



# TELEINFO

## press

### Linksys

APUESTA  
POR FORTALECER A  
SU RED DE SOCIOS  
EN BOLIVIA ESTE 2023

Pág. 3

EATON LA IMPORTANCIA DE  
ENFRIAR LOS EQUIPOS DE TI

Pág. 12-13

NUEVAS SOLUCIONES DE ZEBRA  
TECHNOLOGIES

BUSCAN EXPANDIR LOS  
NEGOCIOS EN BOLIVIA

Pág. 16-17



**JORGE RUEDA**

National Account Manager  
Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia

3

LINKSYS APUESTA POR FORTALECER A SU RED DE SOCIOS EN BOLIVIA ESTE 2023

4 - 5

DESCUBRIENDO LA VISIÓN TECNOLÓGICA EN TORNO A EMPRESAS DE OIL&GAS

6 - 7

PROCOM SE ENFOCA EN CIBERSEGURIDAD

8 - 9

GANAR DINERO MIENTRAS TE CONViertes EN UN GANADERO VIRTUAL

10 - 11

SISCOTEC AFIANZA SU LIDERAZGO REGIONAL COMO INTEGRADOR IT

12 - 13

LA IMPORTANCIA DE ENFRIAR LOS EQUIPOS DE TI

# RÉPLICA OMNISCANAL



Director:  
Horacio Romero De Lucca  
hromero@teleinfopress.com

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

Directora de Redacción y Edición:  
Liliana Almanza A.

Director de Innovación:  
Diego Romero A.

Supervisión & Control:  
Patricia Bravo

Redes Sociales & Base de Datos:  
Ignacio Arzabe

Diseño Gráfico & Página Web:  
Marcelo Calsina

14

VUELVE EL ECOMMERCE DAY A BOLIVIA EL EVENTO MÁS IMPORTANTE DE LA INDUSTRIA

20

NUEVO PRESIDENTE DE SCHNEIDER ELECTRIC PARA EL CLÚSTER ANDINO

23

VEEAM NOMBRA A DUSTIN DRIGGS NUEVO DIRECTOR FINANCIERO

16 - 17

NUEVAS SOLUCIONES DE ZEBRA TECHNOLOGIES BUSCAN EXPANDIR LOS NEGOCIOS EN BOLIVIA

18 - 19

NACE RUAHTEC COMO DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE UPS Y DOMÓTICA

22

NUEVO DIRECTOR DE TELCO & EMPRESAS DIGITALES PARA LATAM NOMBRADO POR INTEL

Ventas y Prensa:  
teleinfopress@teleinfopress.com  
591-72091601, 591-70888002

Oficina Central: Santa Cruz, Bolivia  
Oficina Regionales: La Paz - Cochabamba

[www.teleinfopress.com](http://www.teleinfopress.com)

\* TeleinfoPress no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos por terceras personas.

# LINKSYS APUESTA POR FORTALECER A SU RED DE SOCIOS EN BOLIVIA ESTE 2023

**En una nueva iniciativa, la marca Linksys está determinada en abarcar el mercado boliviano de la mano de su Canal de distribución y su mayorista local DMC. En el compromiso, Jorge Rueda, National Account Manager, visita Bolivia del 20 al 24 de marzo para reforzar la propuesta como desarrollador de las tecnologías inalámbricas más confiables, innovadoras y preparadas para el futuro del mundo que conectan de manera segura a todas las personas y todo, sin esfuerzo.**

Linksys propone habilitar oportunidades nuevas al Canal de venta a través de herramientas y recursos para crecer y construir relaciones juntos en la propuesta al mercado de productos de hardware, software y servicios, que van desde conectividad WiFi



[LEER NOTA COMPLETA](#)



**JORGE RUEDA**  
National Account Manager  
Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia

# DESCUBRIENDO LA VISIÓN TECNOLÓGICA EN TORNO A EMPRESAS DE OIL&GAS

En la era de la tecnología la industria boliviana de Oil&Gas ha evolucionado rápidamente en los últimos años. Con una amplio enfoque en innovación para la optimización de los procesos productivos del sector en el mercado local, los fabricantes que trabajan de la mano de OilPro juegan un papel crucial en brindar soluciones vanguardistas y de alta calidad.

La nueva visión de enfocado en la distribución a medida de las necesidades soluciones tecnológicas del rubro de Oil&Gas a partir de Enero 2023 la empresa sumó a Humberto Oroza con la misión de atender los sectores, como Telecomunicaciones que el e



**HUMBERTO OROZA**  
Gerente General de OilPro Bolivia

En esta entrevista a Humberto Oroza Montero, Gerente General de OilPro Bolivia, tendremos la oportunidad de explorar su visión, estrategias y logros en este campo en evolución. Desde la propuesta de sus servicios hasta la adaptación a las tendencias y la innovación, esperamos obtener

**la empresa boliviana OilPro, se ha distribución y servicios de valor agregado necesidades de cada cliente, ofreciendo soluciones de clase mundial a las empresas en Bolivia desde el año 2014. A 3, frente a un prometedor escenario la Humberto Oroza como Gerente General, expandir el negocio hacia nuevos con especial énfasis en Tecnología y comunicaciones que son los rubros en el ejecutivo siempre ha liderado.**

una comprensión más profunda de su oferta en el ecosistema de Oil&Gas.

### **¿Cuál es la propuesta de la empresa en el rubro de Oil&Gas?**

Es una empresa especializada en soluciones tecnológicas y servicios de valor agregado a medida, para empresas del sector de Hidrocarburos principalmente.

Contamos con un amplio portafolio de marcas de reconocido prestigio internacional, a las cuales representamos y distribuimos en Bolivia.

Para el rubro de Oil&Gas brindamos acceso a una diversa gama de productos en las especialidades de Revestimientos Anticorrosivos, Sellados, Inspección e Integridad de ductos, Instrumentación & Control y Sistemas de Detección de Gas & Fuego, a través de nuestras



[LEER NOTA COMPLETA](#)



# PROCOM SE ENFOCA EN CIBERSEGURIDAD



En los continuos ciberataques por ciberdelincuentes a empresas del sector privado e instituciones públicas y de gobierno, existe una constante búsqueda en soluciones de seguridad que permita hacer frente a esta amenaza.

Con este campo de acción abierto, no sólo se generaron mayores oportunidades comerciales y de negocios, también se abrió un mayor interés por parte de los fabricantes, mayoristas e integradores por ir más allá en la gestión de instalación y puesta a punto en un sistema de seguridad en todo lo que está “conectado”.

**MIGUEL BARRIOS**

Gerente de Desarrollo de  
Negocios en PROCOM

Es el caso del integrador de tecnologías PROCOM, comprometido a superar las dificultades y retos empresariales actuales de sus clientes.

Miguel Barrios, Gerente de Desarrollo de Negocios en PROCOM, con la experiencia como empresa de haber cubierto en los últimos 20 años más de 8.000 clientes y más de 7.500 proyectos ejecutados, comentó a TeleinfoPress:

Como PROCOM, hemos tenido un año muy bueno el 2022, al igual que en 2021, sobre todo en el tema de Ciberseguridad. Contamos con la confianza de las empresas e instituciones más grandes del país dentro del sector Financiero y sector Público, con los cuales venimos trabajando muchos años brindándoles soluciones

**“La ciberseguridad fue una tendencia tecnológica en el 2022 y seguramente lo seguirá siendo en el 2023”. Así lo aseguró el integrador de tecnologías PROCOM con una propuesta concluyente en 3 áreas: Ciberseguridad, Infraestructura Digital y Servicios Empresariales.**

y servicios de ciberseguridad. Para esto, estamos incrementando no solo recursos comerciales, sino también recursos de ingeniería que puedan ayudar y asesorar a nuestros clientes a que conozcan a profundidad los detalles técnicos, las soluciones y cómo a través de nuestros servicios y soluciones tecnológicas aportamos valor a su negocio.

**¿Cuál es la propuesta de PROCOM al mercado y específicamente en ciberseguridad?**

Con el objetivo de enfocarnos 100% en las necesidades de nuestros clientes, nuestro amplio portafolio de servicios y soluciones tecnológicas PROCOM está organizado en:

**Pro-Security**, enfocado en brindar soluciones de ciberseguridad.



[LEER NOTA COMPLETA](#)

# TELEINFO press

# GANA DINERO MIENTRAS TE CONViertes EN UN GANADERO VIRTUAL

Una nueva herramienta digital que conecta proyectos ganaderos con inversionistas ha surgido en Bolivia, con el lanzamiento de la plataforma VAKA y su respectiva aplicación móvil. La plataforma, desarrollada con tecnología 100% boliviana y con una inversión de más de \$us 100.000, que permite a los inversionistas financiar proyectos ganaderos en funcionamiento en Santa Cruz y, próximamente, en Beni, y obtener ganancias entre el 12% y 16% de rentabilidad anual.

Los co-fundadores detrás de esta fintech son, Andres Aita, Co-Founder con más de 15 años de experiencia en finanzas y proyectos en Estados Unidos y Guillermo Zankiz, Co-founder & CEO con más

de 20 años de trabajo en ganadería y dirección de empresas. Ariel Valverde, Co-founder & CEO y Erick Valverde, Co-Founder & CTO con más de 15 años de know-how en tecnología al formar parte del desarrollo Yaigo Delivery, también son socios inversionistas en el proyecto.

**VAKA, la nueva plataforma 100% boliviana que propone invertir en proyectos ganaderos desde su celular, en la propuesta de ser un 'neo ganadero' ya, con un rendimiento entre 12% y 16% de rentabilidad anual.**

Los ganaderos pueden presentar sus proyectos de cría, recria o engorde de ganado vacuno, que son evaluados por un equipo de especialistas de



## GUILLERMO ZANKIZ

CEO de Vaka

Vaka para ver su factibilidad. Luego, los proyectos son publicados en la plataforma para que los inversionistas puedan evaluar la oportunidad y participar con una micro inversión. Los inversionistas pueden invertir a partir de Bs. 700 y acceder a beneficios como visitas a la estancia donde invierten y la experiencia de ser ganadero.

La plataforma permite a los inversionistas ver fotos y videos de cómo evolucionan los animales en la estancia y, de esta manera, ver el trabajo realizado con el capital. Una vez que se concluye el objetivo del proyecto, las ganancias entre 12% y 16% de rentabilidad estimada anual se reparten de acuerdo con los detalles y proyecciones financieras que estarán



[LEER NOTA COMPLETA](#)



# SISCOTEC AFIANZA SU LIDERAZGO REGIONAL COMO INTEGRADOR IT

Cada vez más e  
servicios de TI que  
Digital de cada  
reflejo de simpl  
empresario y CX  
Esto es sin duda  
actual cambio de  
de la pandemia e  
procesos que po  
cambios deben  
innovación y la t  
a tener un mejo  
equilibrar sus co  
productividad al



empresas están apostando por elegir que no solo apoyen a la transformación de la empresa, sino que también sea un factor de competitividad y beneficio financiero para el negocio. (Customer Experience) para el cliente. Esto se debe en consecuencia a la velocidad del mundo en que vivimos, donde antes estos cambios requerían de tiempos y recursos que podían tardar años o décadas, hoy, los procesos deben estar alineados a la velocidad de la tecnología, obligando a las empresas a optimizar el manejo de sus infraestructuras y costos, para lograr mayor eficiencia y cumplir sus objetivos.

Una empresa emprendedora que resalta ante la era caracterizada de la digitalización de todo lo que nos rodea, es Siscotec, y para conocer el “caso de éxito” que representa su historia, entrevistamos a Henry Hoyos, Director Comercial del Holding Siscotec, para que nos comente.

¿Cómo ha sido la evolución de la empresa y que factores él ve aportaron hacia su éxito en el camino?

Siscotec es una de las empresas de TI en Bolivia que más rápido ha evolucionado en la última década, hemos pasado de nacer como una empresa especializada en ciberseguridad a prácticamente convertirnos en una empresa integradora de TI. Nuestra transformación ha obedecido principalmente a las exigencias y necesidades de nuestros clientes, las cuales no eran atendidas de manera satisfactoria por las empresas actuales del rubro. Esta nueva década presentó nuevos retos y desafíos, es por ello que Siscotec se ha venido preparando para este momento por lo que creemos que el actual Siscotec tal y como lo conocemos, va a seguir cambiando por lo que pronto tendrán noticias de dichos cambios y sobre todo el gran beneficio que conlleva para las empresas nacionales.

El principal factor de éxito de la empresa se sustenta en 3 pilares fundamentales:



[LEER NOTA COMPLETA](#)

**HENRY HOYOS**  
Gerente Comercial

# LA IMPORTANCIA DE ENFRIAR LOS EQUIPOS DE TI



“El cambio constante en el mercado de las tecnologías de información, impulsado principalmente por la transformación digital, genera una necesidad inevitable por parte de las empresas y las organizaciones por garantizar un mejor y correcto funcionamiento, eficiencia energética y ambiente controlado, para operar en las condiciones ambientales adecuadas indicadas en los estándares internacionales”, indica Marcelo Bernachi, Country Manager Bolivia de EATON.

**MARCELO BERNACHI**  
Engineer Sales Bolivia

Mantener todos los equipos de TI a temperatura correcta es esencial para un rendimiento óptimo de los sistemas. Los sistemas sobrecalentados pueden provocar alteraciones y fallas, al punto de interrumpir el suministro eléctrico y ocasionar pérdidas económicas y detención en la operación.

Para mantener la temperatura de operación apropiada de los equipos en un gabinete de cableado de redes, sala de servidores o centro de datos, se requieren sistemas de enfriamiento adecuados. De acuerdo a la opinión de



Marcelo Bernachi Country Manager en Tripp Lite, es fundamental contar con equipos de enfriamiento eficientes, porque mantener una temperatura demasiado baja puede generar altísimos gastos de energía. “Hasta un 70% del consumo energético en el Data center. Si es así habría que precisar lo puede atribuirse a los equipos de enfriamiento, por eso es importante revisar las nuevas soluciones de cooling, desarrolladas con tecnología de bajo consumo”, indica.



[LEER NOTA COMPLETA](#)

# VUELVE EL ECOMMERCE DAY A BOLIVIA EL EVENTO MÁS IMPORTANTE DE LA INDUSTRIA

Después de la pandemia el ecommerce adoptó rápidamente el desafío de la transformación digital, logrando a penetración del canal y en la adopción de esta modalidad en toda Bolivia, se llevará a cabo entre el 15 y el 17 de marzo.

Los profesionales que forman parte del ecosistema digital deben estar continuamente capacitándose para poder atender las nuevas necesidades del consumidor digital en un mundo cada vez más dinámico. Existen muchas oportunidades para el crecimiento del sector y eventos como el eCommerce



[LEER NOTA COMPLETA](#)



**#facturacionenlinea**



**¿NECESITAS  
FACTURAR  
DIRECTAMENTE  
DESDE TU  
SAP, ERP, CRM  
O ECOMMERCE?**

**¡TENEMOS LA SOLUCIÓN  
PARA TU EMPRESA!**

**www.emizor.com  
720 30004  
800 10 1404**



# NUEVAS SOLUCIONES DE ZEBRA TECHNOLOGIES BUSCAN EXPANDIR LOS NEGOCIOS EN BOLIVIA



Durante la presentación del Innovation Day 2023 de Zebra Technologies, realizada en las 2 ciudades troncales de Bolivia, La Paz y Santa Cruz respectivamente, Oscar Pedraza, Gerente General de Hiller División Sistemas, resaltó en esta entrevista exclusiva con TeleinfoPress ¿Qué soluciones innovadoras destacan para ayudar a crecer los negocios?

En esta presentación específicamente han destacado productos



Concentrados en el objetivo de llevar los negocios del canal al siguiente nivel, Zebra Technologies junto a Hiller División Sistemas, realizaron este 14 y 15 de marzo el "Innovation Day 2023". Evento en el que presentaron nuevos productos y destacaron las últimas tendencias y oportunidades de negocio para hacer crecer el mercado boliviano.

orientados a movilidad. Actualmente, con la necesidad de las empresas de ser eficientes y más ágiles en sus procesos de captura de datos en campo, existe una mayor demanda en el mercado por dispositivos móviles que sean amigables al usuario, pero por otro lado, tengan la robustez y ofrezcan el rendimiento necesario para operaciones críticas, funcionalidades

que un celular común de cualquier gama de consumo no cubre.

En este caso, hemos presentado dos tipos tipos de dispositivos: un equipo móvil de alto rendimiento para uso intensivo como es el zebra TC15 y la tablet Android para uso intensivo, ahora ¿que diferencia a estos dispositivos de los dispositivos de consumo que comúnmente se utilizan en el hogar o uso diario? sin duda es el valor añadido de contar por un lado con el lector de códigos de barra incorporado, lo cual permite que su proceso de lectura de inventario o activos fijos sea muchísimo



[LEER NOTA COMPLETA](#)



# NACE RUAHTEC COMO DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE UPS Y DOMÓTICA



Este 9 de marzo en la ciudad de Santa Cruz, se dio a conocer una empresa Mayorista, importadora y distribuidora que nace dentro de la Corporación Juda, de nombre Ruahtec Srl., con la premisa de cubrir necesidades en el rubro tecnológico de nuestro país.

En la reciente lanzamiento de presentación de la nueva empresa Ruahtec, el día 9 de marzo, Christian Baldivieso, Gerente de Ingeniería, destacó en su propuesta que se concentrará en realizar alianzas estratégicas con marcas de talla mundial para introducirlas a cubrir la brecha de demanda y oferta de productos tecnológicos en Bolivia y que la gama de productos de la empresa se divide en ser mayoristas en 3 verticales de negocio:

**-Domótica:** Consiste en productos para la automatización de casas y edificios del sector Home/Domiciliario, así como sala de reuniones para empresas.

**-Baterías para UPS:** Contamos con stock local de batería tipo VRLA de 12v para su capacidad en 4, 5, 7, 9 y 110 Ah. Así como baterías de Litio para proyectos a pedido

**-Energía Renovable:** Son Tecnologías que generan energía Green tales como paneles solares para casas, edificios o propiedades rurales.

En entrevista con Jose David Herrera, Gerente General, encargado de todo lo que integra Supply



[LEER NOTA COMPLETA](#)



Cristian Valdivieso Gerente de Ingeniería , Fernanda Céspedes Gerente Comercial, Laura Quiroz Gerente de Administrativa y Jose David Herrera Gerente de Cadena de Suministros fundadores de Ruatec.

# NUEVO PRESIDENTE DE SCHNEIDER ELECTRIC PARA EL CLÚSTER ANDINO



**JAVIER ORTIZ**

Presidente para el Clúster  
Andino

El ejecutivo Javier Ortiz estará a cargo de la operación de Colombia, Ecuador, Venezuela, Bolivia y Perú, donde la empresa Schneider Electric lidera la digitalización, electrificación y sostenibilidad de grandes y medianas empresas, espera poder contribuir con todos los compromisos y requerimientos en la región Andina.

Schneider Electric, anuncia el nombramiento de Javier Ortiz como su próximo Presidente para la agrupación Andina. Javier ingresa en sustitución de Saulo



[LEER NOTA COMPLETA](#)

emBlue'



# Transforma la información en acción

Con nuestra plataforma podrás comunicar, automatizar y medir tus campañas digitales.

[embluemail.com](http://embluemail.com)

# INTEL ELIGE DIRECTOR DE TELCO & EMPRESAS DIGITALES PARA LATAM



Intel anuncia la promoción de Juan Casal a Director de Telco & Empresas Digitales de LatAm. Quien liderará a los principales operadores de telecomunicaciones y empresas digitales de la región e impulsará el crecimiento y la innovación en la industria tecnológica más grande de América Latina.



**JUAN CASAL**

Director de Telco & Empresas  
Digitales de LatAm

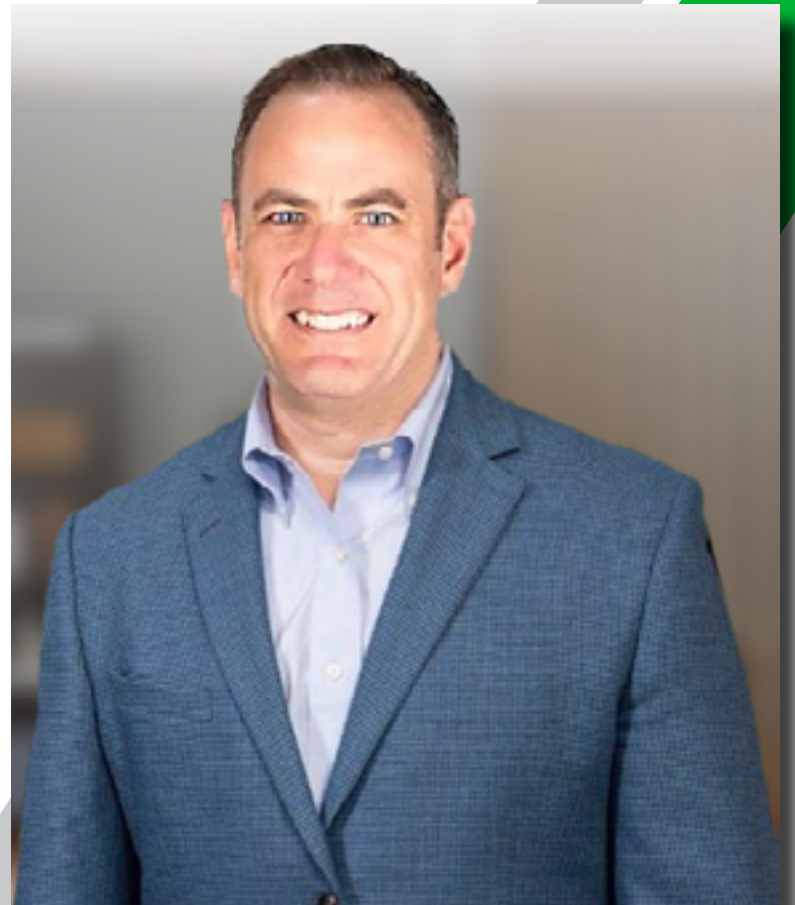


[LEER NOTA COMPLETA](#)

# VEEAM NOMBRA A DUSTIN DRIGGS NUEVO DIRECTOR FINANCIERO

**El ex Director Financiero de Barracuda se une a la junta ejecutiva de Veeam, antes de Barracuda Networks, Driggs ocupó cargos de liderazgo senior en Cisco Systems y PwC. Luego de 16 años de servicio, Dustin Driggs se unió a Veeam como su nuevo Director Financiero.**

Veeam Software, empresa de Protección de Datos Moderna, anuncia el nombramiento de Dustin Driggs como director financiero (CFO) de la empresa. Driggs liderará la función financiera global de Veeam, incluidos la estrategia y los reportes, conforme Veeam continúa ganando participación de mercado y brindando el mejor respaldo seguro de su clase, así como



**DUSTIN DRIGGS**  
Director Financiero de Veeam



[LEER NOTA COMPLETA](#)



**TELEINFO***press*