

TELEINFO

DRESS

LICENCIAS ONLINE
EXPANDE SU CANAL DE VENTA
EN BOLIVIA

Pág. 10-11

LAS IMPRESORAS TÉRMICAS DE
EPSON SON LA SOLUCIÓN IDEAL
PARA PUNTOS DE VENTAS

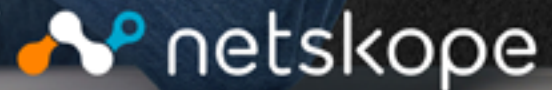
Pág. 12-13

EL ESTRATEGA DETRÁS DEL ÉXITO DE NETSKOPE EN CONO SUR

Pág. 4-7

Roberto Moreno

Regional Sales Manager, SOLA



RÉPLICA OMNICAL



3

COMPROMISO DE LOGICALIS ANTE LOS DESAFÍOS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

4 - 5

"EL ESTRATEGA DETRÁS DEL ÉXITO DE NETSKOPE EN CONO SUR"

6 - 7

LA ERA DIGITAL, BAJO UNA PERSPECTIVA LOCAL

10 - 11

LICENCIAS ONLINE EXPANDE SU CANAL DE VENTA EN BOLIVIA

12 - 13

LAS IMPRESORAS TÉRMICAS DE EPSON SON LA SOLUCIÓN IDEAL PARA PUNTOS DE VENTAS

18 - 19

SE INVESTIGA EL IMPACTO DEL CAMBIO CLIMÁTICO CON IA

8 - 9

FORTINET APOYA A LOS EQUIPOS SOC CONTRA AMENAZAS CIBERNÉTICAS

14

VENTAJAS DE UTILIZAR CHATGPT

20 - 21

JULIO ESQUIVEL ES ELEGIDO POR HILLSTONE NETWORKS

16 - 17

TRIPP LITE BY EATON PRESENTA AL MERCADO LAS MÁS EFICIENTES SOLUCIONES DE ENFRIAMIENTO

Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

Co-Directora:
Ninoska Azurduy Caso
nazurduy@teleinfopress.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

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

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

www.teleinfopress.com

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

COMPROMISO DE **LOGICALIS** ANTE LOS DESAFÍOS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Logicalis, registró un crecimiento de ingresos del 16% en América Latina en el año fiscal 2022, enfocados a construir prácticas sólidas de cloud, seguridad y análisis de información incorporando elementos innovadores como machine learning.

En el informe que compartó Logicalis en cuanto a la región SoLA, que comprende Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, destaca la expansión de ventas interanual del 39%, en el que la empresa expresa en sus soluciones de Digital Accelerators (que involucran nube, seguridad y análisis



[LEER NOTA COMPLETA](#)





“EL ESTRATEGA DETRÁS DEL ÉXITO DE NETSKOPE EN CONO SUR”

ROBERTO MORENO
Regional Sales Manager
SOLA Netskope

Apenas el pasado 23 de febrero, Gartner reconoció a Netskope como la compañía líder en el Cuadrante Mágico

2022 de Security Service Edge (SSE). Este reconocimiento reflejó el rápido crecimiento de la marca y la adopción de esta solución por parte de sus clientes en todo el mundo, su visión tecnológica, estratégica y su capacidad de ejecución detrás de SSE, muestra rápidamente una proyección “al cambio de seguridad más importante de esta década que asegura el acceso a la web, los servicios en la nube y las aplicaciones privadas”.

Aclaremos que Gartner, afirmó que “para el 2025 al menos el 60% de las empresas tendrán estrategias y plazos explícitos para la adopción de SASE que abarquen el acceso de los usuarios, las sucursales y el borde, en comparación al 10% que reflejó el pasado 2020”.

En entrevista exclusiva con Roberto Moreno, Regional Sales Manager, SOLA de Netskope, el ejecutivo clave y responsable de la expansión de Netskope en la región sur de Latinoamérica,

En entrevista con Roberto Moreno, el ejecutivo clave y responsable de la expansión de Netskope en la región sur de Latinoamérica, la empresa de ciberseguridad cloud reconocida por Gartner más respetada de la industria, nos comparte la visión y los desafíos de expansión que tiene planificada la marca para Bolivia este 2023.



[LEER NOTA COMPLETA](#)



LA ERA DIGITAL, BAJO UNA PERSPECTIVA LOCAL



“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 en 1994, su actividad surge de una transición de un negocio muy particular, 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

CHRISTIAN DICK

Gerente General de Rochi Servicios

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 la propuesta de Rochi Servicios para que las empresas puedan generar mayores negocios con el respaldo de equipos periféricos como la interface entre el usuario y la computadora.

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



LEER NOTA COMPLETA

FORTINET APOYA A LOS EQUIPOS SOC CONTRA AMENAZAS CIBERNÉTICAS

Fortinet continúa invirtiendo en cerrar la brecha de habilidades en ciberseguridad a través de su Instituto de Formación de Fortinet, con programas dirigidos a aumentar aún más el acceso a la formación y certificaciones reconocidas por la industria.

Fortinet, como compañía ha acelerado su compromiso global para eliminar la brecha de competencias en ciberseguridad. La falta de recursos y personal, combinada con el enorme volumen de alertas de seguridad diarias que reciben los equipos SOC, a menudo da lugar a detecciones fallidas y respuestas más lentas que aumentan la exposición al riesgo cibernético. Los equipos SOC

necesitan una solución que les permita hacer frente a estos retos mediante la inversión en tecnologías SOC y de ciberseguridad automatizadas e integradas y en profesionales con experiencia para protegerse mejor frente a las amenazas. ● ● ● ● ● ● ● ●



[LEER NOTA COMPLETA](#)

ener
safe

comcell



UPS ONLINE TRIFÁSICA INTERACTIVA



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO
www.comcellstore.com

SANTA CRUZ | COCHABAMBA | LA PAZ | SUCRE

www.enersafelatam.com

LICENCIAS ONLINE EXPANDE SU CANAL DE VENTA EN BOLIVIA

Licencias OnLine se presenta como el eslabón clave en la distribución de tecnologías que facilita los negocios de los canales en la región, y que a través de la creación de oportunidades de negocios, programas de marketing, consultoría de preventa y postventa, servicios financieros y capacitaciones, como lo vimos en 2022, se proyecta como un aliado invaluable para ampliar a su Canal de Venta este 2023.



Mirian Isabel Gonzalez Aguilera
Comercial Paraguay y Bolivia en Licencias OnLine

Licencias OnLine es un mayorista atípico. Distribuidor de software y de valor agregado, desde sus orígenes planteó un modelo de negocios que se aleja del tradicional “box mover”, expandiéndose continentalmente de Sur a Norte. Hoy tiene presencia en Chile, Argentina, Colombia, México, Perú, Ecuador, Uruguay, Bolivia, Paraguay, Centro América y Caribe.

Un aspecto interesante de **LOL** es que, a través de distintas campañas ha crecido mucho en 2022, ayudando a los canales a expandirse y a mejorar su negocio, y para eso generan herramientas y recursos.



Desde TeleinfoPress, conoceremos más, en entrevista exclusiva con **Mirian Gonzalez, Gerente Comercial de Licencias OnLine para Bolivia y Paraguay**. **¿Cuáles fueron los principales logros de la empresa en 2022 a nivel local y /o regional?**

Entre nuestros logros más destacados y valorados por los Partners, se encuentra el foco en la rápida atención para desarrollar y tratar proyectos, la consultoría de nuestros ingenieros Pre Ventas, los mecanismos de capacitación constante, el contenido de valor para posicionarse y estimular diálogos con los clientes finales y todo el apoyo desde Marketing para habilitar iniciativas digitales y eventos para sus clientes finales. Otro atributo por el cual LOL es reconocido, es por su transparencia y claridad para cuidar la salud financiera del negocio entre el Vendors, LOL, el Partner y el cliente.



[LEER NOTA COMPLETA](#)



LAS IMPRESORAS TÉRMICAS DE EPSON SON LA SOLUCIÓN IDEAL PARA PUNTOS DE VENTAS

Epson, líder en tecnología, y Hiller SA, su socio de negocios, presentan la solución ideal para puntos de venta que buscan agilizar sus procesos y mejorar la experiencia de sus clientes. La necesidad de impresoras POS o terminales de punto de venta en el 2023 ha llevado al modelo TM-m30II POS de Epson a ser la opción perfecta para puntos de venta que buscan una impresión rápida y eficiente de recibos y facturas.





Daniel Loayza - Gerente de Preventa

Oscar Pedraza - Gerente de la División

Las expectativas al 2023 respecto a la necesidad de impresoras POS o terminales de punto de venta, llevó al modelo TM-m30II POS de **Epson**, a través de su partner **Hiller SA.**, a ser la opción perfecta que buscan mejorar la experiencia de sus clientes y el flujo de trabajo. La TM-m30II POS, es la impresora que utiliza la tecnología de impresión térmica, lo que lo convierte en una herramienta indispensable para cualquier tienda.

Existen muchos modelos de impresoras en el mercado y de diferentes tamaños, velocidades y características, por lo que elegir la adecuada puede ser complicado. Por este motivo, en entrevista a **Oscar Pedraza, Gerente de la División de Sistemas en Hiller**, quien cuenta con

una amplia experiencia y conocimiento de estos equipos, nos comenta:

“Agilizar y mejorar la experiencia del cliente en punto de venta es una tarea importante, sobre todo con los cambios que este modelo de venta ha sufrido en los últimos años, por esto, contar con un equipo que integre conectividad, velocidad y versatilidad se convierte en un gran aliado. Es por esto que Hiller como partner estratégico de Epson, trabaja en proporcionar mejores soluciones que se adecúen a las necesidades de los diferentes sectores y a entornos en los que tenemos presencia”.



[LEER NOTA COMPLETA](#)



VENTAJAS DE UTILIZAR CHATGPT

El ChatGPT tiene muchos usos que prometen revolucionar nuestras vidas, al punto de generar esa sensación inigualable que cuando se probó el internet por primera vez.



LEER NOTA COMPLETA

El ChatGPT, es una revolución tecnológica que avanza, crea textos e imágenes a partir de órdenes, y retrata su posible impacto en la vida cotidiana. A continuación mencionaremos algunos de los usos útiles para poder expresar ampliamente a la inteligencia artificial.

“Pídele que te hable en español”

Una simple orden, en primer lugar, no todos los que usan Internet o que usan este chat pueden entender muy bien el inglés. Por eso, una de las primeras cosas que debes saber es pedirle que te hable en tu lengua materna. De modo que puede escribir fácilmente en el idioma de su elección y obtener respuestas también en ese idioma.



emBlue'

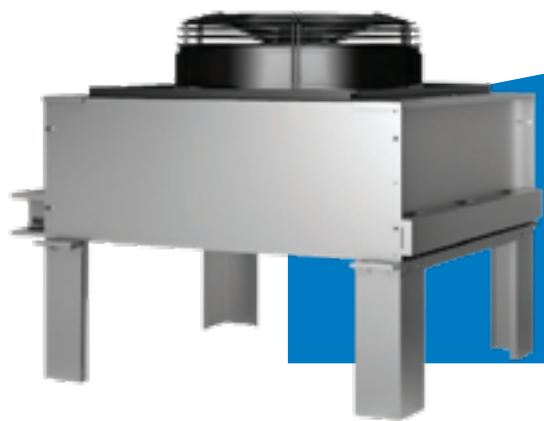


Transforma la información en acción

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

embluemail.com

TRIPP LITE BY EATON PRESENTA AL MERCADO LAS MÁS EFICIENTES SOLUCIONES DE ENFRIAMIENTO



CONDENSADOR



ENFRIADOR EN HILERAS
SRCOOLDRXW - 25



CONDENSADOR



ENFRIADOR EN HILERAS
SRCOOLDRXW - 12

Una sorprendente respuesta entrega Tripp Lite by Eaton al mercado que requiere nuevos y más compactos sistemas de enfriamiento para espacios TI, en virtud de las notables soluciones de aire acondicionado SmartRack In-Row Precision, los que permiten refrigerar equipos críticos en centros de datos pequeños o medianos sin necesidad de requerir un piso elevado.

Múltiples son las posibilidades que ofrece este equipamiento trifásico de 208V, 60 Hz y listado por UL, diseñado para satisfacer una de las grandes necesidades de los centros de datos: lograr un enfriamiento primario de 12 kW y 25,8 kW en un gabinete de 42U

La compañía estadounidense sorprende con nuevos equipamientos que permiten la refrigeración inteligente de espacios TI, y ello gracias a innovaciones que posibilitan un significativo ahorro de energía, un control operativo remoto y escalabilidad.



ENFRIADOR EN HILERAS SRCOOLDRXW - 25

con 30,5 centímetros de ancho, ofreciendo una descarga de flujo de aire frontal y lateral, así como un control inteligente de velocidad variable y un condensador exterior con ventilador CA proclive a ser instalado en un techo, o bien en



LEER NOTA COMPLETA

SE INVESTIGA EL IMPACTO DEL CAMBIO CLIMÁTICO CON IA



La tecnología sin duda se a vuelto una herramienta invaluable para apoyar las investigaciones. Así vemos como la NASA está aplicando la inteligencia artificial (IA) para descubrir nuevos conocimientos en el enorme caudal de datos científicos geospaciales y de la Tierra.

IBM y el Marshall Space Flight Center de la NASA anunciaron su colaboración entre sí. El trabajo conjunto aplicará por primera vez la tecnología

de modelos fundacionales de IA a los datos de los satélites de observación de la Tierra de la NASA.

Los modelos fundacionales son tipos de modelos de IA que se entrenan en un amplio conjunto de datos no etiquetados, que se pueden utilizar para diferentes tareas y permiten aplicar información sobre una situación a otra. Estos modelos avanzaron rápidamente en el campo de la tecnología de procesamiento del lenguaje natural (PLN) en los últimos cinco años, en el



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



JULIO ESQUIVEL ES ELEGIDO POR HILLSTONE NETWORKS

Hillstone Networks, proveedor de soluciones de seguridad de red y gestión de riesgos, designa a Julio Esquivel en la nueva posición de Gerente de Ventas de Bolivia, Paraguay y Cuentas Estratégicas para Perú y Sur de Latinoamérica.



JULIO EZQUIVEL
Gerente de Ventas de Bolivia, Paraguay y
Cuentas Estratégicas para Perú

Julio Esquivel, asume el cargo de Gerente de Ventas de Bolivia, Paraguay y Cuentas Estratégicas para Perú - SoLA en Hillstone Networks, con la misión de desarrollar los negocios e impulsar el crecimiento comercial en estos mercados, además de liderar a su equipo de trabajo para incrementar el ecosistema de Partners y clientes, así como procurará distinguir a Hillstone Networks sobre las demás empresas de ciberseguridad.

Este febrero, inicia el nuevo reto que le permitirá al ejecutivo enfocar sus recursos dada su carrera profesional, conocimiento del mercado y experiencia en la industria apalancando la vasta red de contactos que cuenta en las geografías de estas regiones, dándole prevalencia a las relaciones humanas incrementando mayor visibilidad a la marca y acoplando nuevas maneras de hacer negocios en esta industria dinámica.

En entrevista exclusiva, tenemos el gusto de darle la bienvenida y consultar al flamante ejecutivo: **¿Cuál será la estrategia que aplicará a partir de su nueva posición en estas regiones y en especial en Bolivia?**

Hillstone Networks está creciendo rápidamente y a pasos agigantados, esto gracias a la buena gestión y el trabajo de nuestro sólido ecosistema de partners y de nuestra propuesta diferenciada de soluciones en Bolivia.



LEER NOTA COMPLETA



TELEINFO*press*