala experiencia y muchos de ellos también compartirán esta situación en sus redes sociales, lo que multiplica el posible efecto negativo en instantes. Por ello, es indispensable que las empresas tomen acciones inmedia-

tas para generar experiencias memorables que ayuden a incrementar el compromiso, la satisfacción y la lealtad de sus clientes".

Durante el evento de hoy, como respuesta a las necesidades expuestas por Karim, en **Avaya Experience Builders**, se explicó que dentro del ecosistema de expertos de Avaya, donde se encuentra a partners, desarrolladores y clientes, se cuenta con un trabajo en conjunto sobre la plataforma **Avaya OneCloud**, habilitada con inteligencia artificial (IA) para brindar una "experiencia total" a sus clientes y brindarles la oportunidad de hacerlo con sus propios clientes.

"El objetivo general de nuestro evento Experience Avaya, es generar conversaciones con los más importantes especialistas y generadores de cambio en todo lo que se refiere a la experiencia del cliente en América Latina, que ayuden a las empresas en la toma de decisiones, la creación de estrategias y el abordaje de los retos que enfrentan diariamente para atraer nuevos clientes y mantener la fide-

dad de los actuales", indicó **Victoria Parra**, **Líder de Marketing Avaya Latinoamérica**.

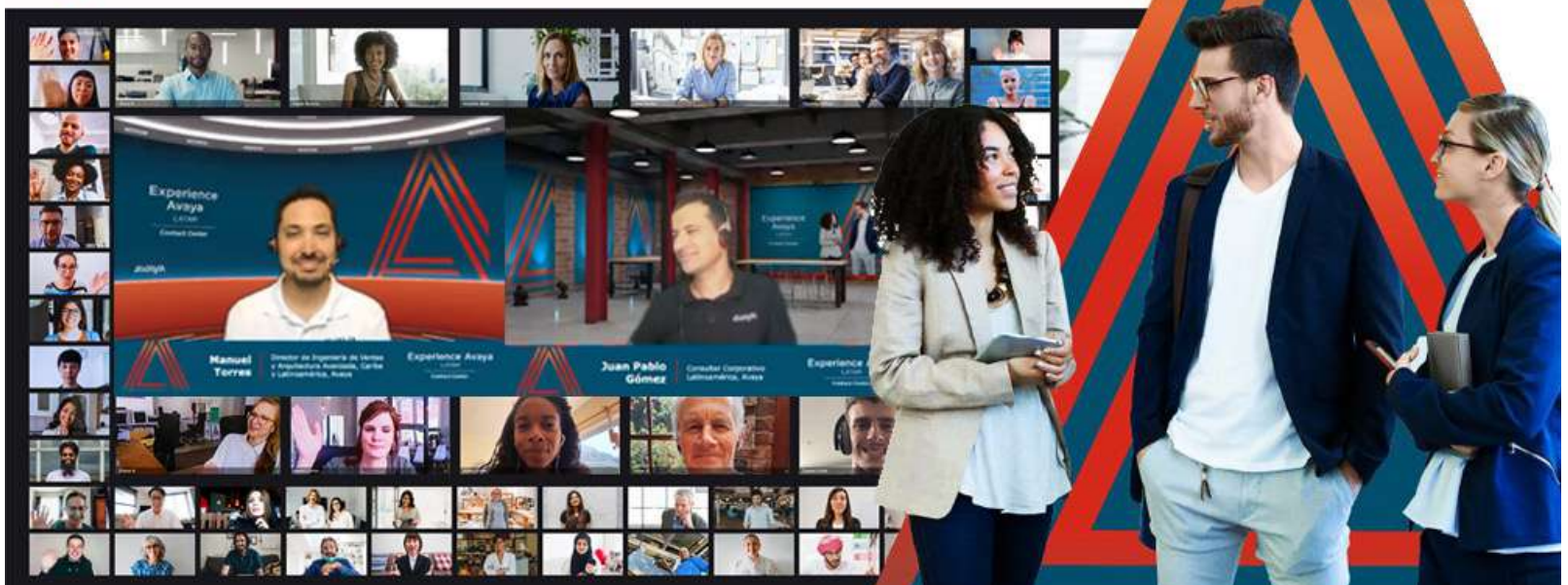
Los asistentes pudieron participar en el "**Panel: La Voz del Cliente**", el "**Panel de Alianzas Estratégicas**" y conferencias magistrales de invitados especiales y **Avaya Experience Builders**, que destacó los temas: "**Reimaginando el Proceso de Desarrollo de Experiencias**", impartida por **Manuel Torres**, **Director de Ingeniería y Arquitectura Avanzada para Avaya Latinoamérica y el Caribe**, y **Juan Pablo Gómez**, **consultor corporativo de Avaya Latinoamérica**; así como **Avaya One Cloud con el tema: "CX y la Nube, un Camino Personalizado"**, por **Mario Cruz**, **líder de soluciones OneCloud en Avaya Latinoamérica y el Caribe**.

Para finalizar la jornada, se destacó que durante el evento, los participantes experimentaron una total experiencia habilitada con inteligencia artificial.



AVAYA Spaces®

"Experience Avaya Latam"



KODAK ALARIS CERTIFICA A SUS CANALES PARA LATAM

Entramos a una nueva etapa donde los fabricantes deben ser el principal pilar de sus socios de negocio y apoyarlos en el reto de convertirse en verdaderos especialistas en tecnología y consultores estratégicos para los clientes. Bajo esta idea, Kodak Alaris ha emprendido una campaña permanente de capacitación y certificación "Partners INLearning" en toda América Latina. Con esto, el canal podrá garantizar y satisfacer las necesidades más exigentes y diversas de sus clientes.

Kodak Alaris, ha apostado por la certificación de sus canales, bajo el objetivo de apoyar a sus partners en Latinoamérica ha implementar una serie de capacitaciones y certificaciones de soluciones de digitalización, las mismas que darán mayor profesionalismo a la hora de una automatización de procesos, a través de la cual la marca especializada en soluciones de captura de información, brindará apoyo constante a sus partners en todo lo referente.

La **certificación anual se llevó a cabo con sus principales partners en Latinoamérica**, "Es muy importante mantener un buen vínculo con nuestros socios estratégicos y a su vez con sus clientes, además de brindarles las herramientas necesarias para sumar calidad y profesionalismo en su ardua tarea" destaca el comunicado provisto por la marca.

En base a esta línea se efectuó la certificación de reconocimiento a los socios participantes. Durante la capacitación de 6 sesiones, se revisaron los portafolios completos de productos, demostraciones en vivo, se dictaron clases "on demand", con el objetivo de capacitar las funciones detalladas de los productos y su configuración en procesos de software, además de un curso personalizado de desarrollo de habilidades conductivas.

Sandra Verónica Galvez Sánchez, Gerente de Marketing para Latam de Kodak Alaris. "Nuestros partners, son una pieza fundamental en nuestra labor, mediante estas certificaciones podemos seguir agrandando nuestros lazos de alianza y potenciar las operaciones de negocios de nuestros canales; con el objetivo de brindar un importante apoyo a las empresas en su transformación digital y automatización de sus procesos, nos da mucha alegría poder acompañarlos nuevamente, otorgarles esta certificación que se realizará



Sandra Verónica Galvez
Gerente de Marketing para Latam

anualmente como un apoyo a nuestros socios" comentó Sandra Verónica Galvez Sánchez, Gerente de Marketing para Latam de Kodak Alaris.

Al cierre del año fiscal, Kodak Alaris informó que certificó a 18 socios de negocio de toda

América Latina y que para este 2022, espera iniciar su programa de capacitación y certificación a canales a partir del mes de abril. La marca tiene programado invitar a otros canales a sumarse a esta dinámica y expandir el número de canales certificados.

Entre las certificaciones otorgadas a los partners participantes, destacamos a:

Artisdoc Technology S.A., de Argentina.
Xerografía Boliviana S.A., de Bolivia,
Mbross, Tecnología informática LTDA., de Ecuador.
Binaria IT Services, de Ecuador.
Blue Peaks SPA, de Chile.

Consultores Informáticos del Sureste SA de CV, de México.

Expertos en Computo y Comunicaciones S.A. de C.V., de México.

Gama Sistemas S.A. de C.V., de México.

Grupo RAF, de El Salvador.

Negocios Informáticos S.A., de Argentina.

Netscan Digital S.A., de Brasil.

Prointec Soluciones Digitales SRL, de Argentina.

Suit Company SRL, de Argentina.

Tecnología Especializada Asociada de México SA de CV, de México.

De acuerdo a los datos que proporcionó Kodak Alaris, un canal que no solo está capacitado sino además cuenta con una certificación en soluciones de digitalización, tiene un 40% más de posibilidades de concretar una venta que aquellos que no lo están. puesto que un entrenamiento a un nivel de certificación eleva la capacidad de cerrar más ventas y la posibilidad de convertirse en asesores permanentes de sus clientes.

LAPSUS\$ HACKEO A NVIDIA Y AHORA VAN CONTRA SAMSUNG Y MERCADO LIBRE

Los ciberdelincuentes que atacaron hace unas semanas a NVIDIA en febrero, también atacaron a [Vodafone](#) y a [Mercado Libre](#), y siguieron contra [Samsung](#) y otras empresas renombradas. Curiosamente, realizaron una petición a [Nvidia](#) para que actualizara sus GPU en defensa de la criptominería, dando fecha límite para

acceder a las demandas realizadas hasta este pasado viernes 4 de marzo; pero, hasta el momento, no parecen haber cumplido con su amenaza, según [Tech Crunch](#).

Después de atacar a [Mercado Libre](#) y Mercado Pago, amenazan con filtrar el código fuente. La empresa Argentina ha admitido que tuvo problemas con los piratas, pero que lo más preocupante es que Lapsus\$ logró acceder a los datos de unos 300 mil usuarios entre casi 140 millones de usuarios activos únicos.

[Mercado Libre](#) asegura que no existe evidencia de que se robara información sobre contraseñas, balances de cuentas o cualquier tipo de información sobre finanzas y tarjetas de crédito.

“Recientemente hemos detectado que parte del código fuente de [Mercado Libre Inc.](#) ha sido objeto de acceso no autorizado. Hemos activado nuestros protocolos de seguridad y estamos realizando un análisis exhaustivo”, indicó en contacto con la prensa, Mercado Libre.

El grupo de **hackers tiene presuntamente sede en América Latina**. De acuerdo con [Tech Crunch](#), la pandilla apareció por primera vez en diciembre tras realizar un ataque de ransomware al Ministerio de Salud de Brasil que robó 50 terabytes de datos, incluida la información de vacunación de los ciudadanos.

Desde entonces, la banda se ha centrado en el grupo de medios portugués [Impresa](#) y en los proveedores de telecomunicaciones sudamericanos [Claro](#) y [Embratel](#).

[Vodafone](#) tiene mucho que perder ya que estarían por filtrar su código fuente, unos 200 GB de información.

Sin detenerse, el grupo de hackers Lapsus\$, también obtuvo acceso al código fuente de la marca de dispositivos Galaxy, de [Samsung](#). La gigante de electrónica con sede en Corea del Sur confirmó la brecha de seguridad este lunes. “Recientemente nos enteramos de que hubo una brecha de seguridad relacionada con ciertos datos internos de la empresa”, dijo un portavoz de Samsung a [CNBC](#).

El representante de la compañía, quien realizó declaraciones similares a [Bloomberg](#), agregó que los sistemas de seguridad de Samsung se robustecieron tras el descubrimiento del incidente.

Si bien Samsung no reveló quiénes habían sido los responsables de la violación de seguridad, el grupo de hackers Lapsus\$ se habría atribuido el ataque. Según [The Verge](#), los atacantes cibernéticos compartieron capturas de pantalla que supuestamente muestran aproximadamente 200 GB de datos robados, incluido el código fuente utilizado por Samsung para el cifrado y las funciones de desbloqueo biométrico de sus modelos Galaxy.

El grupo de piratas identificado como Lapsus\$, que recientemente hackeo a NVIDIA y a la gigante SAMSUNG, ya apuntó a Vodafone y a Mercado Libre como sus víctimas a nivel de filtraciones a través de su cuenta de Telegram, en la que la pandilla de hackers pregunta: ¿A quién deberían filtrar primero?



emBlue'

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

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



www.embluemail.com

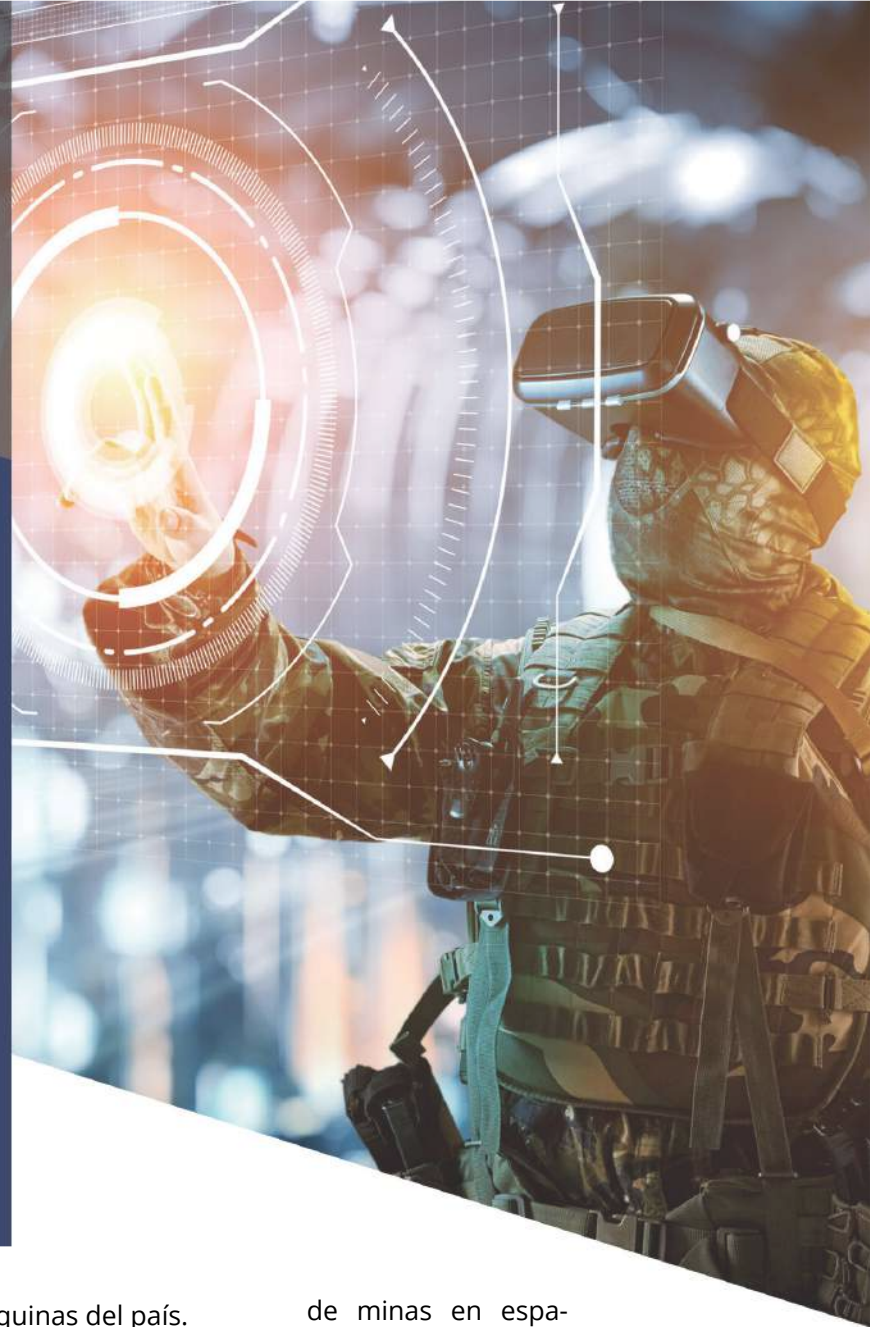


[/embluemail](https://www.instagram.com/embluemail)

CIBERSEGURIDAD

LA GUERRA HÍBRIDA INICIÓ

La guerra cibernética no reemplazó a la guerra tradicional, como pensamos podía pasar, al contrario la complementó. Este jueves inició un ataque a gran escala, los ataques de Rusia por aire, tierra y mar han afectado a la capital de Kiev en Ucrania, así como a más de una docena de otras ciudades. Mientras que en paralelo, los ataques cibernéticos podrían verse como “sentar las bases” a un nuevo tipo de guerra más perturbador, entre la suma de ciberataques y la invasión al territorio de Ucrania que conmocionó al mundo.



Por tierra, aire y mar, el servicio fronterizo de Ucrania confirmó que sus soldados fueron atacados a lo largo de las fronteras del país con Rusia y la vecina Bielorrusia, mientras que los tanques cruzaron la frontera con Crimea. Los informes también sugieren que las tropas de la Armada rusa han aterrizado en Odessa y están cruzando la frontera en la ciudad de Kharkiv. Mientras tanto, **los ataques cibernéticos rusos están golpeando con fuerza al país, y los funcionarios ucranianos citan una ola de piratería cada vez más intensa de software destructivo.**

La SSU dijo a principios de este mes, que se bloqueó a más de 120 ataques cibernéticos dirigidos a agencias estatales ucranianas, solo durante enero de 2022. (Fuente: [Bleeping Computer](#))

Las empresas de ciberseguridad ESET y Symantec han descubierto cómo un nuevo malware de borrado de datos que está siendo utilizado contra organizaciones ucranianas, con el fin de eliminar y corromper todo tipo de datos e información para provocar el caos y fuertes daños económicos. Los investigadores de ESET detectaron que ese malware estaba instala-

do en cientos de máquinas del país.

Estos ataques siguen a otra serie de incidentes DDoS que afectaron a los sitios web y bancos del gobierno ucraniano desde la semana pasada, provocando la caída de los sitios web del Ministerio de Defensa y las Fuerzas Armadas de Ucrania.

Lo que también afecta a los futuros de los índices bursátiles, que vuelven a estar a la defensiva esta mañana de viernes. Los mercados financieros en todo el mundo se mantienen en una montaña rusa desde que inició el ataque, mientras los operadores monitorean los últimos acontecimientos en Ucrania, y se espera que acciones tome Rusia.

El gobierno y los bancos de Ucrania son golpeados por ataques DDoS:

En lo que va de año, este país ha sufrido diferentes campañas de malware, ataques DDoS y tácticas de desinformación y guerra híbrida, incluyendo el uso de una granja de bots para alojar 18.000 cuentas móviles falsas, que se utilizaron para enviar falsas amenazas de bomba y difundir desinformación online sobre la colocación

de minas en espacios públicos, según detalla José Battat, director general de Trend Micro Iberia.

Los sitios web de varias agencias gubernamentales ucranianas (incluidos los Ministerios de Relaciones Exteriores, Defensa y Asuntos Internos, el Servicio de Seguridad y el Gabinete de Ministros) y los dos bancos estatales más grandes fueron nuevamente objetivos de DDoS (Distributed Denial-of-Service) ataques.

El sitio web de vigilancia de Internet NetBlocks [confirmó](#) que los sitios web Privatbank (el banco más grande de Ucrania) y Oschadbank (el Banco de Ahorros del Estado) fueron eliminados junto con los sitios web del gobierno ucraniano. El Servicio Estatal de Protección de Información y Comunicaciones Especiales de Ucrania (SSCIP) dijo: El SSCIP de Ucrania y otras agencias nacionales de ciberseguridad están trabajando para combatir los ataques mediante la recopilación y el análisis de información.

Sin duda las condiciones en Ucrania se están deteriorando rápidamente ante esta nueva “ola masiva de guerra híbrida”.

AT&T E IBM CREAN ENTORNOS SIMULADOS DE NUBE HÍBRIDA, IA Y 5G

AT&T e IBM desarrollan conjuntamente un centro de simulación de nube híbrida, 5G e IA; permitiendo a las empresas probar diversas tecnologías informáticas de red, nube y edge. Las compañías señalaron que las empresas de todas las industrias, incluido el sector público, la fabricación y los servicios financieros, pueden aprovechar la alianza estratégica para mejorar los resultados comerciales y aumentar la satisfacción del cliente.

AT&T e IBM han estado innovando conjuntamente y ayudando a los clientes empresariales a transformarse durante más de 20 años. **William Stovall, Vicepresidente, Movilidad e IoT, AT&T y Bill Lambertson, Líder Distinguido de la Industria de IBM, Vicepresidente Industria de Te-**

lecomunicaciones; hicieron un comunicado de prensa, **en el que anunciaron los planes para mostrar el potencial de transformación digital de las redes inalámbricas 5G y la informática de punta, gracias a la alianza de ambas compañías.**

Las multinacionales han creado entornos simulados

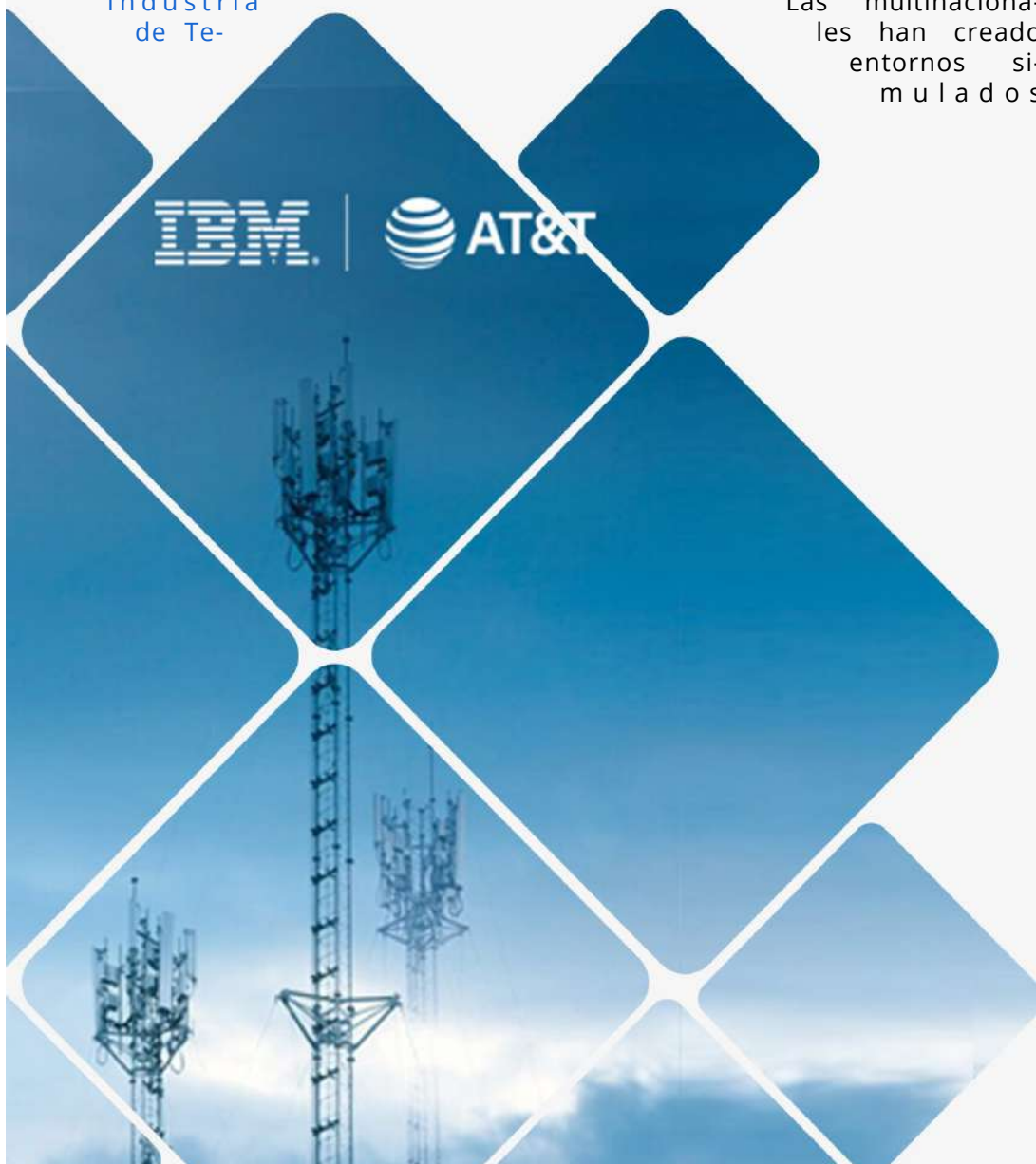
para que los clientes empresariales experimenten físicamente el poder de la conectividad de AT&T con la nube híbrida y la tecnología de IA de IBM. Es decir, que las empresas de todas las industrias, incluido el sector público, la fabricación y los servicios financieros, pueden aprovechar esta colaboración para innovar de manera rápida y segura; y enfrentar los desafíos que afectan a varias industrias en la actualidad, desde interrupciones en la cadena de suministro hasta amenazas cibernéticas y ransomware hasta la demanda de servicios sin fricciones en el mundo de 5G.

Asimismo, los clientes de todas las industrias pueden beneficiarse de esta tecnología de nube híbrida, permitiendo la flexibilidad de **la arquitectura para que los clientes operen a escala y la IA ayuda a brindar información a partir de datos críticos para discusiones comerciales más informadas.**

También, las aplicaciones en áreas como la ciberseguridad, la administración y el descubrimiento de dispositivos están comenzando a aprovechar los beneficios de los datos de la red para brindar información más rápida y sólida en tiempo real. En el que las empresas de todo el mundo, de todas las industrias, **pueden trabajar con AT&T e IBM para abordar sus desafíos más complejos para mejorar los resultados comerciales y satisfacer mejor las necesidades de sus clientes.**

En múltiples ocasiones, los investigadores, diseñadores y consultores de IBM y AT&T están trabajando codo con codo con los clientes para **aprovechar el poder de la red de AT&T con la nube híbrida de IBM y las tecnologías de IA para impulsar la transformación en la era digital.** Al crear varios entornos de prueba simulados, los clientes pueden experimentar el poder de 5G.

Mirando hacia el futuro, las compañías continuarán impulsando la colaboración a escala, dando vida a nuevas innovaciones que ayuden a hacer del mundo un lugar más eficiente e inteligente.



KLIP XTREME Y XTECH TIENEN NUEVO REGIONAL SALES MANAGER PARA SUDAMERICA

La compañía de distribución de accesorios y productos periféricos tecnológicos, anunció el ascenso de **Gonzalo Espósito a Regional Sales Manager (SOLA) para las marcas de Klip Xtreme y Xtech, en su designio a Sudamérica será responsable del desarrollo de importantes mercados en países como Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia.**

El ejecutivo encabezará los equipos de ambas marcas, con la finalidad de impulsar y acrecentar la oferta de productos, extendiendo su alcance regional; quién generará sinergias **con los socios del canal para los países de la región y sus afiliados.**

*"Voy a liderar un equipo de 3 RTM's (Regional Territory Manager) de diferentes regiones. Por un lado, Colombia y Ecuador; y por otro, Perú y Bolivia, ambas regiones ya tienen su Gerente de Territorio para Klip Xtreme y Xtech; además de Cono Sur, donde estamos buscando activamente mi reemplazo para que el nombramiento del nuevo RTM no se demore", destacó Gonzalo Espósito. "Estoy agradecido por la confianza que siempre Accvent depositó en mí y en mi gestión para poder generar el crecimiento que esperábamos para Cono Sur. **Creo que el trabajo que pudimos realizar, tanto con Klip Xtreme como con Xtech en los 4 países que me tocó conducir, fue la clave para una apuesta aún mayor no solo en mí como Regional, sino en la manera de encarar mercados altamente competitivos pero muy cambiantes y desafiantes que nos obligan a dar un plus siempre para llegar a los resultados que se buscan. Se han generado increíbles avances con ambas marcas y hoy forman parte del 'top of mind' no solo del canal de comercialización sino del consumidor.**"* expresó.

Entre sus principales objetivos, **esta el fortalecer el protagonismo de Klip Xtreme y Xtech en la región, posicionándolas como marcas referentes en todos los mercados y en los diferentes segmentos foco;** teniendo en cuenta los socios clave en los cuales se apoyará para alcanzar las metas de ambas compañías, los canales de distribución son el brazo ejecutor de las estrategias. Para ello, pondrá a disposición un conjunto de herramientas de marketing, asentándose en la generación

de demanda en el usuario de consumo.

"Estoy convencido de que con pasión, esfuerzo, dedicación y enfoque se logran las metas. Habrá que plantearlas con total objetividad para poder alcanzarlas. Tengo no solo el aval de las marcas para lograrlo, sino también de un equipo realmente profesional y que está a la altura para cumplir con éxito nuestros objetivos", concluyó **Espósito.**

Gonzalo tiene experiencia de más de 25 años en la industria IT, en los que

se destacó en el desarrollo de diferentes marcas enfocadas en el canal retail. Trabajó en Intcomex Argentina entre 2002 y 2009; además, se desempeñó como Gerente Comercial de consumo en **PC ARTS**, entre 2009 y 2017; y fue Gerente Comercial en **Novo Concepto**, entre 2017 y 2018. En 2019 fue elegido para dirigir las operaciones de **Klip Xtreme** y **Xtech** en Cono Sur con el cargo de Territory Manager hasta ser ascendido recientemente por sus logros.

GONZALO ESPÓSITO Regional Sales Manager (SOLA)



La compañía anunció el nombramiento de Gonzalo Espósito como el nuevo Regional Sales Manager (SOLA) de Klip Xtreme y Xtech para Sudamérica. El ejecutivo encabezará el equipo comercial de ambas marcas para la región, teniendo como objetivo principal impulsar la oferta de productos a través de nuevas estrategias que asegurarán el crecimiento de mercados emergentes como Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia.

ANDRÉS DÍAZ, INGRESA A FORTALECER EL CLUSTER ANDINO EN SCHNEIDER ELECTRIC



Life Is On
Schneider
Electric

ANDRÉS DÍAZ
Director de la División Power Systems
para el Clúster Andino

Schneider Electric busca incorporar nuevos talentos para conseguir el posicionamiento de estrategias de negocios en el Cluser Andino. Es así, que Andrés Díaz llega a la compañía bajo el cargo de Director de la División Power Systems, basándose en su experiencia y habilidades para liderar operaciones de negocio en Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela.

Schneider Electric presentó a Andrés Díaz, nuevo Director de la División Power Systems, en el principal objetivo de posicionar una estrategia comercial de negocios en los países del Cluser Andino mediante la incorporación de nuevos líderes.

En comentario abierto, a través de su red de LinkedIn, el ejecutivo compartió: *"Me siento muy orgulloso de iniciar este nuevo reto junto a Schneider Electric como nuevo Director de la División de Power Systems, un gran paso en mi carrera para seguir desarrollando estrategias para la consolidación del negocio y el fortalecimiento en los procesos de transformación digital de las organizaciones de los países del Clúster Andino"*.

Desde Schneider Electric en Bogotá, Andrés inició el reto de liderar y coordinar operaciones de negocios para los merca-

dos de Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela, además de asumir importantes desafíos en la consolidación de negocios y estrategias de posicionamiento de la compañía, basándose en soluciones de desarrollo e innovación como EcoStruxure Power, y ratificando la experiencia en los procesos de transformación digital.

"La digitalización es el principal eje sobre el cual la industria puede desarrollar un modelo de negocio inteligente, capaz de responder a una dinámica empresarial más exigente, con alto componente de sostenibilidad. Schneider, continuamente desarrolla y ofrece soluciones de alto rendimiento a sus clientes, además de garantizar una productividad alta, que permite una evolución de las organizaciones hacia entornos ambientalmente responsables y sustentables" indicó Andrés Díaz al al

Diario La República.

Entre sus labores principales, está el desarrollo de estrategias de negocios que puedan fomentar entornos industriales en base a la electricidad. Dicho elemento permite a los clientes abordar nuevos desafíos en materia de sostenibilidad, ofreciendo atributos y características para la descarbonización.

El ejecutivo, nació en Colombia. Ingeniero Mecatrónico de profesión, es egresado de la Universidad Militar Nueva Granada. Cuenta con una especialización en Gerencia de Proyectos de la misma institución y con un MBA de la Universidad EAN. Cuenta con una trayectoria profesional de 12 años, en los que ha estado vinculado a empresas como Siemens Energy, Siemens, Variadores S.A, entre otras.

SOPHOS DESIGNA A FELIPE VILLA COMO NUEVO PRESIDENTE GLOBAL



Felipe Villa Murra
Presidente & CEO Global

Con el objetivo de reforzar el crecimiento y ratificar su presencia en Latinoamérica, la multinacional en tecnología Sophos, nombró a Felipe Villa como su nuevo presidente y CEO, buscando apoyarse en su amplia trayectoria laboral y experiencia.

Felipe Villa, fue designado como nuevo Presidente y CEO Global de la multinacional tecnológica Sophos, puesto que anteriormente desempeñaba Mauricio Mosseri, mismo que estuvo al frente de la compañía desde el 2015 hasta mediados de enero del año pasado.

Sophos es una compañía que compete con empresas grandes en cuestión de tecnología a nivel mundial, cuenta con 15 años de experiencia, tiene presencia en 13 países y oficinas en Colombia, México, Chile, Panamá y EE. UU. Incorporando a Villa, Sophos busca reforzar su crecimiento y expansión en cuestiones de servicio TI, enfocándose en el sector financiero y bursátil.

Villa nació en Colombia, es ingeniero in-

dustrial de la Universidad de los Andes, además de contar con una Maestría en Dirección de Empresas de INALDE Business School. Cuenta con una amplia trayectoria profesional, se ha desempeñado como líder de áreas de comercio en empresas como Google, Falabella Colombia, anteriormente se desempeñó como Vicepresidente de Marketing y Transformación Digital en Claro Colombia.

“Es un orgullo para mí desempeñarme en esta función y ser parte de la compañía. Nuestro principal objetivo este 2022 es que fortalezcamos nuestra presencia en los países donde tenemos nuestras oficinas, para ello tenemos un equipo humano talentoso en el cual nos apoyaremos para transformar lo complejo en algo extraordinario. Estamos centrados en seguir entregando innovación,

calidad y velocidad para satisfacer a nuestros clientes, reafirmando de esta manera nuestro compromiso de generar empleos y promover el talento TIC”. dijo Felipe Villa.

“En Sophos nos destacamos por soñar en grande. Tenemos muchos años de experiencia al servicio de la innovación y transformación digital, siempre trabajamos con pasión y entrega por lo que hacemos, es gracias a nuestro equipo de trabajo de más de 2.500 personas a nivel global que logramos hacer todo esto posible y seguiremos creciendo aún más”. dijo Carla Peña, Vicepresidente Global de Talento de Sophos Solutions. *“Sabemos que con el aporte de Villa seguiremos llevando ese ADN a nuevas alturas, para seguir creciendo y encontrando nuevas oportunidades para el desarrollo de todos”* concluyó.



FURUKAWA
ELECTRIC

FURUKAWA ASCIENDE A ARIEL LEVENSOHN A GERENTE COMERCIAL PARA EL CONO SUR



Furukawa Electric, es uno de los principales fabricantes de infraestructura de redes de comunicación y energía, quien hace apenas unos días, hizo la presentación formal de su nuevo **Gerente Comercial para el Cono Sur, Ariel Levensohn**.

Levensohn, fue promovido luego de una amplia trayectoria de casi 12 años, a partir de su nuevo puesto, es responsable del desarrollo de varios negocios en los diferentes mercados en los que se encuentra establecida la compañía.

*"Los países del cono sur están en pleno desarrollo y tecnológico, **Furukawa es el partner ideal para apoyarlos en el proceso de transformación digital**"* indicó **Ariel Levensohn**. al mismo tiempo de agradecer y sentirse feliz por el logro hacia este nuevo desafío.

*"Las soluciones, son pieza clave para mejorar la calidad de vida de la población y para soportar la expansión y crecimiento de las empresas, sean estas soluciones destinadas al apoyo del crecimiento de **smart city, fitth, enterprise, Data Center, industrias o para verticales como salud y educación**"* complementó.

"Cada país tiene sus propias particularidades, es por ello que estamos definiendo estrategias específicas para cada mercado y lograr dar las soluciones precisas de servicio a medida que cada uno requiera" finalizó **Levensohn**.

ARIEL LEVENSOHN

Gerente Comercial para el Cono Sur

Furukawa Electric apoyado en la amplia trayectoria de Ariel Levensohn, a quien promovieron al cargo de Gerente Comercial para el Cono Sur. Desde este nuevo puesto, se enfocará en desarrollar estrategias que apoyen a la transformación digital de las empresas del Cono Sur.

vmware

VMware habilita una serie de parches para sus productos, buscando la prevención de amenazas o ataques de vulnerabilidad de algunos de ellos, las actualizaciones permitirán a los usuarios la continuidad laboral sin riesgos.

VMware, ha publicado una serie de parches para evitar la vulnerabilidad de algunos de sus productos, sin haber presentado ningún tipo de problema a la fecha, ni existe evidencia de algún ataque cibernético en ninguno de ellos, según indico la marca.

Hasta el momento los fallos que fueron identificados son **CVE-2021-**

VMWARE PREVIENE AMENAZAS A TRAVÉS DE ACTUALIZACIONES DE PRODUCTOS

22002 (puntuación CVSS: 8,6) y **CVE-2021-22003** (puntuación CVSS: 3,7), que afectarían directamente a los productos [VMware Workspace One Access \(Access\)](#), [VMware Identity Manager \(vIDM\)](#), [VMware vRealize Automation \(vRA\)](#), [VMware Cloud Foundation](#) y [vRealize Suite Lifecycle Manager](#).

CVE-2021-22002, se enfoca en la forma en que [VMware Workspace One Access](#) y el Gestor de identidades permiten acceder a la aplicación web `/cfg` y a los endpoints de diagnóstico mediante el puerto 443 mediante la manipulación de una cabecera de host, lo cual resulta en una llamada del servidor.

"Un ciberdelincuente o actor malicioso, podría manipular las cabeceras de los host para facilitar el acceso a la aplicación web /cfg mediante el acceso al puerto 443. Así mismo podría acceder a los endpoints de diagnóstico /cfg sin autenticación", afirmó VMware a través de un anuncio.

La compañía, además de las anterio-

res, ha abordado una vulnerabilidad de divulgación de información, que afecta directamente a [VMware Workspace One Access and Identity Manager](#), mediante una interfaz de inicio de sesión inadvertida en el puerto 7443.

Cualquier ataque con acceso a la red en el puerto 7443, puede ser de fuerza brutal, "puede o no ser práctico en función de la configuración de la política de bloqueo y lo compleja de la contraseña de la cuenta" aseguró la compañía.

En caso de no lograr actualizar a la última versión, VMware, ofrece a sus clientes un script de soluciones para **CVE-2021-22002**, estos pueden ser implementados sin necesidad de desconectar los dispositivos vRA,

"La solución deshabilita la capacidad de resolver la pagina de configuracion de vIDM. Este endpoint no debe usarse en los entornos vRA 7.6, además no causa impacto alguno en la funcionalidad" dijo la compañía.

INTEL PROPONE VPRO PARA EMPRESAS MODERNAS

Intel presentó su plataforma vPro con un enfoque integral, que hace que la plataforma sea más, que únicamente la suma de todas sus partes, diseñada especialmente para fortalecer la seguridad de los datos de las empresas y dar un mayor control en la administración para mejorar el desempeño de los empleados.



La familia de procesadores Intel, ofrece la plataforma vPro para empresas modernas, **ayudando a las pymes a mantener una ventaja tecnológica competitiva en un entorno empresarial en constante cambio y evolución.**

La plataforma, ha sido diseñada para los negocios con funciones de vanguardia que le permitirán a las compañías navegar con confianza y motivar a sus equipos de trabajo, de forma que estos se conecten y colaboren de forma más fluida para satisfacer las necesidades de los profesionales de TI de hoy en día, se brindará desempeño, seguridad, capacidad de administración y estabilidad a un nivel de excelencia requerido

por los estándares de las empresas.

Esta plataforma de PC integrada, ofrece también un conjunto atractivo de características basadas en hardware. Estas, van desde las capacidades de administración remota hasta Wi-Fi 6 y una prolongada duración de la batería, como las características de seguridad mejorada por hardware, que funcionan y ofrecen valor inmediatamente por su diseño.

Plataforma Intel vPro para pymes. En la actualidad, **la plataforma se encuentra en una amplia gama de dispositivos, entre los que encontramos letreros digitales, puestos interactivos, equipos in-**

dustriales y soluciones de colaboración.

Y también, combina tecnologías clave que posibilitan que TI ofrezca desempeño de clase empresarial para ayudar a los empleados a aprovechar al máximo el día de trabajo; características de seguridad mejorada por hardware para ayudar a TI a responder a las amenazas antes, durante y después de un ataque; y una moderna capacidad de administración y estabilidad para ayudar a TI a minimizar las interrupciones y reducir los costos de asistencia.

Una de sus fortalezas, es que la plataforma, va evolucionando continuamente con nuevas capacidades sobre la base de las necesidades reales de los empleados, de los encargados de TI y de los responsables de las decisiones empresariales; y esto proporciona una base escalable y confiable para el futuro, que ayuda a enfocarse en otras prioridades estratégicas.

“La nueva generación de la plataforma Intel vPro se ha diseñado para ofrecer aún más seguridad, rendimiento y capacidad de gestión para todas las empresas. Y, con los nuevos los procesadores Intel Core de 12ª Generación, estamos re-imaginando la forma de trabajar con nuestra arquitectura híbrida de rendimiento para los negocios, la productividad y la multitarea”, expresó Stephanie Hallford, Vicepresidente y Gerente General de Business Client Platforms de Intel.



PRODUCTOS

ASUS, hizo el anuncio del lanzamiento de su nueva placa base la **Pro Q670M-C-CSM**, en un comunicado de prensa efectuado a principios de marzo. **El producto se lanzará para finales de este mes, donde incluye un zócalo Intel LGA 1700 con soporte para los últimos procesadores Intel Core de 12.ª generación y está dimensionado en un factor de forma microATX.**

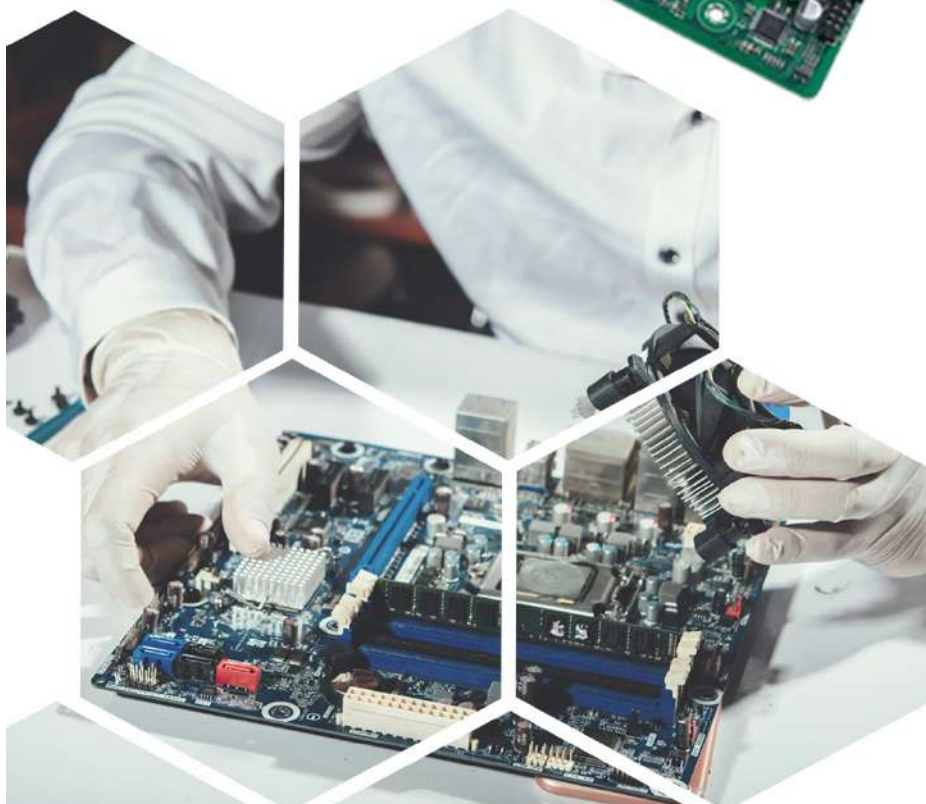
Pase a contar con un diseño sencillo y discreto, la placa cuenta es fabricada con componentes de alta calidad y tienen una terminación que garantiza una larga vida útil.

También, tiene un aspecto atractivo que es la tecnología **Boot Defender**; una **función de seguridad que detecta y protege automáticamente el entorno de arranque para ayudar en la recuperación de infracciones y ataques.** La función funciona asegurando una computadora antes de que se cargue su sistema operativo, proporcionando una capa de protección que reemplaza lo que normalmente ofrecería un sistema operativo y el TPM de seguridad basado en hardware en el diseño de la placa base ofrece protección adicional de datos y seguridad de la red, incluida la protección de la identidad digital.

La placa base Q670M-C-CSM de Asus Asimismo, la compañía afirma que su serie de placas base diseñadas para uso comercial vienen con soluciones optimizadas para TCO para todos los escenarios. Además del **Q670**, la cartera incluye el **B660** y el **H610**, **que se utilizan en múltiples sectores del mercado y cuentan con mejoras como resistencias anti-sulfuro y revestimiento antihumedad para proteger contra condiciones ambientales potencialmente dañinas, lo que aumenta la longevidad de las placas base.** Además, la empresa afirma que los modelos se someten a extensas pruebas de estrés de confiabilidad en condiciones de calor, frío y humedad.

La compañía no se ha olvidado de los profesionales que tienen necesidades especiales, y por eso **ofrece un kit de BIOS comercial que permitirá personalizar las opciones de la BIOS, el logo de inicio de esta, modificar la clave de activación OEM y mucho más.**

ASUS PRESENTA LA PLACA BASE PRO Q670M-C-CSM



ASUS anunció su nueva placa base Pro Q670M-C-CSM, que estará disponible finales de Marzo 2022. El lanzamiento también acompañará los modelos B660 y H610, donde su línea de productos se volverá más amplia y brindará un equipo completo de soluciones para para clientes de pequeñas y medianas empresas.

EXCELERO SE UNE A NVIDIA



Excelero
NVIDIA

Nvidia anunció la adquisición de **Excelero**, el proveedor de almacenamiento en bloques de alto rendimiento; **donde tendrá su tecnología integrada en la pila de software empresarial de Nvidia.**

"Excelero, es un proveedor de almacenamiento definido por software de alto rendimiento, ahora forma parte de NVIDIA. El equipo de ingenieros de la empresa, incluidos sus experimentados cofundadores con décadas de experiencia en HPC, almacenamiento y redes, aportan una gran experiencia en el almacenamiento en bloques que las grandes empresas utilizan en las redes de área de almacenamiento.", comentó **Suresh Ollalá, Director Sénior de Ingeniería de Servicios de Plataforma de Almacenamiento y Datos NGC en NVIDIA.**

"Ahora su misión es ayudar a expandir el soporte para el almacenamiento en bloque en nuestra pila de software empresarial, como clústeres para computación de alto rendimiento. El almacenamiento en bloque también tiene un papel importante que desempeñar dentro del marco del software DOCA que se ejecuta en nuestras DPU." añadió.

Excelero a estado operando desde 2014 y es **conocida principalmente por haber desarrollado NVMesh, un software**

que administra y asegura matrices virtuales de unidades flash NVMe como almacenamiento en bloque disponible en nubes públicas y privadas. Sin embargo, las compañías han sido socias desde los principios de **Excelero**, atrayendo al **Ex Mallanox**, siendo ahora parte de **Nvidia** como inversionista.

"El equipo de Excelero se une a NVIDIA a medida que aumenta la demanda de IA y computación de alto rendimiento", dijo **Yaniv Romem, Director Ejecutivo y Cofundador de Excelero.** *"Trabajaremos con NVIDIA para asegurarnos de que nuestros clientes existentes sean compatibles y, en el futuro, estamos encantados de aplicar nuestra experiencia en almacenamiento de bloques a las plataformas HPC e IA de clase mundial de NVIDIA",* agregó.

Con esta adquisición, **Nvidia seguirá aumentando y mejorando su influencia en la aceleración de la IA,** además de ofrecer un sistema de almacenamiento más robusto y rápido. Es decir, el almacenamiento de IA de grado empresarial de Nvidia se compone de conjuntos de software, tanto para las GPUs como para sus **DPU BlueField (SmartNIC), en el que las GPUs necesitan cargarse con datos en bloque a gran velocidad para poder realizar su trabajo de procesamiento y**

El pasado lunes, 7 de marzo; Nvidia adquirió Excelero. Con esta adquisición, la multinacional obtendrá NVMesh, un software que le permitirá administrar y asegurar matrices virtuales de unidades flash como almacenamiento en bloque. Gracias a ello, la compañía seguirá aumentando y mejorando su influencia en la aceleración de la IA.

escribir los resultados, donde el software de Excelero se encargará de ese almacenamiento a gran velocidad, ayudando a las GPUs a realizar un mejor trabajo, ya que su **software permite el acceso a datos entre clústeres, acelerando el proceso.**

"NVIDIA continuará apoyando a los clientes de Excelero al cumplir con sus contratos. De cara al futuro, la tecnología de Excelero se integrará en la pila de software empresarial de NVIDIA. Damos la bienvenida a NVIDIA a este equipo de ingeniería de clase mundial.", concluyó **Ollalá.**

KASPERSKY CIERRA ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN CON LICENCIAS ONLINE PARA BOLIVIA, ARGENTINA Y PERÚ

Licencias OnLine, acaba de anunciar su reciente acuerdo con Kaspersky, así continúa consolidándose como uno de los mayoristas líderes de la región y esta alianza estratégica con la marca de seguridad lo demuestra. La estrategia se centrará en seguir desarrollando los mercados locales y presentar soluciones robustas a nivel corporativo ante los ataques que cada día son más sofisticados.



Andrea Fernández
General Manager para la región SOLA

"Kaspersky está creciendo de manera sostenida, año tras año y cada vez necesitamos más canales y distribuidores enfocados en ciberseguridad. Es por ello, que venimos trabajando muy fuerte en sumar a nuestro ecosistema a los mejores canales de la región", destacó Andrea Fernández, General Manager para la región SOLA de Kaspersky.

"Hace mucho que se dejó de hablar de

antivirus para hablar de soluciones robustas que puedan ofrecer a las empresas un escenario completo a nivel de protección", señaló la ejecutiva. Además, enfatizó que **las soluciones de protección escalable para la pequeña y mediana empresa para hacer frente a las ciberamenazas más sofisticadas se adaptan en función del presupuesto que maneje cada cliente.** La estrategia de Kaspersky, necesi-

ta tener partners comprometidos y preparados para entender las necesidades del cliente y saber posicionar y vender un portafolio cada vez más completo y avanzado de soluciones y servicios de ciberseguridad.

La marca se apoya no solo en todas las herramientas y beneficios que Kaspersky entrega a sus canales, sino también **en el valor agregado que el**

distribuidor aporta al canal desde el soporte de preventa, las condiciones comerciales, el financiamiento y demos, entre otros. En este sentido, la compañía ha seleccionado a **Licencias OnLine** con el objetivo de seguir creciendo en estos países de la región para llegar a más canales y clientes.

“Buscamos en la figura del mayorista un socio local que permita identificar los mejores canales y trabajar junto al Product Manager del distribuidor”, agrega Fernández. Según asegura, “la propuesta de Kaspersky para quienes quieran sumarse a distribuir sus soluciones es clara: se trata de una empresa que vende exclusivamente a través de canales y que está en constante crecimiento año a año. Lo hace con un portafolio de soluciones y productos muy completo, con mucha base instalada y con experiencia local. Además, tiene un enorme equipo propio para atender localmente, y formar parte permite a las empresas acceder a United, un programa de canales robusto y de inscripción simple que permite obtener beneficios asociados al nivel de membresía en base a las ventas y certificaciones”.

Por su parte, desde LOL, **Liliana Buso, Gerente Comercial de Licencias OnLine Argentina y Uruguay destaca:** *“Nos enorgullece sumar a Kaspersky a nuestro portafolio de seguridad, ofreciendo al canal una propuesta innovadora a través de tecnologías que ayudan a las empresas a proteger sus activos digitales ante los desafíos del mundo actual. Invitamos a*



los Partners a que conozcan más acerca del conjunto de productos y soluciones de seguridad de la marca, que permite a las compañías a protegerse de manera fácil y eficaz contra las amenazas cibernéticas”.

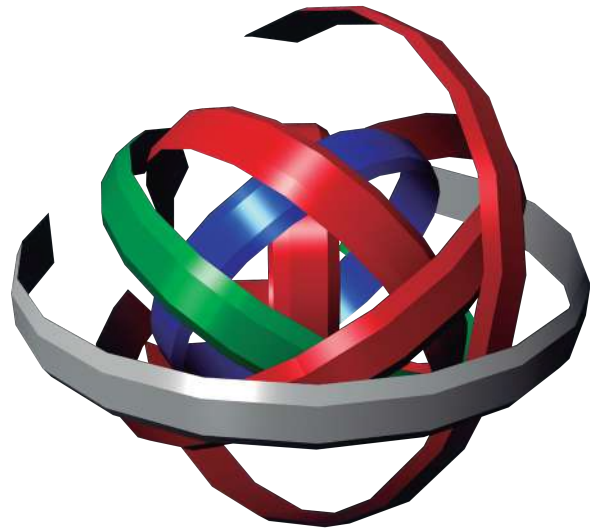
Con más de 4.000 canales y 50.000 clientes finales, LOL tiene una red de más de 40 compañías y presencia en 40 países de América Latina. Además, posee 13 oficinas locales y se destaca por

sus 17 años de trabajo continuo. Son líderes en la transformación digital del mercado de distribución de TI, a través de la creación del nuevo modelo DaaS (distribución como servicio) para ofrecerle a sus partners la mejor experiencia del negocio. Su gestión facilita los negocios de los canales en la región, a través de la creación de oportunidades, programas de marketing, consultoría de preventa y postventa, flexibilidad financiera y capacitación continua.



Licencias
OnLine 

Liliana Buso
Gerente Comercial Argentina y Uruguay



TELEINFO *press*