



SEGIP OTORGARÁ ACCESO A DATOS PERSONALES AL SERECI Y A AGETIC

Página 4

BISA CHAT A TRAVÉS DE FACEBOOK

Página 8

SAMSUNG REALIZA UNA ESPECTACULAR EXPERIENCIA

Página 3

CÉSAR LÓPEZ NUEVO ACCOUNT MANAGER BOLIVIA Y ECUADOR

Página 17

Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

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

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Gerente de Producción:
Diego Romero A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

Ventas:
teleinfopress+ventas@teleinfopress.com

Prensa:
teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

Teleinfo Press La Paz:
teleinfopress+lapaz@teleinfopress.com

Teleinfo Press Cochabamba:
teleinfopress+cochabamba@teleinfopress.com

Teleinfo Press Tarija:
teleinfopress+tarija@teleinfopress.com

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

Es producto de:

ROMAZUR S.R.L.
Equipo Empresarial
y Gestión Operativa en Marketing Empresarial

4

SE PERMITIRÁ QUE EL SEGIP
OTORGUE ACCESO A DATOS
PERSONALES AL SERECI Y A AGETIC

10

BISA CHAT PERMITE CONSULTAS
Y TRANSACCIONES FINANCIERAS A
TRAVÉS DE FACEBOOK

8

NETSKOPE FOR WEB INTERPRETA
DE MODO ÚNICO LAS COMPLEJAS
Y DINÁMICAS TRANSACCIONES WEB
ACTUALES

DERECHO DE PRIVACIDAD DE DATOS

En la mayoría de los países, la protección de datos personales se encuentran dentro del reconocimiento constitucional como derecho humano y en otros simplemente legal. En nuestro país no es diferente, gozamos con los mismos derechos y privilegios.

tados de varias instituciones públicas"; ahora que la AGETIC interconectará y podrá ver datos del Sereci y Segip, según la norma, recientemente aprobada por la Comisión de Constitución de la Cámara de Diputados que permite al Segip y al Sereci otorgar acceso a datos personales a la AGETIC.

Sin embargo, con el desarrollo tan veloz de la tecnología y sumando la interconexión de las instituciones que registran nuestros datos, solo nos queda esperar que nuestros gobiernos sean tan sabios para seguir manteniendo nuestros derechos a nuestra privacidad y a nuestros derechos.

Como bien indicó la Presidenta de la Cámara de Diputados, Gabriela Montaño, "AGETIC, sólo administrará la plataforma de interoperabilidad, que es por donde circularán los datos encrip-



Horacio Romero
Director de Teleinfopress

14

A10 NETWORKS REFUERZA SU
POSICIONAMIENTO EN LATAM E
INCORPORA A JOSÉ DE ABREU

6

APPLE CAMBIARÁ A CHIPS
INTERNAOS EN 2020 Y DEJARÁ DE
COMPRAR INTEL

15

VICEPRESIDENTE Y DIRECTOR DE
ATENCIÓN AL CLIENTE DE SAP
LATINOAMÉRICA

16

NOMBRAN NUEVA
VICEPRESIDENTA DE
VMWARE

17

CÉSAR LÓPEZ MONTOYA
ASUME EL CARGO
DISTRIBUTION ACCOUNT
MANAGER BOLIVIA Y
ECUADOR DE DELL

18

CORSAIR LANZA EL NUEVO
ENFRIADOR DE CPU LÍQUIDO
HYDRO SERIES H60

19

RED HAT SE CONSOLIDA
COMO PIEDRA ANGULAR
DE LA IMPLEMENTACIÓN
DE NUBES HÍBRIDAS Y
APLICACIONES MODERNAS

11

LA GRAVE AMENAZA DE UN
ATAQUE DDOS

12

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
IMPULSARÁ UNA REVISIÓN DE LA
GESTIÓN DE LOS INGRESOS EN
LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS



LA PLAZA SAN FRANCISCO FUE ESCENARIO DE UNA ESPECTACULAR EXPERIENCIA

El Samsung Galaxy S9 y S9+, fue lanzado en Bolivia, en la histórica plaza de la ciudad de La Paz para presentar la avanzada tecnología de su celular estrella.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

En medio de uno de los puntos más transitados en la ciudad de La Paz, a las 21:00 horas las luces se apagaron para presentar frente a la Iglesia de San Francisco el Galaxy S9 y S9+, el nuevo celular insignia de Samsung, seleccionado por su diseño refinado, cámaras avanzadas y un rendimiento excepcional.

El espectáculo se complementó con el fondo musical de la Orquesta Sinfónica Nacional y Ra-Beat, que fue creando un ambiente místico entre la historia del lugar combinada con la tecnología móvil inteligente, inspirada en buscar soluciones innovadoras como la Internet de las cosas (IoT por sus siglas en inglés) y la inteligencia artificial, para facilitar la vida diaria de las personas.

Durante la presentación Antonio Fortún, Director Comercial de Samsung Bolivia; expresó: "En Samsung estamos comprometidos a crear teléfonos que les ayuden a ser ustedes mismos. Por esta razón, antes concebimos el Galaxy S8 y el Note8, introduciendo la Pantalla Infinita que les permite ver y hacer más, cambiando la manera en cómo generan contenido y se comunican. Hoy, basados en dicho compromiso, creamos el S9, reinventamos la cámara y construimos un teléfono asombroso en torno a ella, creando la herramienta definitiva para la comunicación y la autoexpresión".

La cámara, está diseñada para trabajar como el ojo humano. Ante una mayor luminosidad, la cámara utilizará automáticamente la apertura más pequeña y cuando oscurezca, la cámara optará por una apertura más amplia de manera que se ajusta instantáneamente para tomar una fotografía perfecta.

Con una cámara con apertura doble, el S9 utiliza un nuevo hardware que permite mejorar su sensor de imágenes, lo que significa que se puede procesar cuatro veces más datos y tomar fotos mucho más claras y brillantes tanto de día, como de noche.



Antonio Fortun - Director Samsung Electronics

Cuenta otras características como desacelerar el tiempo radicalmente para registrar increíbles los momentos cotidianos. Con Súper Slow-Mo, el S9 y S9+ pueden grabar videos hasta 20 diferentes escenas a una increíble velocidad de 960 cuadros por segundo.

Las nuevas opciones biométricas de seguridad, combinan elementos clave del escaneo del iris y el reconocimiento del rostro para facilitar el desbloqueo.

Además, con la realidad aumentada, el S9 puede utilizar el frente o la parte trasera de la cámara para hacer un mapa de las características y expresiones faciales y crear emojis, de una manera tan sencilla como tomarse una selfie.

El S9, generará automáticamente 18 emojis personalizados, todos con los rasgos de la persona y se puede compartir y usar con aplicaciones de terceros, como WhatsApp, Facebook y Messenger.

Adicionalmente, para tener una experiencia de visión realmente envolvente, el sonido también será también asombroso. El equipo S9 tiene parlantes estéreo en ambos extremos, desarrollados por AKG.

El S9, es alimentado por uno de los chipsets más avanzados del mercado, lo que significa que pueden obtener velocidades superiores a gigabit LTE para optimizar la experiencia multitarea, que no sólo significa hacer más de una cosa a la vez; sino pasar ininterrumpidamente de una tarea a otra. Por ejemplo, cuando se recibe una notificación, se pueden responder al mensaje sin interrumpir el video que se está viendo.

Al finalizar la explicación de las innovadoras características del nuevo celular, la empresa sorprendió con un show de proyección "mapping" realizada sobre las paredes de la Catedral de San Francisco, con el objetivo de resaltar las características arquitectónicas de la histórica edificación.



SE PERMITIRÁ QUE EL SEGIP OTORGUE ACCESO A DATOS PERSONALES AL SERECI Y A AGETIC

La AGETIC interconectará y podrá ver datos del Sereci y Segip. La norma, recientemente aprobada permite al Segip y al Sereci otorgar acceso a datos personales a la AGETIC.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

La Comisión de Constitución de la Cámara de Diputados aprobó un proyecto que modificará la Ley del Órgano Electoral Plurinacional (OEP) vigente y permitirá que el Segip otorgue acceso a datos personales al Sereci y a AGGETIC.

Nicolás Laguna, Director Ejecutivo de Agencia de Gobierno Electrónico y Comunicación (AGETIC), agencia administrada por el Ministerio de la Presidencia, informó que la institución será el “puente” mediante una plataforma para que se pueda interconectar los datos del Servicio de Registro Cívico (Sereci) y el Servicio General de Identificación Personal (Segip) referente al anteproyecto de ley que plantea dar acceso a información de las personas.

“Nosotros hacemos de puente, simplemente es una plataforma que permite interconectar distintas instituciones (Sereci- Segip), no es para AGGETIC, es informa-

ción para distintas entidades que bajo un interés legítimo puedan acreditarlo y acceder a la información usando esa plataforma”, manifestó Laguna a los distintos medios de prensa.

Laguna, detalló que ningún privado podrá acceder a la información de datos personales y la información mediante la plataforma de AGGETIC, que estará disponible a instituciones públicas, pero que primero tienen que gestionar el acceso a esa información para lo cual tienen que acreditar el derecho legítimo para acceder a los datos.

“Significa que necesitan un respaldo legal, normativo, que establezca la necesidad de tener la información. Segundo deben tener los mecanismos de seguridad y tercero hay un registro de cada acceso de información, sabemos la hora, día que entraron a la información” recalcó Laguna.

Por otra parte, la Presidenta de la

Cámara de Diputados, Gabriela Montaño, aclaró que la AGGETIC sólo administrará la plataforma de interoperabilidad, que es por donde circularán los datos encriptados de varias instituciones públicas.

“La AGGETIC, no tiene acceso a los datos en sí mismos, ni administra, ni puede modificar los datos. Lo único que administra AGGETIC, es la plataforma de interoperabilidad, los datos son absolutamente administrados o por el Sereci o por el Segip, y la encriptación de datos y mecanismos de seguridad que se establecen son responsabilidad de estas instancias”, remarcó Montaño.

Por otra parte, el Senador de Unidad Demócrata (UD), Óscar Ortiz, rechaza este proyecto de ley aprobado, e indica que sería igual a entregar un cheque en blanco a la AGGETIC.

Ortiz, recordó que en el marco de la Constitución se establece

la protección a los datos de los ciudadanos y que son el Tribunal Supremo Electoral, como responsable del Sereci, y Segip, por mandato de una ley, las responsables de cuidar los datos de nacimiento, estado civil, filiación, registro biométrico y de defunción de los ciudadanos bolivianos.

“Que haya intercambio de datos entre el Sereci y el Segip, parece razonable; lo que no entendemos es, porque se le tiene que dar a otra entidad, que depende del Ministerio de la Presidencia y que coordina con la Vicepresidencia, la autorización abierta para que reciba todos los datos e información de los ciudadanos y vea a qué otras entidades públicas se las transmite. Básicamente, lo que esta ley hace es darle a la AGGETIC un cheque en blanco para difundir con distintas entidades públicas, que ni siquiera se las menciona, los datos de los ciudadanos”, explicó el legislador.

**Adistec WINS
FORTINET 2017
DISTRIBUTION
PARTNER OF THE YEAR
AWARD**



**Adistec fue nombrado como
LATAM Distribution Partner of the Year 2017.**

Este premio se entrega como reconocimiento en
Crecimiento del Negocio
Expertise en Seguridad
y Servicio al Cliente

AGRADECemos A FORTINET POR ESTA DISTINCIÓN

Adistec Bolivia

Dirección: Calle Velasco 232 esq. Suarez de Figueroa, Ed. Don Luis Piso 1 Of. 4, Sta. Cruz de la Sierra

Tel: (+591) 3 334 8585

bolivia@adistec.com

Adistec

APPLE CAMBIARÁ A CHIPS INTERNOS EN 2020 Y DEJARÁ DE COMPRAR INTEL

Apple está planeando activamente alejarse del uso de procesadores de la serie Intel en sus computadoras Macintosh, llevó a que las acciones de Intel caigan hasta un 9,2 por ciento desde la publicación que Bloomberg develó.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

Las acciones de Intel caen abruptamente, después que se emitiera un informe que Apple hará sus propios chips Mac, según public CNNMoney, este pasado 2 abril.

El fabricante dejaría de depender de terceros a la hora de fabricar los procesadores (dejando en una complicadísima situación a Intel), y por otro, avanzaría cada vez más en su exitosa integración software-plataforma. El proyecto se conoce internamente, según estas fuentes, como Kalamata.

Julia Horowitz, Associate Writer at CNNMoney; expuso que “Los inversores no están tan seguros. Las acciones de Intel cayeron en picado más del 8% el lunes en un informe que Apple planea comenzar a hacer sus propios procesadores para computadoras Mac tan pronto como en 2020. La acción cerró con un descenso del 6%. El movimiento es parte de una estrategia más amplia para asegurar que todos los dispositivos de Apple funcionen de manera similar y puedan funcionar en conjunto, según Bloomberg”.

Apple (AAPL) comenzó a usar

procesadores Intel (INTC) en Macs en 2006. Paul Otellini, que era CEO de Intel en ese momento, apareció en escena con Steve Jobs en un traje de sala blanca para anunciar la asociación. Desde entonces, Intel ha llegado a contar con las ventas a Apple.

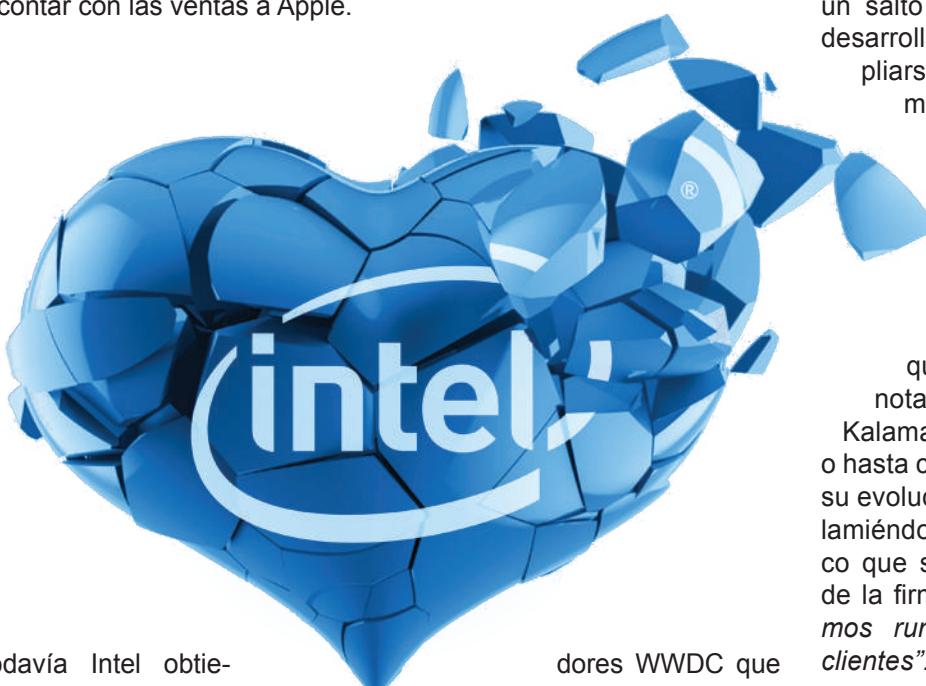
Según Bloomberg, la firma presentaría sus planes oficiales en esta dirección este mismo año, y no debería sorprendernos si los adelantara ya en la inminente conferencia de desarrolla-

el gran ecosistema de aplicaciones móviles, sino además extender la experiencia de uso. Se podría comenzar a trabajar en el iPad y seguir de manera sincronizada en el ordenador. Marzipan supondría asimismo un salto multiplicador para los desarrolladores, que verían ampliarse sus fronteras enormemente al dispararse las opciones de uso (y cobro) de sus aplicaciones.

Con todo, Bloomberg anticipa que todavía sería factible que Apple pudiera alterar notablemente el proyecto Kalamata, e incluso retrasarlo o hasta cancelarlo en función de su evolución. Intel sigue todavía lamiéndose las heridas y lo único que se ha logrado arrancar de la firma es un “*no comentamos rumores sobre nuestros clientes*”.

Apple compuso aproximadamente el 7% del mercado de PC en el cuarto trimestre de 2017, según los datos de un informe de febrero de 2018 Gartner. Intel ya está lidiando con una caída en las ventas de computadoras personales en general. Gartner espera que el mercado de PC crezca un 0,8% en 2018, pero ese sería el primer año en que las ventas de PC aumentaron desde 2011.

La compañía ha estado diversificando su negocio para tratar de evitar esta tendencia, invirtiendo en inteligencia artificial y en tecnología de autos sin conductor. También se enfoca en vender procesadores para servidores de computadora. Pero el mercado de PC sigue siendo importante.



Todavía Intel obtiene la mayor parte de su dinero de la venta de procesadores para PC, según Joseph Unsworth, analista de semiconductores de la firma de investigación Gartner. Y las computadoras Mac son una parte importante de ese mercado, dijo.

dores WWDC que se celebrará a comienzos de junio.

Esta plataforma de software, permitiría a los usuarios del iPhone y iPad ejecutar las aplicaciones de estos dispositivos en los Mac, logrando no solo inundar los ordenadores con





La primera y única
solución de pagos
en línea de Bolivia.



TENEMOS LOS MEDIOS DE PAGO MÁS SEGUROS DEL MERCADO



La forma más fácil
y segura de pagar y
realizar cobros
móviles.



CONTÁCTANOS:
www.redenlace.com.bo
[ATC / Red Enlace](#)
71533322
Contact Center: 800-10-3366

 **REDENLACE**
Más fácil, más seguro

Esta entidad es supervisada por ASFI

"NETSKOPE FOR WEB" INTERPRETA DE MODO ÚNICO LAS COMPLEJAS Y DINÁMICAS TRANSACCIONES WEB ACTUALES

Netskope amplía su plataforma para asegurar el acceso corporativo a Internet con Netskope for Web. Además, su enfoque "One Cloud" (Una Nube) permite a las empresas optimizar sus estrategias de seguridad web y cloud en una única arquitectura

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

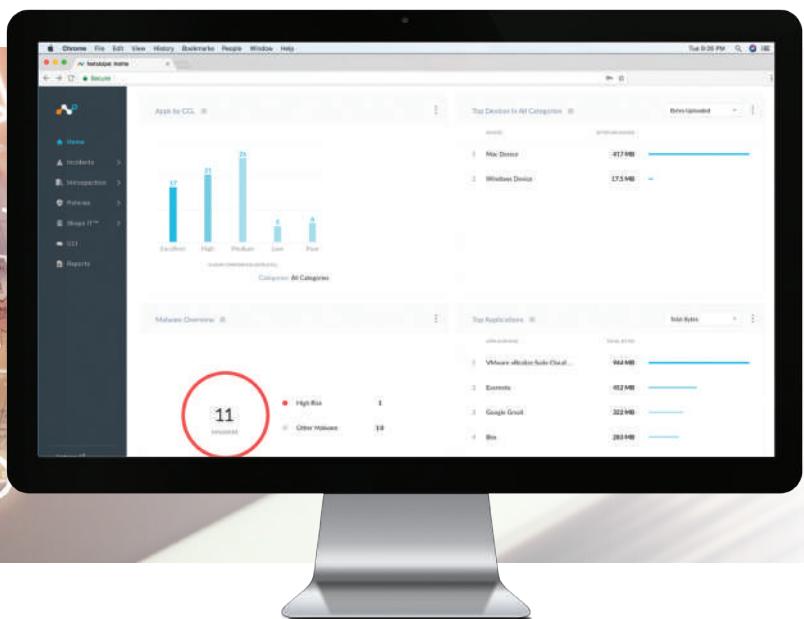
El enfoque "One Cloud" de Netskope, permite a las empresas simplificar las estrategias de seguridad web y cloud en una arquitectura única, construida desde cero para la web.

La compañía que proporciona soluciones de Seguridad Cloud, anunció que "Netskope for Web", es una ampliación de la plataforma Netskope Cloud Security que posibilita el uso seguro de la web para organizaciones empresariales.

Impulsado por su misma arquitectura nativa cloud y la tecnología patentada Cloud XD, Netskope for Web interpreta de modo único las complejas y dinámicas transacciones web actuales. Además, su enfoque "One Cloud" (Una Nube) permite a las empresas optimizar sus estrategias de seguridad web y cloud en una única arquitectura

Hoy en día, las empresas se enfrentan al desafío de proteger de forma transparente sus datos críticos cuando se utilizan aplicaciones de software como servicio (SaaS) de infraestructura como servicio (IaaS) y la web desde cualquier dispositivo. Según Netskope, aunque los proveedores de seguridad web tradicionales han intentado solucionar este problema empaquetando y trasladando sus soluciones tradicionales a la nube, este enfoque no cubre los desafíos de seguridad creados por el uso de aplicaciones SaaS e IaaS o la forma dinámica en la que la web se construye hoy.

Netskope Cloud Security, es la única solución que cubre esta necesidad mediante una arqui-



tectura de nube unificada que integra una gama de servicios diseñados de forma nativa para cloud, como la Prevención de Pérdida de Datos en la nube (DLP) o la protección contra amenazas para ofrecer la seguridad más completa, tanto para los servicios cloud como para la navegación web.

"La web ya no es estática, sino un conjunto de páginas generadas dinámicamente que usan el mismo lenguaje subyacente que potencia el rápido crecimiento de la nube, haciendo que una plataforma unificada para administrar el SaaS, IaaS y el acceso a la web sea esencial para cualquier empresa", afirma Sanjay Beri, CEO y Fundador de Netskope. *"Hemos aprovechado nuestra experiencia y nuestras raíces en la seguridad cloud para desarrollar una plataforma que protege la nube y la web del modo correcto. Ahora, con Netskope Cloud XD podemos ofrecer a nuestros*

clientes una protección realmente 360° de sus datos y contra amenazas, en todos sus entornos y desde una sola nube".

La red empresarial, evolucionaron de forma espectacular desde que se diseñaron y construyeron las primeras herramientas de seguridad para la web. A diferencia de las arquitecturas de red hub-and-spoke, donde las oficinas se interconectaban a través de costosos enlaces dedicados y el acceso remoto se realizaba vía VPNs, las empresas hoy en día buscan que sus usuarios accedan directamente a la nube y la web con independencia de dónde estén.

"Muchos productos tradicionales no entienden la relación entre la nube y las transacciones web, y solo ofrecen una opción de política binaria -permitir o bloquear- frustrando a los departamentos de TI y a los usuarios", expresa Doug Cahill, Analista Senior de Enterprise Strategy Group. *"El*

enfoque unificado de Netskope para asegurar las cuentas web y cloud para flujos de trabajo modernos, ayuda a proteger a las empresas frente a la pérdida o exposición de datos confidenciales, y reduce la complejidad y el coste para los equipos de seguridad".

"Una de nuestras principales prioridades en Berkshire Bank es obtener una mejor visibilidad y control de los servicios en la nube usados en nuestras organizaciones, pero también, asegurarnos de que podemos administrar con eficacia todas las herramientas de seguridad en nuestro entorno", apuntó Ryan Melle, Vicepresidente y Oficial de Seguridad de la Información en Berkshire Bank. *"La plataforma de Netskope ofrece un gran valor, soluciona los desafíos de la nube al tiempo que proporciona una plataforma unificada para cloud y web para ayudar a optimizar la infraestructura de seguridad general"*.

VERICASH



MASTERWORK
AUTOMODULES

SOLUCIONES

EN EL MANEJO DE DINERO

**Cumplimos 10 Años en Bolivia
proveyendo soluciones para
facilitar el
manejo de dinero**



dmc

Contacto:

Web: www.dmc.bo

E-mail: Jorge.recinos@dmc.com - Sara.cruz@dmc.com

Teléfono: 591 (3) 354.3000

BISA CHAT PERMITE CONSULTAS Y TRANSACCIONES FINANCIERAS A TRAVÉS DE FACEBOOK

Manteniendo el principio de innovación tecnológica y la filosofía de simplificar la vida a sus clientes y usuarios, el Banco BISA lanzó su servicio “BISA Chat”, como canal de atención para consultas y transacciones en Facebook.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

El Banco Bisa, presentó un innovador servicio tecnológico denominado “BISA Chat”, nuevo canal asistido por un “chat bot” con inteligencia artificial transaccional, de uso gratuito que permite realizar transferencias a terceros e incluso saber en línea cuánta gente hay en espera en las diferentes agencias del Banco, y que puede ser utilizado desde un teléfono móvil, una computadora o una tableta.

Este canal de atención en Facebook, permite que las transacciones sean más fáciles, ágiles y seguras, según informó el Vicepresidente de Negocios de la entidad, Franco Urquidi, a tiempo de destacar los diferenciales exclusivos de este nuevo servicio en el mercado financiero nacional.

“Estamos orgullosos de ser el único banco que ofrece a sus clientes este canal de servicio en Facebook para realizar transferencias a terceros de forma segura y rápida. Asimismo, la posibilidad de saber cuánta gente en espera se tiene en la agencia más próxima a ellos” indicó Urquidi.

Urquidi, recordó que Banco BISA tiene cerca de 200 mil fans/seguidores en Facebook y 188 mil clientes registrados en “e-BISA”. Indicó que son ellos, quienes podrán ser los primeros en utilizar y beneficiarse del innovador canal de servicio tecnológico, que, además, es completamente gratuito.

Para ingresar al área de transacciones, y acceder de los diferentes beneficios, se debe validar los datos de seguridad

del cliente, explicó el ejecutivo del banco.

Las operaciones y transacciones que se pueden realizar son: Consulta de saldos en cuenta, últimos movimientos de la cuenta, obtención del extracto completo de la cuenta, consulta de vencimientos de pago de créditos, transferencias a cuentas propias y a terceros, envío de un giro móvil, pago de tarjeta de crédito, recarga de saldo al celular, habilitación de tarjeta de débito para viajes al exterior y bloqueo de tarjeta de débito por extravío.

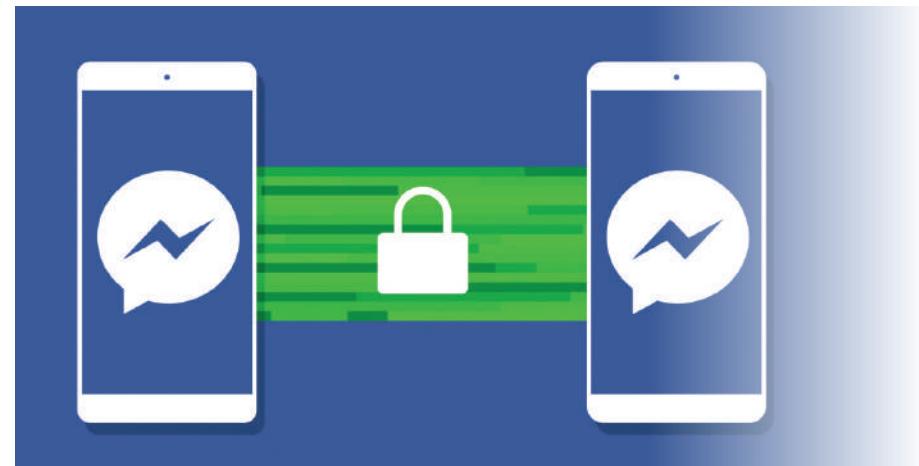
Está dirigido tanto a clientes como a usuarios; los primeros podrán acceder al servicio completo –que incluye transacciones y consultas–, para lo cual deben estar registrados en la plataforma “e-BISA” del Banco; mientras que los segundos tendrán acceso libre, únicamente al servicio público, es decir a consultas.



Se puede ingresar al nuevo canal de atención buscando a “Bisa Chat” en Messenger de Facebook, donde se tiene a disposición del usuario un menú interactivo con tres áreas: la primera, donde se encuentra información para localizar sucursales, agencias y cajeros automáticos, así como teléfonos de interés; la segunda, que permite acceso al

área de transacciones e información de productos y servicios; y la tercera, para informarse sobre las cotizaciones de moneda actualizadas y productos destacados.

Esta tecnología permite acumular consultas y mejorar la capacidad de respuesta del asistente digital, denominado como inteligencia artificial.



SONARAY
Iluminando los sueños de todos



**SOLUCIONES DE ILUMINACIÓN LED
CON PANEL SOLAR Y CONVENCIONAL**

- ALUMBRADO PÚBLICO • EDIFICIOS COMERCIALES
Y EXTERIORES • INDUSTRIAS Y ALMACENES



WWW.SONARAYLED.COM

SONARAY BOLIVIA

Equipetrol - Sirari. Calle Las Dalias N#7 Oeste
Telf.: (591-3) 3409010 - 3429011. Celular: (591) 79875444



Opinión:
Christian Baldivieso
Ingeniero de Pre-Venta de Dacsa Bolivia.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

Los ataques DDoS (Denegación de Servicio Distribuidos) es uno de los ataques más difíciles de mitigar y muy fáciles de acceder. Los posibles orígenes de ataque no son solamente de un hacker profesional, ya que pueden ser adquiridos desde 20\$ en la dark web. Las causas más comunes son: Empleados descontentos en las empresas, Hacktivismo, Rivalidad Política o Cybercrimen.

Estos ataques se generan a diario en grandes volúmenes, y día a día se descubren nuevas formas y variantes de ataque, lo cual nos

representa un gran reto en la industria de la ciberseguridad.

Un ataque DDoS, tiene como objetivo que una red o un servicio específico quede inutilizable o degradado considerablemente, generando considerables pérdidas económicas o de imagen a la empresa.

Estos pueden ser Volumétricos o NO Volumétricos. Los ataques DDoS volumétricos son aquellas ráfagas de tráfico ilegítimo, donde sumado al tráfico legítimo intenta saturar la capacidad del Firewall, en caso que no logre saturar dicha capacidad, deja muy vulnerable la opción de saturar el Ancho de Banda contratado por el ISP. Los ataques DDoS NO volumétricos son aquellas pequeñas solicitudes de tráfico malicioso donde realizan request inexistente a un servicio específico (por ejemplo, un archivo de la página web que no existe) donde el servidor realiza la búsqueda de indexación, sin éxito por supuesto, pero tal es la cantidad de solicitudes que recibe, que el servicio se degrada, por la saturación de recursos del servidor.

No solamente se afecta el usuario final o la empresa, sino también el ancho de banda otorgado por el ISP, el ISP no garantiza que el ancho de banda contratado esté libre de ataques DDoS (a no ser que el contrato lo estipule), por lo que el ataque también puede afectar la red interna a nivel nacional del ISP.

La manera más óptima de prevenir un ataque DDoS volumétrico, es instalar un equipo contra DDoS, donde garanticé la limpieza del tráfico, y solo deje pasar el tráfico legítimo. Los Firewall UTM ni NGFW no tienen esta característica especializada, por lo que es recomendada contar con un equipo específico para ataques DDoS volu-

métricos.

Para mitigar, un ataque DDoS NO volumétrico requiere un equipo llamado WAF (Web Application Firewall), el WAF mitiga los ataques NO volumétricos, reduciendo lo más posible la latencia en servicios WEB únicamente (puerto 80/443), por ejemplo: Banca por Internet, Compras en línea, Facturación ONLINE, etc.

El equipo anti DDoS pueden tener capacidades desde 1 Gbps hasta 400 Gbps. El escenario ideal es tener un anti DDoS On Premise delante del firewall de borde con cierta capacidad de mitigación de ataques (dependiendo de los enlaces a internet y del tráfico interno) y cuando se tenga un ataque el cual sobrepase la capacidad del anti-ddos, se redirija el tráfico hacia una protección en la nube que sea on-demand, el cual idealmente pueda soportar ataques de hasta 3.75 Tbps. Y la nube redirecciona todo el tráfico "limpio" hacia la red interna. Una vez que el ataque finalice, se vuelve a dirigir el tráfico hacia el anti-DDoS on-premise como estaba inicialmente.

El funcionamiento óptimo para una mitigación adecuada, es no realizarla mediante direccionamiento IP, sino mediante el comportamiento del tráfico, el cual es analizado mediante certificados de la aplicación.

La seguridad de las redes desafortunadamente no es un lujo, está presente en nuestro medio, y como expertos de seguridad debemos de tomar todos los recaudos necesarios. Todo tipo de infraestructura de red, debe tener un anti-ddos (físico o virtual) protegiendo la red contra ataques volumétricos. Y en caso de tener Web con uso crítico o imprescindible se debe contar con un WAF.

LA GRAVE AMENAZA DE UN ATAQUE DDOS





Opinión:
Mark Collins
Senior Product Manager de Openet

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

El paso a lo digital está dando vuelta al mundo BSS. Los nuevos modelos de negocios, la necesidad de abrir nuevas fuentes de ingresos, nuevos modelos de asociación y dar a las personas flexibilidad sobre cómo pagan sus servicios está causando la muerte lenta de la facturación tradicional.

Tendrá que haber un enfoque considerado y radical para que los proveedores de servicios se den cuenta de los beneficios de la llamada revolución digital. Para la mayoría de los CSP, la administración de ingresos necesita una revisión completa, simplificándola, haciéndola menos arriesgada y más amigable para el cliente.

Según McKinsey & Company, al reflexionar sobre lo que realmente significa 'digital' para algunos

ejecutivos, se trata de tecnología; para otros, digital es una nueva forma de interactuar con los clientes y están los que piensan que representa una forma completamente nueva de hacer negocios. Para que cualquier así llamada 'transformación digital' tenga éxito, las partes interesadas clave deben tener una comprensión clara y común de lo que significa digitalmente para ellos y, en consecuencia, lo que significa para sus negocios.

Muchos analistas y fuentes de la industria acuerdan una serie de requisitos empresariales digitales clave, es decir:

- Soporte para modelos de negocios flexibles, ya que lo digital se trata en parte de cambiar la forma en que se captura el valor.
- Agilidad empresarial para combatir los sistemas y procesos manuales, complejos y dinámicos, que son cada vez más incapaces de cumplir con las necesidades comerciales deseadas.
- Mayor orquestación y automatización para continuar con las mejoras ya realizadas hasta la fecha.
- La incorporación de análisis de extremo a extremo para automatización de unidad más allá de simples resultados con secuencias de comandos
- Lograr un costo de operación mucho más bajo.

Los proveedores de servicios han vivido innumerables innovaciones y lanzamiento de nuevos servicios, y este cambio constante junto con la evolución ha dado lugar típicamente en silos de carga. Éstos existen independientemente para atender el cobro del uso de la prestación de diferentes servicios a medida que se agregaron a la red de un proveedor de servicios. Los silos de carga existen en gran medida porque la capacidad de cobrar por un servicio se ha considerado frecuente y extrañamente como una ocurrencia tardía.

Con la llegada de las redes 5G, se espera que los proveedores vean la oportunidad prometida de lanzar, de manera eficiente y rentable, numerosos servicios nuevos

(aprovechando sus propias redes y ofertas de productos asociados) creando así un ecosistema para la innovación técnica y comercial.

Para servir a un ecosistema tan diverso, los proveedores de servicios tendrán que aprovechar en gran medida la orquestación automatizada y accionada por software para crear redes lógicas específicas para negocios. Pero todo esto necesita una estrecha relación con la capacidad de cobrarle a un cliente por el acceso o el uso de los servicios prestados.

En el corto plazo, la convergencia y la eliminación de funcionalidades redundantes y repetidas para diferentes tipos de redes, servicios y clientes serán claves, y estas capacidades convergidas necesitarán una administración de catálogo simplificada para los servicios que ofrece y su monetización.

Las tecnologías habilitadoras detrás del cobro de estos servicios y los modelos comerciales previstos, incluido el corte de la red, deben habilitarse a través de un software flexible para ofrecer la velocidad y agilidad requeridas. El uso de arquitecturas de software basadas en micro servicios modulares será una necesidad fundamental, ya que los cambios en el corto plazo estarán a prueba en el futuro para las necesidades de una red 5G, soportando arquitecturas heredadas y el 5G en paralelo.

Para atender el cambio mental digital que ha movido a los usuarios sustancialmente de una mentalidad de propiedad a favorecer el acceso según sea necesario, se necesita un cambio en el cobro. La convergencia de las capacidades de facturación en tiempo real y facturación fuera de línea, la simplificación de la monetización de las ofertas y la oferta de una variedad de opciones de pago integradas para los clientes, brindarán el nivel deseado de control de acceso en tiempo real, además de autorización de servicio, cobro por nuevas fuentes de ingresos y nuevos tipos de clientes de forma idéntica.

**LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
IMPULSARÁ UNA REVISIÓN DE LA
GESTIÓN DE LOS INGRESOS EN
LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS**





- Jenni Flinders,
Vicepresidenta de Worldwide
Channels

VMware, proporciona software de virtualización disponible para ordenadores compatibles X86. Entre este software se incluyen VMware Workstation, y los gratuitos VMware Server y VMware Player. El software de VMware puede funcionar en Windows, Linux, y en la plataforma macOS que corre en procesadores Intel, bajo el nombre de VMware Fusion.

NOMBRAN NUEVA VICEPRESIDENTA DE VMWARE

Este 5 de abril, Jenni Flinders, fue nombrada en su nuevo cargo dentro de Worldwide Channels, de VMware.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

VMware Inc, anunció el nombramiento de Jenni Flinders como Vicepresidenta de Worldwide Channels. En esta función, Flinders se desempeñará como Directora de Canales de VMware en todo el mundo y será responsable de desarrollar y ejecutar la estrategia y los programas globales de canales de VMware para el ecosistema de proveedores de soluciones, distribuidores, OEMs y socios de telecomunicaciones de VMware.

Flinders, rendirá cuentas a Brandon Sweeney, Vicepresidente Senior de Worldwide Commercial and Channel Sales (Ventas mundiales comerciales y de canales) de VMware.

Sweeney, expresó a cerca de la flamante ejecutiva: "Jenni, tiene un historial largo y distinguido de impulsar la innova-

ción con un conjunto diverso de socios en la industria de TI, y estamos encantados de tenerla como la nueva directora de canales globales de VMware". "Estoy entusiasmado de que Jenni trabaje estrechamente con nuestro ecosistema de socios de clase mundial para fortalecer a nuestros clientes para que aceleren sus transformaciones digitales e integren nubes públicas para escalar y ampliar sus negocios".

Flinders, aportará a VMware una gran experiencia en la industria como líder veterana en el campo de TI. Recientemente fue CEO de Daarlandt Partners, una práctica de consultoría en la que se centró en asesorar a clientes sobre la estrategia de canales. Anteriormente, trabajó durante 15 años en Microsoft donde estuvo en varias funciones

ejecutivas de canales, ventas y marketing con clientes de numerosas geografías y segmentos.

Además, Flinders sirve como miembro de la junta del Boys & Girls Club de Bellevue, Washington y el Tateuchi Center.

Flinders, comentó sobre los retos que se le planteará en su nuevo cargo: "Me siento honrada de servir como la nueva Directora de Canales de VMware en todo el mundo, y estoy impaciente por formar un equipo con nuestro reconocido y sólido ecosistema de socios. Nuestros socios son clave para ayudar a los clientes a darse cuenta del valor de las soluciones de VMware, incluidas nuestras ofertas de computación, nube, movilidad, redes y seguridad. Son una fuente fundamental de valiosa experiencia para los clientes de todo el mundo".





- Rafael Sánchez
Vicepresidente y Director de
Atención al Cliente de SAP
Latinoamérica

SAP, apoya a compañías de todos los tamaños e industrias a funcionar mejor, en las áreas de soporte al directorio, del depósito a los puntos de venta y del escritorio a los dispositivos móviles, SAP, potencia a las personas y a las organizaciones para que trabajen en conjunto con mayor eficiencia, utilicen la información de negocio con mayor efectividad y se mantengan así por delante de sus competidores.

RAFAEL SÁNCHEZ LOZA, ES NOMBRADO COMO VICEPRESIDENTE Y DIRECTOR DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE SAP LATINOAMÉRICA

Con una trayectoria y experiencia en diversos cargos en Tecnologías de la Información, Rafael Sánchez Loza, es nombrado como Vice President & Chief Customer Officer at SAP Latin America, dejando a Desmond Mullarkey como su reemplazo en el cargo de Presidente y Director General de SAP México.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

Rafael Sánchez, asumió hace apenas 3 meses un nuevo reto como Vicepresidente y Director de Atención al Cliente de SAP Latinoamérica, quedando como el nuevo responsable de las Iniciativas Estratégicas de Clientes de SAP en América Latina, incluido el Programa Estratégico de Clientes (SCP = Clientes Principales de la región y Cuentas Globales), el desarrollo estratégico y la ejecución general de las Cuentas Claves que Debe Ganar y el funcionamiento de las Oficinas de Éxito del Cliente en todo el régimen.

El ejecutivo, tiene un Bachillerato en Ciencias de la Compu-

tación, un MBA y estudios de postgrado en Reingeniería, Finanzas y Habilidades Ejecutivas Sánchez, cuenta con más de 18 años de experiencia en la industria de Tecnologías de Información, desempeñándose exitosamente en puestos clave.

Antes de este nombramiento, Sánchez fue Presidente y Gerente General de SAP México durante tres años y medio. Antes de unirse a SAP, fue responsable de indiferentes operaciones comerciales de IBM en México.

Sánchez, inició su carrera en IBM México el año 2000, don-

de ejerció en distintos puestos, como Distribution Sector Executive, Personal Computing Executive y System & Technology Group Executive. En enero de 2006, fue designado en IBM Latin America como System P Executive, ascendiendo de cargo a General Manager de Perú, Ecuador, Bolivia, Uruguay y Paraguay, en julio de 2017. En marzo de 2010 regresa a México, donde es nombrado como General Business Director de IBM México, donde al poco tiempo vuelve a ascender a Commercial Director, dejando en este último cargo una trayectoria impecable en IBM, después de 14 años continuos que estuvo junto a IBM.





- José De Abreu
Systems Engineer Manager
de A10 Networks para
Latinoamérica

A10 Networks, es una compañía de servicios de aplicaciones seguras que ofrece una amplia gama de soluciones de alto rendimiento para servicios de red de aplicaciones que ayudan a las organizaciones a garantizar que las aplicaciones de sus centros de proceso de datos y redes tengan la más alta disponibilidad, velocidad y seguridad.

A10 NETWORKS REFUERZA SU POSICIONAMIENTO EN LATAM E INCORPORA A JOSÉ DE ABREU

José De Abreu se responsabilizará del equipo de pre-ventas en América Latina, como Systems Engineer Manager para Latam, lo cual incluye el posicionamiento técnico de las soluciones de A10 en clientes y partners.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

Este abril, a fin de ampliar recursos para ofrecer un servicio siempre óptimo a clientes y partners, A10 Networks, una compañía de Servicios de Aplicaciones Seguras, anunció la incorporación de José De Abreu como nuevo Systems Engineer Manager de la compañía para Latinoamérica.

Responsabilizándose del equipo de pre-ventas en América Latina, De Abreu se ocupará de ofrecer a los integradores y clientes apoyo en distintos ámbitos, realizando labores de consultoría preventa, orientación técnica o diseño y proyección de la oferta de A10 Networks.

Asimismo, en su nuevo puesto, se encargará de proporcionar a los socios de canal formación técnica y comercial ayuda en sus funciones, además del

seguimiento de nuevos proyectos.

Ligado al mundo de las telecomunicaciones y la seguridad desde hace más de 20 años, y con importantes conocimientos y experiencia tanto comercial como técnica, antes de su incorporación a A10 Networks, José De Abreu inició en 3Com como Network Consultant, donde permaneció por 3 años, desde el año 1996 a 1999. Ese mismo año fue System Engineer Manager Latin America en Nortel, hasta noviembre del 2004; cuando pasó a Juniper como System Engineer Director Latin America. Del año 2011 al 2015 fue Carrier SE Latin America de Ruckus y finalmente el año 2015 trabajó en F5 Networks, como Ingeniero de Sistemas de Campo para Proveedores de Servicio, antes de iniciar este nuevo reto desde

este mes de abril el A10.

De Abreu, es un gran conocedor del mercado latinoamericano y de las oportunidades que las soluciones de alto rendimiento de A10 Networks puede aportar y se incorpora a A10 Networks en un momento muy importante para la compañía.

"Lo que el equipo A10 Latinoamérica ha hecho en los últimos años ha sido increíble", reconoce De Abreu. "En este sentido, estoy muy entusiasmado con la oportunidad de mercado para A10 Networks en Latinoamérica y para su tecnología, líder en áreas como ADC y Seguridad. A10 está estratégicamente posicionada para ayudar a la mayoría de las empresas y proveedores de servicios de la región que se están mudando o planeando trasladar cargas de trabajo a la nube".





- César López Montoya
Account Manager para Bolivia
y Ecuador

Dell potencia a países, comunidades, clientes y a gente de cualquier lugar para que usen la tecnología con el fin de concretar sus sueños. Los clientes confían en Dell para que les brinden soluciones tecnológicas que les permitan aumentar sus logros, tanto en el hogar como en el trabajo, la escuela o cualquier otra parte.

CÉSAR LÓPEZ MONTOYA ASUME LA DISTRIBUTION ACCOUNT MANAGER BOLIVIA Y ECUADOR DE DELL

Con el objetivo de potenciar las ventas en los países de Bolivia y Perú, Dell incorpora a César López Montoya como Account Manager para Bolivia y Ecuador.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

Cesar López, quien estudió Ingeniería de Sistemas en Universidad de los Andes en Santafé de Bogotá, Colombia y realizó su Postgrado en Negocios y Finanzas Internacionales en Universidad EAN; asumió el cargo de Distribution Account Manager para Bolivia y Ecuador desde este pasado 5 de Febrero, en reemplazo de Eduardo La Rosa.

Es profesional en ventas, motivado con más de 14 años de experiencia en empresas de TI, cubriendo Colombia, Perú y Ecuador; cuenta con una experiencia demostrable en desarrollo de estrategias de ventas, gestión y desarrollo de cuentas de alto nivel, así como también desarrollo y crecimiento de negocios con socios estratégicos en la región andina conduciendo al equipo de ventas.

El ejecutivo, empezó el año 2001 a 2003 en Opera Software ASA, como Desarrollador de Negocios para Latinoamé-

rica. De 2003 a 2007, fue Inside Sales Representative, en Hewlett Packard Colombia. De 2007 a 2016, se destacó como Territory Manager para Perú y Ecuador Symantec Corporation. Y finalmente antecediendo a su actual cargo como Territory Manager Ecuador en Dell Technologies; demostrando experiencia en la ejecución los planes de negocios, excelentes habilidades de relacionamiento, liderazgo, capacidad de adaptación al cambio, aprendizaje continuo, persistente y orientado a resultados.

¿Cuál es su planteamiento como responsable inmediato para esta región?

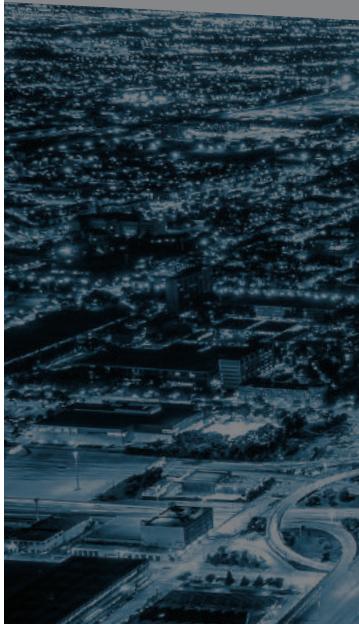
Continuar con el posicionamiento de Dell en el mercado boliviano, particularmente en el segmento Small Business por medio de nuestros mayordistas DMC e Intcomex y de nuestro ecosistema de canales, evangelizando nuestro portafolio con soluciones en PCs, Laptops, Servidores, Sistemas de Almacenamiento y Networking.

¿Qué su estrategia plantean en temas como generación de demanda y cierre de negocios?

Gracias a nuestro programa de canales mejorado, estamos seguros de que tendremos una llegada a más aliados de negocio debido a que es un programa simple, predecible y rentable. Adicionalmente tenemos diferentes actividades de generación de demanda para nuestros canales con el apoyo de nuestros principales mayordistas, además de planes de capacitación de negocio y de producto que les van a permitir asesorar de una mejor forma a que cada uno de los clientes y así ofrecer las soluciones que el cliente realmente necesita.

¿Cómo evalúa los alcances a la fecha para este mercado?

El mercado boliviano tiene un potencial de crecimiento bastante importante y ha tenido también un notado aumento de inversión en Tecnología, por lo tanto es un momento que queremos aprovechar para continuar ganando posicionamiento y mercado en el país.



CORSAIR LANZA EL NUEVO ENFRIADOR DE CPU LÍQUIDO HYDRO SERIES H60

Con un estilo distinguido y listo para enfriar los exigentes procesadores de hoy en día, el H60 ofrece todos los elementos esenciales de la serie Hydro para mantener su CPU funcionando de manera rápida, fresca y silenciosa.

TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

CORSAIR, empresa en periféricos para juegos de PC, este abril anunció una nueva adición a sus refrigeradores de CPU líquida de la serie Hydro, el Hydro Series H60. Completamente actualizado para 2018, el nuevo radiador H60 de 120 mm y el montaje de socket multi-CPU lo convierten en la opción ideal para aquellos que buscan por primera vez refrigeración líquida, que se adapta fácilmente a casi cualquier entusiasta para ofrecer un rendimiento CPU de refrigeración.

Compartiendo el mismo diseño de la próxima generación de la serie Hydro, como los galardonados Hydro Series H150i PRO y H115i PRO, la tapa de la bomba del H60 tiene retroiluminación LED en blanco para agregar un toque de brillo a su sistema. En el interior, la placa fría optimizada térmicamente del H60 y la bomba de bajo ruido transfieren el calor de forma eficiente desde la CPU para que el radiador lo expulse rápidamente de la carcasa.

El compacto radiador delgado de 120 mm, combina el área de superficie de enfriamiento máxima con la capacidad de ser montado en casi cualquier montaje de ventilador de 120 mm, haciéndolo compatible con cualquier caja CORSAIR, mientras que los accesorios giratorios y las mangueras de goma garantizan una fácil instalación.

El ventilador PWM CORSAIR serie SP de 120 mm, está sintonizado para proporcionar un enfriamiento de bajo ruido y un flujo de aire abundante cuando sea necesario, conectándose a

su elección de control de ventilador para ajustes precisos de velocidad entre 600-1,700 RPM.

Con los soportes incluidos para todas las CPU de socket AM4, LGA 1151 y LGA 2066, H60; es compatible con una gran variedad de CPU AMD e Intel y se instala sin herramientas en minutos para brindar años de enfriamiento de alto rendimiento sin mantenimiento.

El fabricante, ha ganado miles de premios por sus productos, incluyendo teclados mecánicos, ratones de juegos de precisión, auriculares inalámbricos, componentes de alto rendimiento que los jugadores usan para construir PCs de juegos, y la PC para juegos completamente integrada en el CORSAIR ONE.



RED HAT SE CONSOLIDA COMO PIEDRA ANGULAR DE LA IMPLEMENTACIÓN DE NUBES HÍBRIDAS Y APLICACIONES MODERNAS

Red Hat, firmó el acuerdo definitivo de compra por CoreOS, por un monto de 250 millones de dólares. Esto afianza la apuesta de Red Hat por el orquestador de contenedores Kubernetes y ayudará a agilizar las tareas de construcción, ejecución y administración de contenedores en entornos híbridos y multicloud.



TELEINFOPRESS Ed. 108 / Bolivia.-

Al finalizar el primer trimestre de inicio del año, después del primer anuncio que realizó Red Hat sobre la adquisición de compra de CoreOS, en el mes de Enero, por un valor de USD 250 millones. La empresa dedicada a Kubernetes y soluciones de contenedores, logró promover su visión de empoderar a sus clientes para que diseñen cualquier aplicación y la implementación en cualquier entorno con la flexibilidad del open source.

Al combinar las capacidades de ambas empresas, hoy compañía apunta a acelerar aún más la adopción y el desarrollo de la plataforma de nube híbrida para cargas de trabajo de aplicaciones modernas.

CoreOS, es desarrolladora de CoreOS Tectonic, una plataforma Kubernetes Open Source para el sector empresarial que permite automatizar operaciones y facilita la portabilidad entre proveedores cloud públicos y privados.

Esta compañía también cuenta en su portfolio con CoreOS Quay, un registro de contenedores y, además, colabora en el impulso y desarrollo de Kubernetes, de la distribución optimizada para ejecutar contenedores Container Linux, del almacén de datos distribuidos para Kubernetes ETCD y

del motor de contenedor de aplicaciones RKT.

Paul Cormier, EVP Engineering at Red Hat, indicó en aquel momento: 'La próxima era de la tecnología es impulsada por las aplicaciones basadas en contenedores que abarcan entornos de nubes híbridas y nubes múltiples, incluidas las plataformas físicas, virtuales, de nubes privadas y nubes públicas'.

"Kubernetes, los contenedores y Linux forman el núcleo de esta transformación y, al igual que nosotros, CoreOS ha

sido líder en las comunidades de desarrollo open source que apoyan estas innovaciones y su tarea por acercar un Kubernetes de clase empresarial a los clientes. Creemos que esta adquisición consolida a Red Hat como piedra angular de la implementación de nubes híbridas y aplicaciones modernas" indicó el ejecutivo.

La incorporación de las soluciones de CoreOS a su portfolio permite a Red Hat complementar su oferta de tecnologías de contenedores, que incluye Red Hat OpenShift, una distribución específica para implementar y administrar software basado en contenedores que soporta Kubernetes, Docker y otras herramientas para DevOps.

20 AÑOS

EXPO TELEINFO

Agosto 14 - 18
CAMPO FERIAL DE SANTA CRUZ

EXPOSICIÓN DE SOLUCIONES EN TECNOLOGÍAS DE LA
INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

