



PRENSARIO TI Latin America

Reporte Central

Software ERP en América Latina

Los nuevos entornos toman forma



Especial

Especial Perú!

- La industria IT por dentro
- Claves y oportunidades
- Distribuciones en Lima: Segurinfo, DCD y Congreso Crédito y Cobranzas

Especial

Seguridad IT: Colombia

- Cifras & Tendencias
- Distribución en Segurinfo Bogotá, Foro Líderes Gobierno

Contact Center:

lo nuevo del Customer Experience





“A LAS EMPRESAS
LAS HACEN LAS PERSONAS”
Y LA TECNOLOGIA QUE USAN

LOS NEGOCIOS EVOLUCIONAN

FiberCorp

LAS EMPRESAS EN SU MEJOR VERSION

FIBERCORP ES UNA MARCA REGISTRADA DE CABLEVISION S.A. PRODUCTOS SUJETOS A DISPONIBILIDAD TECNICA Y GEOGRAFICA. CONSULTAR COSTOS, CONDICIONES Y REQUISITOS DE CONTRATACION EN WWW.FIBERCORP.COM.AR. CABLEVISION S.A. GRAL. HORNOS 690. CABA. CUIT N° 30-57365208-4.



¿Lo que viene? Ecosistemas & plataformas

Testimonios que se recogen a lo largo de esta edición: **Eugene Kaspersky** definió que él en 10 años, se ve dedicado a la seguridad IT como hasta ahora, pero con mucho más foco en plataformas que en individuos o productos. **Ezequiel Glinksy**, director de Innovación en **Microsoft**, coincidió en que la mejor respuesta que se puede dar en seguridad al nuevo mundo interconectado, es trabajar en ecosistemas o plataformas que garanticen entornos seguros end to end.

Martin Saidi, VP sales Latin America de **Commscope** destaca que mientras hoy la infraestructura es cross, a futuro, con el avance del cloud, del wireless, etc., el valor de las empresas de redes va a estar en montar soluciones integradas para distintos segmentos verticales, de acuerdo a su negocio. **Thomson Reuters**, gigante de servicios de información, tiende cada vez más que a sus productos pasen a ser ecosistemas de software & servicios.

Este es nuestro Especial Anual de Software ERP, uno de los rubros más clásicos nuestros desde nuestro desarrollo en el mercado. Allí la gran tendencia es que el ERP deje de ser sólo software de gestión para el back office

y pase a ser el corazón de un ecosistema de soluciones integradas donde casi toda área de software puede participar.

A la vez, medida que la industria IT se vuelve 'cada vez más software', con el 'software defined' tomando hardware, todo puede combinarse con todo. Cualquier empresa de un rubro de software puede pasar a otro, avanzar en hardware, redes, y desde el otro lado, empresas de Printing o infraestructura pueden pasar a gerenciar procesos, back office, producción, etc.

¿Ecosistemas = plataformas? No, ecosistema es cuando muchos elementos sueltos pasan a operar en comunidad cohesionada, en tanto plataforma es cuando una solución base monta encima otras soluciones que se manejan integradas y se potencian entre sí. El concepto de fondo, más allá de palabras, es que el mundo global interconectado va a pasar a organizarse en cantidad de entornos más o menos cerrados, que permitan salir del caos y potenciar ventajas.

En realidad, es lo mismo de nube privada frente al cloud abierto, pero llevado al conjunto IT. Una nueva sociedad IT con todo por construir empieza a tomar forma.

Nicolás Smirnoff | Director

Índice



4• Reporte Central Software ERP en América Latina: los nuevos entornos toman forma

12• Casos de usuarios, software ERP

18• SAP ASUG, comunidad de usuarios

20• Especial: ERP & tendencias globales de Software

40• Sección Software

50• Seguridad IT en Colombia & Perú, cifras & tendencias

52• Sección Seguridad IT

66• Coberturas Eventos seguridad

72• Sección Integración & Servicios

80• Especial Perú: el mercado del potencial por dentro

90• Contact Center: lo nuevo del Customer Experience

94• Sección Contact Center

106• Sección Telecomunicaciones & Networking

112• Sección Hardware, Servers & Storage

118• DCD Converged México: feria & premios

120• Sección Datacenter & Infraestructura

PRENSARIO TI Latin America

Año 16

Número 196

2017

Publicación mensual de **Editorial Prensario SRL**
Lavalle 1569, Of. 405 - C1048 AAK
Buenos Aires, Argentina
Teléfono: (+54-11) 4924-7908
Fax: (+54-11) 4925-2507

Editor/Director: Nicolás Smirnoff
Jefe de Redacción: Lucas Borrazás
Redacción: Gaspar A. Cogordan

Prensa: tila@prensario.com
Publicidad: anuncios@prensario.com
Website: www.prensariotila.com

Estados Unidos:
12307 SW 133 Court - Suite #1432
Miami, Florida 33186-USA
Teléfono: (305) 890-1813
Emira Sanabria
emira@prensario.com

México: Jacqueline Amesola
jacqueline@prensario.com
antonio@prensario.com

Colombia: Paola Zapata Lozano
paola@prensario.com

Chile: Karina Cortés:
karina@prensario.com

Perú: Miguel Ángel Hurtado
miguelangel@prensario.com

Ecuador: Juan Carlos Arias Rendon
juanarias@prensario.com

Paraguay: Prince Soledad Otto
soledad@prensario.com

Uruguay: Santiago Rodríguez
santiago@prensario.com

©2017 Editorial Prensario SRL

Las suscripciones deben abonarse con cheque o giro a la orden de Editorial Prensario SRL o por débito de tarjeta de crédito. Registro Nacional de Derecho de Autor N° 10878

Descargue la revista completa en formato PDF en www.prensariotila.com



Software ERP en América Latina

Los nuevos entornos toman forma

Si usted es usuario de software ERP, bienvenido a un escenario mucho más variado de lo que suponía. Si no es usuario de ERP o no conoce mucho del rubro, por favor adelante, lo que viene tiene fuerte aplicación para el conjunto de la evolución IT en las empresas.

¿Qué es el software ERP? Originalmente, el *Enterprise Resources Planning* es el software de gestión de las empresas, para profesionalizar la administración, el back office, los procesos internos de la organización. ¿Es un rubro tradicional del IT? Sí, nació y se extendió en los albores de la industria IT empresarial, hace 30 años, ya que entre lo primero que se adopta, está administrarse bien. Es base para todo lo que sigue.

¿Qué nivel de inserción tiene? En América Latina, no tan alta, ya que una enorme cantidad de empresas aún se manejan con planillas de Excel, sistemas caseros de un programador vecino o incluso, en firmas

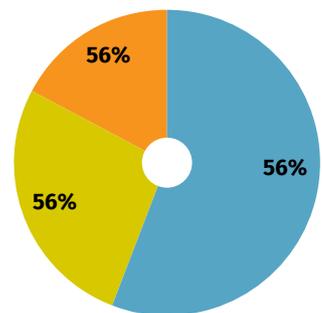
muy chicas, la nada: anotaciones en carpetas, etc. Se calcula que no más del 40% de las empresas de la región tiene software de gestión profesional, otro tanto tiene sistemas caseros/propietarios y el resto aún no tiene sistemas serios. En los dos últimos grupos aparecen empresas más grandes de lo que se cree, a veces con cientos de empleados.

¿Cómo crece el mercado, entonces? De tres formas: tratando de sumar obviamente las empresas que no tienen software profesional, hoy en día mucho con cloud; segundo, reemplazando ERPs menores o que no aplican tan bien a la empresa como lo nuevo... hay mucho de esto. Y tercero, transformando el negocio: sumando nuevas áreas, servicios, profundización de logros, convirtiendo al ERP en algo mucho más core de lo que ya es por naturaleza. De la administración al todo o a un plus diferente en las empresas.

En este informe, con los apartados de

abajo, nos dedicamos a reflejar las distintas vetas de transformación. El mensaje central es que el ERP no es un commodity, ya maduro, agotado. Si un usuario tiene hace años un ERP y se queda en lo mismo siempre, puede

ERP: On Premise vs Cloud



● On-Premise ● Cloud ERP ● SaaS

Fuente: Panorama Consulting, Global, por cantidad de usuarios

pensar eso. Pero se queda sin mucho por aprovechar, y falla su proveedor que no lo conduce a los nuevos desarrollos.

Los players ERP

¿Quiénes son los players fuertes del mercado regional? Por un lado, están los tres 'worldclass': **SAP**, el titán alemán que es el gran referente desde siempre en ERP. Está posicionado sobre todo en grandes empresas, y ha ido bajando fuerte hacia SMB. **Oracle**, el clásico rival que fue comprando vendedores para fortalecerse, con su extra de bases de datos y plataforma de software. Y **Microsoft**, que con su división **Dynamics** entró más tarde al rubro, pero hoy ha ganado fuerte mercado sobre todo medio.

Después, players globales ERP que se han dedicado a entrar en América Latina: **Infor**, **Epicor**, **Sage/Adonix**, **Aptean/Ross** y **QAD** en manufactura; etc. Tercero, players de origen regional o foráneo que han ido creciendo a través de la compra de ERP locales en distintos países: **Totvs**, que por su fuerza en Brasil es el segundo player regional en market share, con liderazgo en SMB; **Grupo Softland**, **Thomson Reuters**. A estos se suman vendedores de un país que han ido tomando posición regional, con clientes en variedad de países: **Intelisis** y **Macola** desde México, **Calipso** desde Argentina, **Datapar** desde Paraguay.

Luego están los players locales, que son fuertes sobre todo en su país de origen, más allá de estar en otros territorios: **PSL** en Colombia; **DominioTech** en Perú; **Acumatica** en México; **DeFontana**, un 100% cloud SMB de buen auge, e **Informat**, ambos en Chile; **Codisa** en Costa Rica; **NoVuS** en Bolivia; **Baran** y **Platinum** en Paraguay; **Memory** en Uruguay; etc. En Argentina hay una camada muy nutrida de vendedores ERP: el líder **Tango** en SMB, **Finnegans**, **Neuralsoft**, **Buenos Aires**

Software, **Mastersoft**, **Quilate**, **Plataforma**, **Condor**, **Ryaco**, **Gaci**, **Arballon**, etc. Estos aparte de los mencionados arriba.

¿Hay muchos vendedores ERP a nivel regional? Un ERP podría ser casi cualquiera que diseñe un software de gestión y tenga un grupo de clientes, pero con porte *mainstream*

no son tantos. Sin contar los worldclass, los regionales y los adquiridos, hoy operan 2-3 fuertes por país importante, y muy poco en los otros. Argentina es caso aparte.

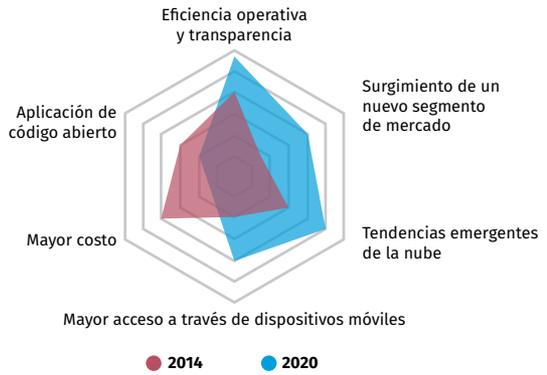
En forma reciente, se ha sumado al mapa global **Salesforce**, el gigante CRM, que al ser ahora una plataforma de aplicaciones, incluye ERPs a través de desarrollos de sus partners. Es una tendencia en auge. Y hay plataformas de desarrollo como **Genexus** de Uruguay, con buena incidencia en ERP.

Cada vez más cloud

El cloud es el gran tema del momento en ERP. **SAP** hace tiempo se define como empresa de soluciones cloud, **Oracle** lanzó su versión full SaaS y **Microsoft** tiene ahora **Dynamics 365**, como plataforma de aplicaciones cloud. Si leen las notas sueltas de vendedores que son parte del especial, verán que la mayoría de los ERPs tradicionales están lanzando versiones cloud, seguido apuntando a ganar empresas más pequeñas de su target habitual. Hay casos como **DeFontana** en Chile que en base a cloud, han ganado importante mercado.

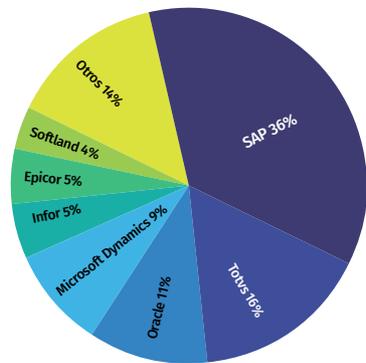
Muchos sostienen que el conjunto del

Principales factores de impacto del ERP



Fuente: Allied Market Research

Mercado de ERP, Latinoamérica: Share por vendedores



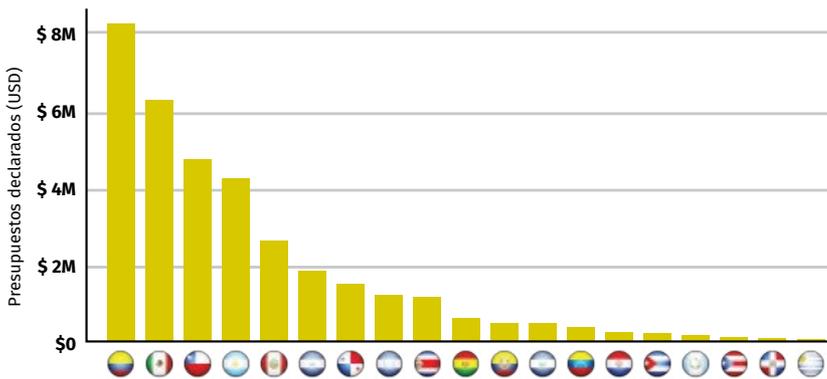
Fuente: Prensario, 2016

mercado ERP se va a pasar a SaaS, en un lapso de 3 a 5 años. Que todo es mejor y más rápido con cloud: costos y tiempos de implementación, actualizaciones, auge escalable, el entry level, la superación high-end, etc. De ese 60% del mercado bajo que tiene sistemas propietarios, caseros o mínimos, la gran mayoría va a dar el paso de superación a través de la nube.

Sin embargo, están quienes opinan que el ERP es un rubro especial, muy core en las empresas, y que al menos por ahora, la nube sigue sin ser un gran driver de demanda. Esto ocurre sobre todo en ERPs locales y regionales de mercado medio, que toman empresas tradicionales, familiares, etc. Y también en muchos países sectores como banca, gobierno, tienen limitaciones legales, o prejuicios, para ceder sus datos. Muchos no van a tocar su ERP on premise salvo que los 'asalten' con diferenciales flasheantes.

¿Quién tiene razón? El futuro es híbrido. Habrá una gran adopción cloud en sectores bajos y una buena porción manteniéndose on premise. Pero sobre todo, dentro de las

Inversiones ERP: presupuestos declarados por país



Fuente: Evaluando ERP

empresas medianas y grandes coexistirán ambos formatos, con partes on premise y otras cloud que pueden ser más laterales, dinámicas, etc. Cada firma tendrá su propia combinación... a armar el mejor surtido.

Pero atención: el híbrido no quita que el gran desarrollo por venir está en cloud. Lo nuevo, lo disruptivo, lo dinámico. Además, no hay que mirar al ERP a la forma tradicional, como un producto finito. Veamos el punto que sigue.

De productos a plataformas

Esta es una tendencia global que en ERP tiene particular fuerza: los rubros del mercado IT dejan de moverse aislados, con productos, y buscan formar ecosistemas, plataformas, generar conjuntos virtuosos donde todo esté integrado y funcione potenciado.

El ERP busca dejar de ser el simple software de gestión administrativo contable para ser el corazón de cantidad de funciones que hacen al todo de la empresa: ventas, clientes, procesos, producción, etc. Los vendedores ERP lanzan módulos o productos satélite de RRHH, CRM, BI, de Supply Chain, BPM, etc, pudiendo reemplazar productos que se venden por separado en un 'todo en uno' solvente, con el ERP como centro.

Desde SAP a los vendedores más locales, todos hoy tienen CRM, BI, etc. SAP Hana es una solución de analytics, y se ha vuelto el corazón de SAP en el último tiempo. El titán se presenta hoy como una plataforma de soluciones variadas. Oracle fue pionero en pool de aplicaciones, con su fuerza en CRM, BPM, etc. Microsoft lanzó Dynamics 365 con la bandera de fusionar ERP y CRM en un 'todo cloud de apps y servicios intuitivos', interactuando también con Office 365 y LinkedIn. Salesforce ya es plataforma que incluye ERP, etc.

Así, con un formato u otro, el ERP le escapa al commodity y salta de nivel, para ser cada vez más core dentro de las empresas. Y muchas firmas SMB, con su proveedor ERP, resuelven todas sus necesidades de software. Esto obvio cuesta más en firmas grandes donde cada área —RRHH, CRM— tiene su fuerte desarrollo separado, y muchas veces son tan core como el ERP mismo. El usuario debe ver los mejores formatos de costo/prestación y logística interna.

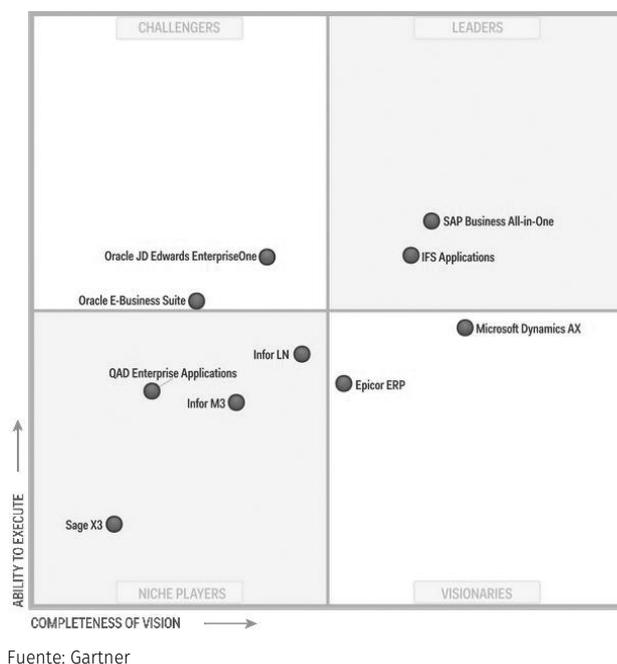
Más Servicios Conectados

Desde hace 3-4 años venimos destacando este punto como uno de los principales para la superación del ERP como rubro. Que ya no sea sólo software sino combinados de software & servicios, estos en tiempo real y enriqueciendo la experiencia del usuario. Aplica a pleno lo de ecosistemas o plataformas, que decíamos recién.

Con el cloud, estos mix se van potenciando naturalmente, ya que el proveedor está conectado al cliente y puede brindarle servicios a medida que ocurran novedades o surjan necesidades. El típico caso es un ERP con foco en lo administrativo contable, que adosa servicios de información avisando de nuevas reglamentaciones, administrativas, legales, etc.

Thomson Reuters, que de origen brin-

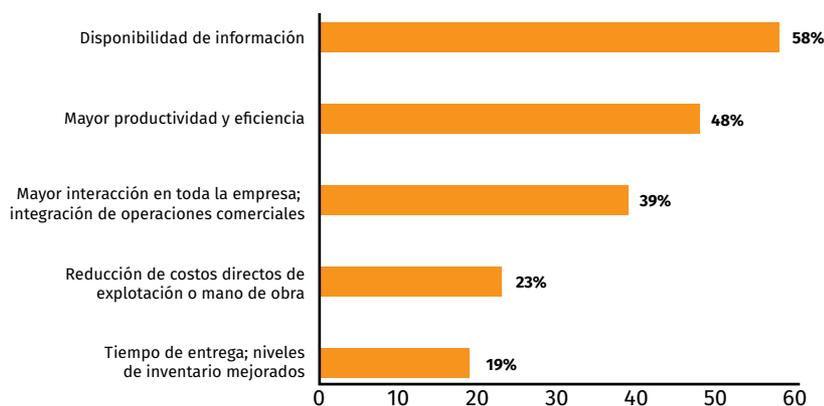
Cuadrante mágico de soluciones ERP



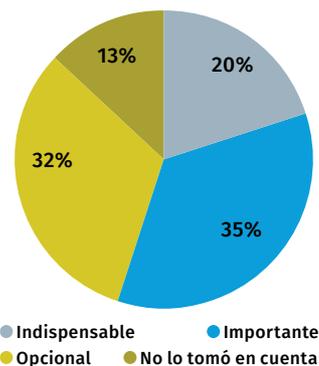
da servicios de información, impulsa esto con LaLey –legal- y Onvio, su primer producto de nueva generación para estudios contables, que es un ecosistema colaborativo de software y servicios. Incluye un ERP dentro, OnBalance, que marca el paso en la oferta futura ERP del grupo.

Pero también los servicios pueden ser de negocio: en salud, avisar de la salida de nuevas soluciones, drogas, los highlights de una feria internacional, etc. O los servicios pueden ser una boutique de productos satélite donde según las necesidades, el usuario los vaya tomando en forma permanente o estacional. También, herramientas de BI en momentos de gran demanda o planeamiento de presupuestos, RRHH especializados para manejo de situaciones, etc.

¿Qué ventajas aporta un ERP?



Prioridad 2017 en ERP, según los usuarios latinos



EL FUTURO QUE PLANIFICÓ YA ES EL PASADO.

CRECIMIENTO EN VIVO.

Trabaje, crezca y evolucione de forma integrada. La suite de soluciones accesibles y fáciles de usar de SAP ayuda a las pequeñas y medianas empresas a automatizar e integrar sus procesos de negocio – en vivo y al instante. Así, todas sus funciones y áreas pueden crecer juntas. Sin quedarse atrás.

sap.com/latinamerica/crecimiento



SAP

Run Simple

Sage/Adonix brinda **DataScience**, servicio que combina Analytics con Inteligencia Artificial, donde con su producto de RRHH, le indica en tiempo real a sus clientes si su nivel de salarios está bien, arriba o debajo del mercado. En **eCommerce**, recomienda productos que tendrán salida o encadenar opciones. Siguiendo en este rubro, hay ERPs que crearon interfaces directas con portales de venta online, como **MercadoLibre.com**, etc.

A futuro, los ERPs deberían ser buenos combos de software & servicios, en ecosistemas on premise y cloud donde mucho opere en tiempo real o sea dinámico a favor del cliente, según lo que pida o necesite. Y que el tráfico sea doble vía, pedido por el usuario o propuesto como opcional u obligatorio si el contexto lo amerita.

Nuevas áreas de acción: IoT, IA, Blockchain

El avance de los ERP convirtiéndose en plataformas y tomando nuevos campos que hasta ahora se movían con aplicaciones aparte, también se da en tomar rubros que parecen más alejados o incluso no tener nada que ver con un ERP.

SAP hace unos años, compró un software de simulación 3D para utilities, oil & gas, etc. Ahora destaca **SAP Leonardo**, su suite de *Internet of Things*, la nueva estrella del IT donde los objetos pasan a tener chips e interactuar información como las personas. Incluye manejo inteligente de activos, mantenimiento predictivo, repositorio y *vehicle insights*.

Inteligencia Artificial (IA) es otro campo emergente. Se agrega a analytics y Big data, con el uso de robots para manejo automatizado de entornos, procesos y situaciones. ‘Estos son tiempos de *Hyper Automation* y *Machine Learning*’, se dijo en **SAP Teched** a fin de septiembre, en Las Vegas. También se anticipó *Blockchain*, transacciones digitales sin pasar por bancos, con *Libros contables*

distribuidos y *Contratos Inteligentes*. **Infor** es otro player que hace foco en su oferta actual, en IA y Machine Learning.

En paralelo, son varios los software ERP – el mismo **Infor, Totvs, Epicor, Aptean, QAD, BAS, etc**– que amplían el rango de usuarios, generando soluciones para facility managers, responsables de planta, producción, mantenimiento. Se ofrece control de producción, monitoreo de activos, trazabilidad, etc. También hay ERPs con productos de IT management, es decir gestión de proyectos IT y manejo de toda la estructura IT de las empresas. Y así...

El ERP parece no tener barreras en su ambición. ¿Qué tan lejos se puede llegar? Lo decide el usuario, dependiendo qué le sirve y qué no. En su conglomerado de soluciones, se trata de performance, costo y eficiencia.

Full web + código abierto

El ERP ‘Full web’ es otro tema con discusión, que es paralelo al cloud. **Oracle** y algunos software regionales –**Calipso** y **Finnegans** desde Argentina, **DeFontana** en Chile– tienen versiones full web, multibros de sus productos, es decir que se pueden operar desde cualquier navegador y dispositivo como si fuera dentro de la empresa.

Según este grupo, tener o no tener full web está siendo determinante en la demanda, ya que es justo para empresas distribuidas geográficamente y para ser usado en tablets, smart phones etc. El no ser full web, pierde performance y capacidad de uso. Se puede emular con *Terminal Server*, pero es más caro, engorroso y obliga a más hardware. **Calipso** indica que de cada diez nuevas firmas que suma, en 5 le exigen full web.

Del otro lado, los vendors con versiones ERP tradicionales dicen que el full web no es gran motor de demanda, que es un tema de acceso. Por eso tampoco es representativo en la oferta, ya que **SAP, Microsoft** y la gran

Perú: presupuestos para software ERP por sector vertical



Fuente: Evaluando ERP, 2017

mayoría de los ERPs no lo portan.

Una discusión a tono se da en la oposición entre código abierto vs. plataformas **Microsoft**. Los que operan en código abierto señalan que se logra igual rendimiento con una importante diferencia en costo, que a mismos productos baja un 20 a 25%, por pago de licencias y hardware. Aparte, mayor independencia y opciones.

Del lado de los ERPs sobre SQL server, etc, sostienen que se cuenta con ventajas de operabilidad nativa con las suites de oficina, etc., y apertura natural a todo lo nuevo que viene, como ahora **LinkedIn**, etc. Hay mejor entorno de Propiedad Intelectual al desarrollar software, además. Cambiar lo que ya funciona, y en particular el ERP con el esfuerzo de implementación, es contra el usuario. La diferencia de costo si la hay, se compensa.

Interfaz de usuarios & amigabilidad de uso

En lo que todos están de acuerdo es que para la superación del ERP, es clave que el software aplique no sólo a los gerentes de sistemas y responsables de back office, sino también a los empleados comunes de la empresa. Y para la ‘democratización del ERP’ es clave la interfaz de usuario, la amigabilidad de uso.

En general, las presentaciones de software ante un auditorio recuerdan los albores de la industria: una pantalla blanca monótona donde el presentador toca íconos y abre otras pantallas blancas, y así. Se necesita ir a pantallas como son los websites masivos hoy en día, con mucho color, fotos, íconos grandes y pantallas partidas entre las distintas secciones. Pero sobre todo inteligen-

México: Vendors que proveen software ERP a las 1000 empresas que más facturan, según su clasificación

NIVEL I	NIVEL II Distribución Global	NIVEL II Distribución Regional	NIVEL III	NIVEL IV
SAP	Epicor	Softland	MSFT Dynamics GP	Aspel
Oracle / JDE	Infor	Calipso	Kepler	Macola
	MSFT Dynamics AX	TOTVS	Intelisis	Microsip
	QAD	Macola		Enkotrol
	Oracle / Peoplesoft			MacroPro
	Oracle EBS			

Fuente: Evaluando ERP

¿Qué significa el progreso para su empresa?

El software de Infor ofrece funcionalidades de vanguardia para eliminar la necesidad de personalizaciones costosas, con conocimientos científicos para cada industria y una experiencia de usuario que es intuitiva y atractiva.



Designed for progress™



es.infor.com
latam@infor.com



cia intuitiva, automatizadora de decisiones, para que al usuario le aparezcan selecciones como las aplicaciones de uso más frecuentes, las más recientes, buscadores por fecha, área dentro de la empresa, etc.

Qué el ERP sea centro extensivo de otras áreas ayuda en estos procesos, por ejemplo incluyendo analytics para que con gráficos se puedan visualizar mejor márgenes de ganancia, disponibilidad de stock en los productos o desvíos de procesos, pudiendo aplicar desde al management hasta la fuerza de ventas.

Social ERP & new age

Otro gran desafío del ERP es avanzar en los nuevos tiempos: operar con redes sociales y las formas de comunicarse de las nuevas generaciones. Esto implica por ejemplo que contemple el tráfico en redes sociales tanto interno de la organización como externo con los clientes, o que interactúe con

las nuevas formas de comunicación: desde Facebook hasta los chatbots del contact center. El incluir CRM, BI —campos más naturales de esto— exige avanzar en la materia.

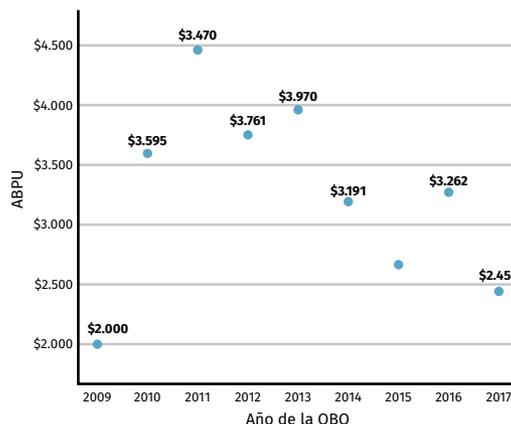
Hasta ahora, se llamaba 'Social ERP' a una función que había ideado Infor de poder agregar notas y comentarios en los archivos que se gestionan, generando incluso historiales para los que luego venían a manejar la situación. También el generar comunidades dentro de los usuarios del ERP, dentro de una misma empresa o inter firmas, para intercambiar ideas, experiencias y enriquecer la operación.

Grupo Softland ahora está comenzando a trabajar en una idea interesante: un ERP basado en mensajería instantánea de smartphones, como Whatsapp. El concepto es que los jóvenes hoy en día no hablan por teléfono ni envían emails, todo es grupos de chat y mensajería en tiempo real. Entonces, el ERP tiene que avanzar a esos ambientes y generar valor. Aún el proyecto es incipiente, pero va en la dirección correcta.

Verticales & segmentos de negocio

Las especializaciones verticales son la veta más eficaz para escaparle a los commodities y generar superación. Ya fuimos mencionando muchos casos... hoy todos los ERPs tienen al menos algunas, que van desde modelizaciones sobre el producto base a soluciones separadas específicas. Esto es muy apreciado por los usuarios, porque lleva a otro nivel el uso del producto. Retail, manufactura, logística, salud, hospitality, oil & gas, gobierno, agro... de cualquier seg-

Argentina: presupuesto promedio de ERP por año. Más proyectos de menor costo



Fuente: Evaluando ERP

mento dependiendo del vendor.

Bajo el mismo concepto de especialización, en el último tiempo surgió una variante interesante: soluciones por segmento de negocio, que son cross pero profundizan u optimizan una parte importante de la operación de las empresas: manejo de parque de celulares, gerenciamiento de redes sociales, manejo de presupuestos en organismos públicos, optimización de recorridos en flotas, marketing digital en banca, etc.

Ambas vetas son complementarias, y pueden potenciarse entre sí cuando se trabaja un segmento de negocio sobre un vertical. Si el usuario descubre falencias en su organización, puede buscar especialistas en ERP que se ocupen.

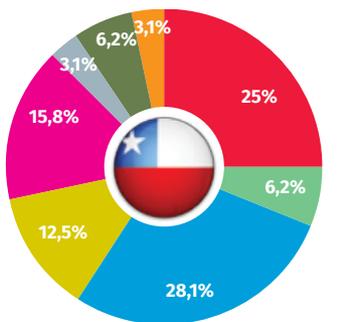
De aquí en más...

... de todo puede hacerse y lograrse. Los nuevos entornos del ERP toman forma, sea creciendo a través del cloud, armando plataformas y ecosistemas con el ERP en el centro, generando combos con servicios, llegando a todos los niveles de la empresa con amigabilidad de uso, avanzando en el new age, especializando la oferta tanto con verticales como en segmentos de negocio. Obviamente, varios de los apartados se combinan y potencian entre sí.

La mejor combinación siempre dependerá de cada empresa y la naturaleza de quienes la dirigen. Se viene una época muy intensa en prestaciones, con Internet of Things, Inteligencia Artificial, Software Defined X, con el cloud sobre todo al alcance empresas de todos los tamaños, que catapultarán las escalas de los mercados profesionales. A no quedarse.

Nicolás Smirnoff

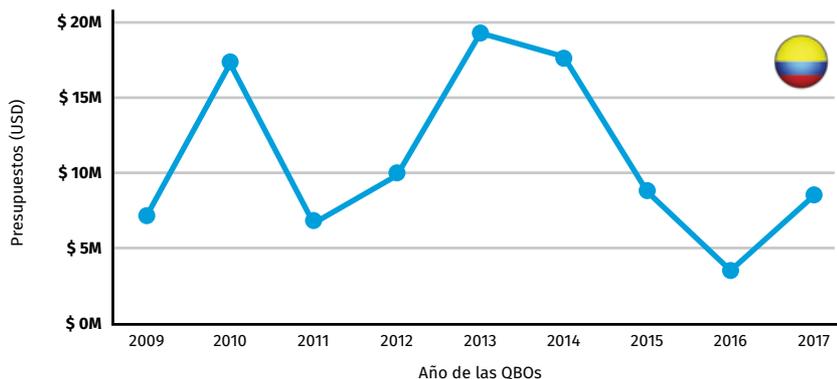
Chile: ¿Qué áreas sacan mayor provecho del software ERP?



- Tecnología y sistemas
- Administración
- Finanzas
- Logística
- Producción
- Dirección
- Gerencia
- Planeamiento

Fuente: Evaluando ERP

Evolución de la demanda de software ERP en Colombia



Fuente: Evaluando ERP



Laércio Cosentino
es fundador y CEO de TOTVS



Sonría, usted está siendo transformado

**Por Laércio Cosentino, CEO de TOTVS*

La tecnología está dictando una nueva manera de hacer negocios, desbancando industrias antiguas y cambiando sectores enteros de mercado. Es la transformación digital, que afecta a todas las empresas, de todos los sectores. Lo que motivó esta revolución impulsada por la tecnología, fue ante todo el deseo de las personas de compartir información de forma colaborativa y conectada.

La sociedad decidió conectarse y ese comportamiento cambió como la gente pasó a consumir servicios y productos, con la posibilidad de hacerlo desde cualquier lugar, en cualquier momento. Este movimiento fue el gatillo para el mercado corporativo, que ahora tiene que adaptarse y no puede enfocarse sólo en su core business, sino también en la decisión sobre con qué tecnología va a entregar su producto o servicio.

Nosotros, como empresa de tecnología, cambiamos también. Estamos viviendo una nueva fase que, más que una etapa, es una jornada mapeada para ser recorrida en cuatro años. Y una de las acciones -y de suma importancia- que ya hemos puesto en práctica fue traer a todos los TOTVERS (como llamamos a quienes colaboran en TOTVS) al centro de la innovación y los animamos a pensar de una manera diferente, 'Think outside the box', ayudándonos a combinar tecnologías con nuevos modelos de negocios capaces de transformar el mercado de actuación de nuestros clientes.

Además, repensamos nuestros procesos y simplificamos nuestra atención. Más cerca, conseguimos ver las necesidades de cada segmento y rediseñar nuestras ofertas. También fue necesario hacer que nuestra cartera sea más accesible además de permanecer con nuestros tradicionales canales de distribución, invertimos en canales digitales al disponer software como servicio, una característica muy fuerte en esta nueva sociedad, donde la gente prefiere el consumidor servicios a productos. Sólo trate de recordar, ¿cuál fue la última vez que compró un CD de música?

Sin embargo, no es sólo la manera de poner a disposición los productos que están en transformación. Qué llevar al mercado es nuestra

discusión diaria. La tecnología necesita tener sentido para quien la consume. Todo el tiempo surgen nuevas tendencias y apuestas disruptivas, pero nos preguntamos qué es lo que hace o no sentido al negocio de nuestros clientes. ¿Ofrecer soluciones embarcadas en drones, por ejemplo, atendería una necesidad del mercado en el que él actúa?

Independiente de siglas o nombres de moda, queremos ofrecer soluciones que, por ejemplo, son capaces de hacer departamentos enteros de una empresa menos operativos y más estratégicos. Queremos hacer accesibles asistentes virtuales, basados en inteligencia artificial, capaces de responder preguntas y dar consejos de negocios tanto para el microempresario y para el presidente de una multinacional, con la misma rapidez y eficiencia.

¿Si eso es posible? Sí, porque para entender los cambios del mercado, nos estamos transformando juntos. Toda inversión que hacemos hoy en innovación es para garantizar un futuro, no sólo nuestro, sino de todos los que están en nuestro ecosistema. Estamos felices de formar parte de ese movimiento.

¿Y su empresa, es resistente a estos cambios o, al igual que nosotros, ya ha percibido que esas transformaciones son positivas para impulsarnos a ser más eficientes, transparentes, generar más oportunidades y hacer la diferencia en nuestros países?





Moldes Medellín, beneficios para la producción

Fundada en 1999, **Moldes Medellín** es una productora de moldes para la industria del vidrio en América Latina, que incorpora la más alta tecnología disponible. Pertenece al **Grupo Ross Mould** con cinco subsidiarias en Colombia y casa central en Pennsylvania. Ofrece productos de alta calidad conforme a las normas establecidas en el sector del vidrio.



Las instalaciones de Moldes Medellín en Colombia

La compañía requería un software ERP completo e integrado para optimizar su funcionamiento. En este sentido, *Infor CloudSuite Industrial (Syteline)*, solución especializada en el sector de manufactura discreta desarrollado por **Infor**, fue la aplicación seleccionada.

Juan Manuel Victoria, jefe de Sistemas de **Moldes Medellín**, explica: 'Infor como proveedor es excelente, con muy buenas herramientas para aprender de las aplicaciones y resolver problemas, así como muy buen soporte. *Infor CloudSuite Industrial (Syteline) 8.03* es un excelente ERP que cubre las necesidades generales de una empresa manufacturera y además permite modificarlos para cumplir con requerimientos específicos de cada empresa'.

Dicho software les permite beneficiarse con Planificación y Programación Avanzada, pudiendo saber si se cuenta con los materiales, el personal, las maquinarias y herramientas necesarias para fabricar el producto. **Moldes Medellín** puede ahora hacer una configuración compleja de los productos de acuerdo a las necesidades de los clientes.

A su vez, otro de los beneficios que trajo esta implementación es una gestión eficiente de materiales e inventario, contando con el material que necesita, sin redundancia bajando el inventario y por ende los costos.

Por su parte, **Adriana Gutierrez**, gerente de Canales de **Infor Colombia**, señala: "Las empresas de manufactura en Colombia deben adaptarse a los cambios en las condiciones económicas y a los complejos requisitos de sus clientes. **Moldes Medellín** decidió enfrentar estos retos implementando *Infor CloudSuite Industrial (Syteline)*. Esto la ayuda a reaccionar a las necesidades de los clientes y a los eventos en forma más rápida apoyando a la empresa en su constante crecimiento'.



MetroENERGIA, gestión flexible & eficiente

MetroENERGIA S.A. es una de las principales empresas comercializadoras de energía de la Argentina, así como uno de los mayores comercializadores de gas tanto en volúmenes como en cantidad y diversidad de clientes, prestando servicios a industrias, comercios y productores de gas natural.



La empresa deseaba flexibilizar la operatoria diaria, disminuir los riesgos existentes con la metodología vigente e implementar la factura electrónica para todos los clientes y modalidades de facturación. De esta manera, y tras un análisis de diferentes alternativas, eligió *Softland Logic* para modificar algunos procesos no relacionados con la operatoria de sistemas y, al mismo tiempo, cambiar el sistema comercial de facturación y cobranzas. La compañía adquirió licencias para veinte usuarios concurrentes de distintos módulos. El proyecto duró ocho meses, más otros dos de post-implementación y participaron de parte alrededor de doce colaboradores de la entidad mediante una asignación part-time, trabajando en conjunto con **Softland** para la pre y post implementación.

Sebastián Mazzucchelli, gerente de Proyectos de **MetroENERGIA**, explica: 'Las principales ventajas consideradas al momento de elegir hacer el proyecto con **Softland** fueron principalmente la metodología de implementación propuesta que implicaba un proyecto de no más de ocho meses, con una utilización de personal part-time (parametrización y configuración en lugar de desarrollo de código). También lo fueron el monto de inversión requerida, y la flexibilidad para la gestión de procesos, reportes y gestión de datos'. Los resultados se pudieron observar en la agilidad y confiabilidad de la operatoria: la incorporación de una herramienta ERP se tradujo directamente en una mejora significativa en la calidad del servicio al cliente, entre otros beneficios. Del lado de los usuarios se vio reflejado en circuitos de procesos más cortos y confiables, eliminando los pasos repetitivos. Por su parte, **Federico López Figueredo**, director de Servicios de **Softland Argentina**, señala: 'Los desafíos planteados por **MetroENERGIA** eran muy exigentes. Haberlos alcanzado en ocho meses, además de la implementación y puesta en marcha de *Logic*, mejoras en la gestión y confiabilidad de la información, simplificación y optimización de los procesos, incrementos en el nivel de atención de los clientes y menores costos de distribución, son logros muy importantes que nos demuestran que, con trabajo en equipo, talento y esfuerzo, se puede. Estamos muy contentos con los resultados y motivados para tomar nuevos desafíos con **MetroENERGIA** y el resto de nuestros clientes'.



Maximice su crecimiento en Manufactura

Epicor para Manufactura

- ▶ Soluciones flexibles diseñadas para las necesidades de cada industria
- ▶ Toma de decisiones rápidas y más inteligentes
- ▶ Tiempos de respuesta más cortos
- ▶ Crecimiento en la rentabilidad de su negocio

🌐 epicor.com/lac

✉ lacinfo@epicor.com

f facebook.com/EpicorLAC

🐦 [@EpicorLAC](https://twitter.com/EpicorLAC)

Argentina 0.800.444.3189

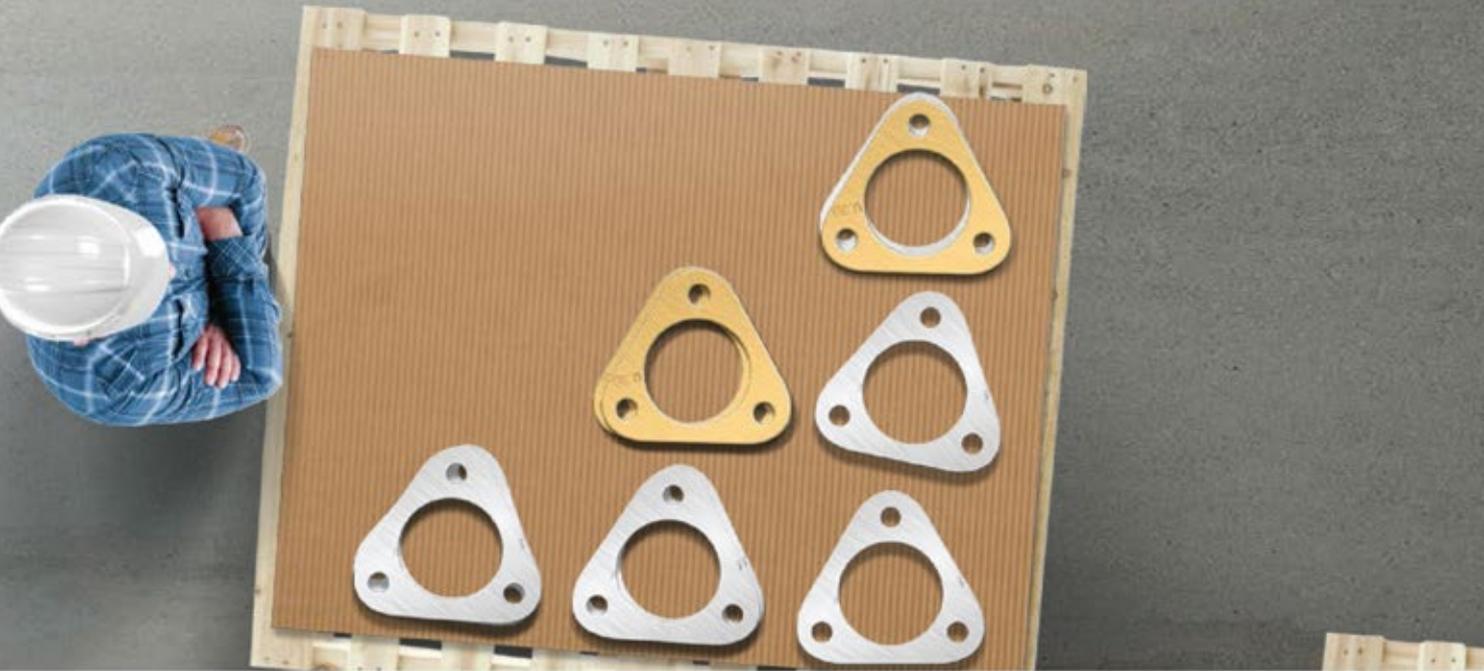
Chile 123.002.066.33

Colombia 01.800.518.2682

Ecuador 1.800.000.122

México 01.800.262.0002

Perú 0.800.55217



grow business  not software

EPICOR



IANSA, integración para optimizar operaciones

La **Industria Azucarera Nacional S.A. (IANSA)** es una de las principales compañías agroindustriales de Chile, reconocida por la producción, comercialización y distribución de azúcar, endulzantes no calóricos, co-productos de la remolacha y alimentos para nutrición animal y para mascotas.

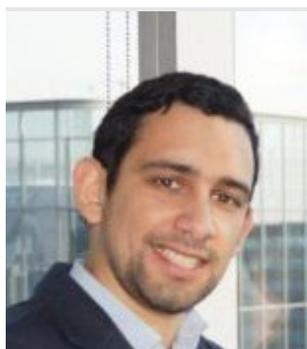
A lo largo de más de seis décadas de existencia, el negocio fue creciendo sostenidamente. Esto hizo que ganara complejidad, por lo que demandó mejores procesos de planeamiento de ventas y operaciones que le permitieran soportar dicho crecimiento de forma rentable. La compañía tenía procesos de planeamiento y estimación de ventas, pero eran necesario actualizarlos de manera de continuar en la línea de posicionarse como empresa líder del mercado.

Por lo anterior, **IANSA** decidió adoptar una solución tecnológica que le ayudara a automatizar e integrar las diferentes etapas del proceso de planeamiento y optimización de negocio, captando de esta manera el valor de llevar

el proceso de planeación de demanda al estado del arte en la industria y apuntando a conseguir una ventaja competitiva real. De esta forma, se decidió por la solución ERP de **SAP Advanced Planning & Optimization (APO)**, iniciando la implementación con el módulo de *Demand Planning (DP)*.

Diego Bermúdez Becerra, jefe de Procesos de Negocio de **IANSA**, señala: 'Precisábamos de una solución que, no sólo nos permitiera automatizar procesos de planeamiento y hacer análisis, sino que también nos ayudase a promover la comunicación entre las áreas. La solución de **SAP** justamente nos permite la colaboración entre las áreas para garantizar el éxito de los procesos de planificación. Hoy las áreas conversan entre sí antes que sea concluida la estimación de demanda y la planificación de ventas'.

La implementación trajo numerosos beneficios: mayor capacidad de anticipación ante posibles problemas de la cadena de suministro; reducción de error en la estimación de ventas (WMAPE); mejor coordinación entre las áreas comerciales, producción y logísticas de la organización; incremento en nivel de servicio; y transparencia en el proceso y medición del planeamiento de ventas y operaciones.



Diego Bermúdez Becerra, jefe de Procesos de Negocio de IANSA



Reginald Lee, integración de procesos

Coca-Cola Reginald Lee S.A. es una distribuidora de la bebida **Coca-Cola**, que actualmente posee nueve líneas de producción, con una distribución a más de 28 mil comercios, y abasteciendo a 4.5 millones de personas.

La empresa necesitaba realizar un cambio en su sistema e incorporar un ERP, debido a una tecnología obsoleta, costosa de mantener, sin actualización impositiva y que tampoco incluía gestión de la producción ni MPR. Además, tenía funciones realizadas por fuera del sistema y una desagregación de módulos a causa del transcurso tiempo y necesidades, junto a un Producto de Gestión Bancaria Adaptado, entre otros ítems.

En este sentido, la compañía eligió el ERP **Sage X3** de **Adonix** que, implementado en las fases 1, 2.1 y 2.2, se ha llevado a cabo en los tiempos previstos, teniendo en cuenta el cambio cultural de los usuarios del sistema, que igualmente han colaborado para el éxito de la solución. Asimismo, ha superado los retos de la temporada alta desde Diciembre hasta Abril, la integración con controladores lógicos, el desarrollo de gestión de cajas, el alto volumen de transacciones y la distribución geográfica.

Roberto Rolón, gerente de Sistemas de **Coca-Cola Reginald Lee**, indica: 'Hoy podemos afirmar que **Sage X3** es la herramienta que mejor se adapta a nuestra empresa. Nosotros no teníamos una herramienta integrada para el área de administración y producción. La principal ventaja de **Sage X3** es que nos permitió un aumento de trazabilidad en toda la operación. Antes teníamos que hacer un enorme esfuerzo para recopilar datos aislados, integrarlos y hacer el análisis', añade.

La nueva tecnología ha cubierto las áreas de Producción y Almacén, Contabilidad General, Costos, Impuestos, Compras, Proveedores, Tesorería y Bienes de Uso, con beneficios clave en versatilidad, velocidad, un MPR confiable y ágil, soporte telefónico y remoto, un fuerte módulo de seguridad y auditoría, mejoramiento de tiempos y procesos, exportación de los datos impositivos y prevención de duplicidad de tareas. El próximo paso es migrar a la última versión de **Sage X3**.

Concluye **Rolón**: 'Un aspecto fundamental fue el servicio, clave en este tipo de soluciones, siendo la post implementación. Y el servicio de **Adonix** es impecable: siempre nos responden rápido, y brindan atención permanente y eficaz'.



Roberto Rolón, gerente de Sistemas de Coca-Cola Reginald Lee





Te presentamos Westcon-Comstor Cloud Solutions para que puedas acelerar la adopción de la nube.

- 📖 Capacitación y desarrollo del canal.
- 📊 Programas de marketing y generación de demanda.
- 💳 Pagos mensuales por uso.
- 💡 Soluciones escalables.



DESCUBRE MICROSOFT CSP

La plataforma en la nube de Microsoft

- Mayor agilidad de negocio.
- Pagos mensuales adaptable a tus necesidades.
- Implementación rápida y simple.
- Flexibilidad flexible a tus negocios.
- Información siempre disponible desde cualquier dispositivo, en cualquier lugar.
- Altos niveles de seguridad.



Para más información:

Ignacio Van Droogenbroeck
Product Manager | Westcon Cloud Solutions
ignacio.vandroogenbroeck@westcon.com

Av. Córdoba 673, Piso 11
Buenos Aires
(+54) 11 4315 6800



Radio Centro, solidéz y confianza en la información

Fundada en 1946, **Grupo Radio Centro** es una compañía radiodifusora de México. Sus principales actividades son la producción y radiodifusión de programas musicales, noticias, entrevistas y programas de eventos especiales. Es propietaria de 14 estaciones de radio, 12 de las cuales están ubicadas en la Ciudad de México.

La compañía contaba con una aplicación que ya no cubría con las necesidades de crecimiento de la empresa. Siendo la contabilidad el último eslabón en la cadena de información, el procedimiento utilizado para obtener información resultaba muy largo ya que cualquier reproceso obligaba a repetir toda la operación, obstaculizando la oportuna obtención de saldos.



Las oficinas de Grupo Radio Centro en Ciudad de México

Teniendo como objetivo la consolidación de la información financiera de su grupo de radiodifusoras y un eficiente manejo multi-compañía, se decidió a implementar la solución **Epicor Enterprise** después de una exhaustiva evaluación de los costos y beneficios de diversas soluciones.

Eduardo Segura, gerente de Informática de **Grupo Radio Centro**, señala: 'Entre los principales factores que definieron la elección de **Epicor**, están la rapidez de la solución para consolidar empresas, el excelente manejo entre las diversas compañías que conforman el grupo, así como las cualidades del reporteador financiero **Microsoft FRx**'.

'Considerando que se genera información financiera, el mayor impacto es en los resultados que damos a nuestros inversionistas. Para cualquier empresa de comunicaciones que maneja estrategias fiscales y contables, es muy importante contar con productos informáticos sólidos y confiables. Con **Epicor** las ventajas son enormes en cuanto a disponibilidad y seguridad en las transacciones contable'.

Grupo Radio Centro planea seguir beneficiándose de **Epicor** en un futuro cuando lleve la exportación de la información a otros niveles, tableros de mando o indicadores de resultados. De la misma manera, tiene proyectado comenzar con la adopción de nuevas formas de trabajo: toma de decisiones más fluida, trabajo a distancia y más.

Agrega **Segura**: 'No hemos tenido pérdida de información o caídas del sistema severas. Por lo anterior, podemos decir que estamos satisfechos con los resultados y esperamos seguir participando de futuras mejoras tecnológicas'.



Nacional, eficiencia operativa en todas las áreas

El **Club Nacional de Football** es una institución deportiva de Uruguay, fundada el 14 de mayo de 1899 en Montevideo, con el fútbol como actividad principal que actualmente se desempeña en la Primera División del país.

La institución necesitaba modernizar su contexto de gestión y aumentar la integración de la información de forma unificada, por lo que decidió invertir en la profesionalización administrativa mediante el ERP de **TOTVS**.

Una de las soluciones que incorpora es la plataforma **Fluig**, que permite gestionar desde cualquier dispositivo electrónico (teléfono móvil, tablet, pc, etc.) todo el Business Process Management enfocado en compras, control de derechos de imagen, control de documentos electrónicos, control contable y de impuestos, y aprobación de viajes entre otros. Además, la solución **Smart Analytics** admite consolidar toda la información relevante en tableros dinámicos e intuitivos, que brindan una gestión de indicadores desde la performance/productividad por deportista y de cualquier categoría, hasta evaluar las menciones del club en medios y redes sociales.

Martin de Castro, gerente General del club, afirma: 'La implementación es esencial en el proceso de profesionalización de la gestión y redundará en mayor transparencia y mejor toma de decisiones tanto desde el punto de vista administrativo como deportivo'.

De este modo, el club mejora su gobernabilidad, visualizando todos los sectores administrativos, los cuales actúan de manera más integrada y obtienen cuentas transparentes para patrocinadores, socios e hinchas. También genera un cambio cultural y un impacto positivo en la gestión de jugadores, entrenadores, socios y toda la comunicación interna y externa.

Por su parte, **Javier Cabrera**, director de **TOTVS Uruguay**, señala: 'Es un honor ser elegidos como proveedores de tecnología por uno de los clubes más importantes del mundo. Estamos trabajando hace más de un año con el **Club Nacional Football** para diseñar la transformación digital que va a permitirle enfrentar los nuevos desafíos y desarrollar eficiencia operativa en todas sus áreas'.

En la región, otros clubes importantes que han modernizado su funcionamiento con la empresa son **Inter de Porto Alegre**, **Cruzeiro**, **Santos**, **Botafogo**, **Atlético Mineiro** y **Corinthians**.



Martin de Castro, gerente General del Club Nacional de Football





www.aptean.es

Desarrollamos y adquirimos soluciones para ayudar a gestionar la operativa de negocio de nuestros clientes.

La visión de Aptean es permitir a nuestros clientes alcanzar el éxito económico a largo plazo proporcionándoles soluciones tecnológicas relevantes y fiables.

FACTORY

Elimine el papel en 90 días

En la primera semana

Visibilidad completa de fabricación, su primer ROI

A los 30 días

Equipos totalmente preparados para la toma de decisiones

A los 60 días

Gestión de calidad implantado

A los 90 días

Oportunidades de mejora implantadas
Cultura de acción extendida en la planta
Excelencia operativa aplicada

Contacte con uno de nuestros especialistas

info@aptean.com

Aptean es un proveedor líder de soluciones de software empresarial de misión crítica especializadas en sectores específicos. Desarrollamos y adquirimos soluciones para ayudar a gestionar la operativa de negocio de nuestros clientes. Nuestras soluciones están presentes en más de 6.500 organizaciones en todo el mundo, permitiéndoles estar a la vanguardia de sus industrias, mejorar la satisfacción de sus clientes y operar de la forma más eficiente para ser más competitivos. **Más información en www.aptean.es**

ASUG Annual Forum 2017, foco en soluciones innovadoras



La Asociación de Usuarios de SAP de Argentina (ASUG) realizó una nueva edición de ASUG Annual Forum, su encuentro anual de socios y usuarios con operaciones en Argentina, Chile, Bolivia, Uruguay y Paraguay. El evento contó con el apoyo de varios partners de SAP: **Accenture, Adepcon, Ataway, BlatoRH, Encode, eProcure.AR, Esker, Geonosis, Hexagon, Inclusion Services, Infoaval, IT Mind, Krónos, NGA Human Resources, ProKarma, Q-Management, Seidor, y TGV.**

El encuentro, centrado en la transformación digital, contó con nueve sesiones paralelas con soluciones para las distintas áreas de negocios y éste año incorporó mesas de discusión para socios sobre distintos temas de interés.

Mónica Melito, VP de **Asug Argentina** comenta: 'Hemos crecido en la región gracias a la colaboración de SAP. Sin su ayuda, esto hubiera sido muy difícil. Los clientes de la marca vienen solos a querer formar parte porque hemos generado un lugar ideal para trabajar problemas comunes y debatir ideas'.

Sandra Barnetche, CIO de **Laboratorios Fabra** explica sobre los premios a la innovación: 'Son una forma de mostrar diferentes casos de éxito. La realidad es que muchas empresas sufrimos los mismos problemas y dando a conocer implementaciones que se realizaron es una excelente forma de colaborar con los colegas. Explicando los inconvenientes que había y de qué manera se logró solucionarlos, por ejemplo'.

Martín Sello, supervisor SAP BASIS de **Obras Sanitarias del Estado** de Uru-

guay afirma: 'Conocí **Asug** por medio de la gente de **SAP** y empecé a venir a los eventos hace más de dos años. Me interesó el formato y la dinámica que tenían, por eso decidimos llevar este medio a Uruguay. Es un buen lugar donde compartir experiencias y problemas'.

María Fabiana Penelo, gerente de Sistemas de **Alicorp** cierra: 'El concepto **Asug** está hace años, mismo **SAP** apoya y promueve este tipo de asociaciones. Creo mucho en lo que hacemos y el valor que tiene. Somos una comunidad donde todos colaboramos para obtener mejores resultados. El tener un lugar donde reunirte con tus pares para evaluar posibles problemas y evacuar dudas, eso es lo importante de formar parte de **Asug**'.



Carina Palacios, Operations Support Manager, y Javier Allende Loza, Operations Manager, ambos de My Spot Consulting, junto a Fernanda Pérez, Sales Manager de SAP



Inclusion Services: Santiago Mollo, Business Development, Pablo Valles, Sales Director, Pablo Vittori, Digital Transformation Director



Premio Transformación Digital Proceso de Licitación con SAP Ariba, y SAP ECC, implementado por Transener



FVSA: Andrés Amrich, analista Funcional Sr SAP, Diego Fernández, IT & SAP Manager, y Roberto Viegner, gerente de Marketing



Mónica Melito, VP de Asug Argentina, junto a Sebastián Tinnirello, socio de E-Procure



Martín Sello, supervisor SAP Basis de OSE Uruguay, Gabriela Luna, administradora Funcional SAP de Nuevatel Bolivia, y Daniel Junas, presidente de Asug Argentina



Mónica Melito, VP de Asug, entre Luis César Verdi, Chief Customer Officer, Marisa Rey, Customer Advocate Manager LAC, Guillermo Brinkmann, Managing Director, y Silmar El Beck, VP Customer Office, todos de SAP



Representantes de Cerro Negro recibiendo el Premio ASUG a la Innovación en Proyectos SAP



La directiva de PC Arts y Baitcon junto a Mónica Melito, VP de Asug, Adrián Guimarao, VP Digital Business de SAP, y Vanesa Leyba, directora de Asug

LA SOLUCIÓN QUE INTEGRA TODOS LOS PROCESOS DE SU NEGOCIO



Softland LOGIC

El software de gestión ERP flexible, y escalable, con procesos de implementación planificados y controlados, y servicio post venta de calidad.

in | f | t |  | 

softland.com.ar

Softland





ERP & Tendencias globales de Software

Con el constante avance tecnológico de las telecomunicaciones en Latinoamérica, sumado a la explosión de dispositivos móviles y el proceso hacia la transformación digital, el mercado de Software como servicio en general ha recibido un gran impulso. En este sentido, el segmento de los ERP no queda exento en absoluto.

Esto conlleva a que el mercado de Software ERP global logre alcanzar los 41,69 mil millones de dólares hacia 2020. Este crecimiento se debe a que el ERP permite un funcionamiento eficiente para las empresas, ya que ayuda a estas a controlar sus finanzas, sus ventas, el marketing y los recursos humanos. A su vez, las medianas empresas también están implantando estos productos, y se prevé que entre 2014 y 2020 crezca su implantación en un 7,9%, según **Allied Market Research**.

De acuerdo con el reporte de **Forrester**, Vendor Landscape: SaaS ERP Applications, 2017, la evolución hacia SaaS va a acelerarse por tres años, volviéndose la preferida para varios tipos de negocio. Para las compañías de segmento Enterprise, esta adopción será más restringida en plazos medianos, pero las soluciones junto con su

seguridad están madurando de forma muy rápida, por lo que las opciones para negocios muy complejos van a estar disponibles de forma cloud en muy poco tiempo. Es claro que las empresas que ya invirtieron en herramientas ERP on premise no se lanzarán a comprar la opción SaaS de ese vendor, sin embargo, con su acompañamiento, la migración de ciertos módulos se irá haciendo de forma paulatina al ritmo y necesidad de la compañía cliente. Lo interesante es que, nuevamente según Forrester, las empresas entienden los beneficios y los costos de primera mano al subirse al modelo SaaS, entendiendo los cambios de arquitectura, flexibilidad y usabilidad, de primera mano.

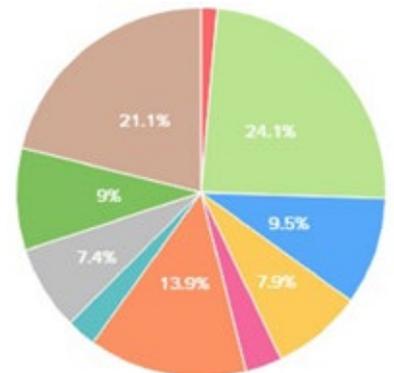
ERP en la nube

Gracias a los buenos resultados de estas soluciones de software, se estima que el ERP poseerá una cuota de mercado en 2020 del 57%; pero para ese año se espera que su modalidad Cloud tenga un mayor crecimiento, debido a su flexibilidad y su bajo costo, tanto de inversión como de mantenimiento. El ERP en la nube permite a las personas que trabajan en la empresa

acceder a la información para la toma de decisiones en cualquier momento y en cualquier lugar.

Las aplicaciones tradicionales de ERP siempre se instalaron en los servidores de las empresas, gene-

Razones de cambio/ búsqueda de software



- Actualización tecnológica
- 1.3% Otro
- Mejorar la gestión
- Integración de Procesos
- Integración de Información
- 3.2% Inicio de Actividad
- Falta de funcionalidad
- Disconformidad con el proveedor
- Disconformidad con el producto
- Crecimiento de la empresa

Fuente: Evaluando ERP

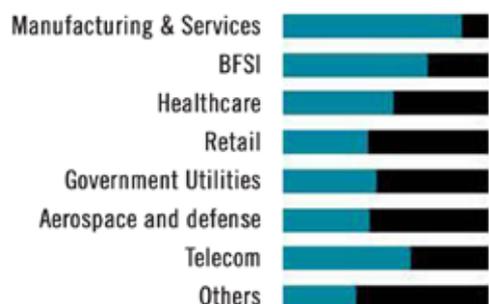
rando que los costos asociados al mantenimiento y expansión del hardware, backup y recuperación sean propietarios. Lo novedoso del SaaS es que estas aplicaciones se hostean en servidores externos a la empresa, en la nube, y se ofrecen de forma mucho más económica y con posibilidades

Cuadrante mágico de soluciones ERP Cloud de Gestión Financiera para medianas y grandes empresas



Fuente: Gartner

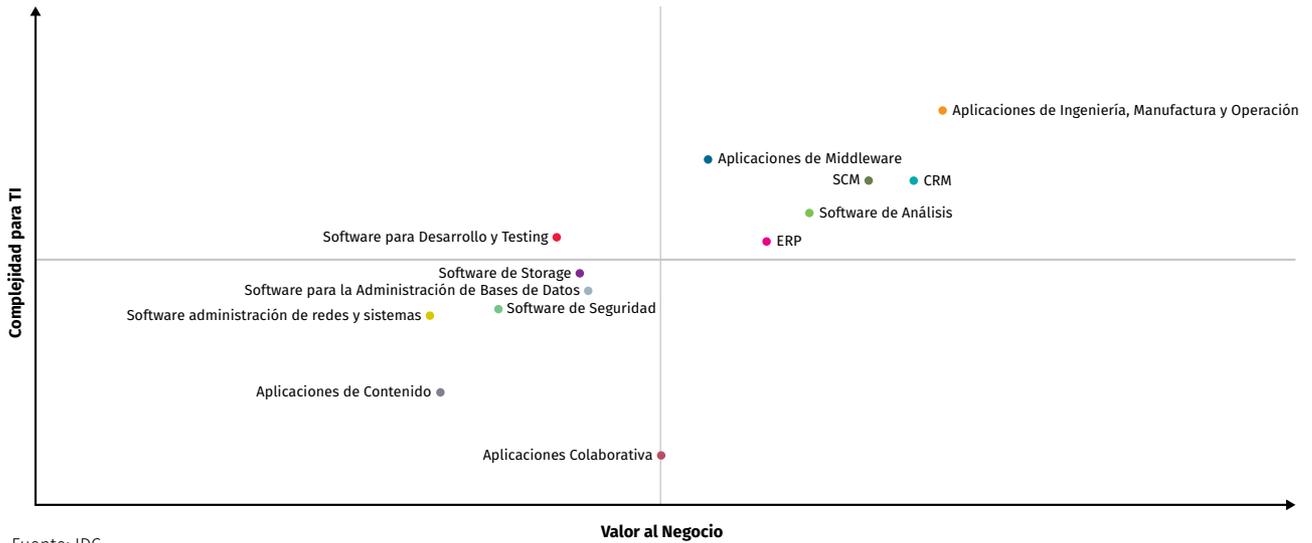
Verticales con mayor presencia hacia 2020



Fuente: Allied Market Research



Modelo de realización de Portafolio



Fuente: IDC

de expansión y escalabilidad mucho más simple y ágil que el sistema on premise.

Sin embargo la principal diferencia del modelo SaaS es el pago por uso. Las empresas hoy prefieren pagar por algo con una tarjeta de crédito, y tenerlo funcionando en el día que tener que pedir un proyecto para un trabajo o campaña puntual, esperar el circuito de aprobaciones y luego la compra de los equipos para llevarla a cabo. El time to market que esto genera para áreas ligadas al cliente externo e interno es la base para la gran expansión de este modelo.

Beneficios del ERP Mobile

Mediante interfaces amigables, el ERP móvil permite brindar grandes ventajas, como gestionar de forma rápida y sencilla las operaciones con clientes, desde cualquier ubicación y en cualquier momento.

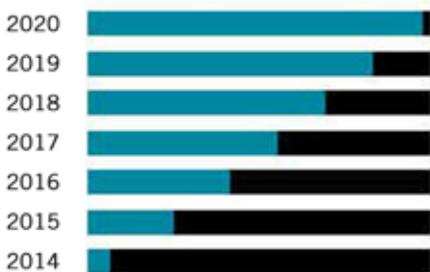
Los directivos podrán tomar las decisiones con una oportunidad mayor: la posibilidad de acceder a información integrada en tiempo real permite disponer de una base consistente para flexibilizar el proceso de toma de decisiones.

Los vendedores tienen la practicidad de

acceder a cualquier información de la empresa en cualquier momento y circunstancia, con datos actualizados en tiempo real. Además podrán hacer más visitas y gastar menos tiempo en completar documentos.

A nivel directivo se optimiza la gestión y coordinación. Ya no es necesario que los gerentes estén conectados a las computadoras para disponer de la información completa. Encontrándose en camino hacia su puesto de trabajo, en medio de un viaje, etc. pueden acceder a la información necesaria para realizar la correcta toma de decisiones.

Forecast mercado de Software ERP (USD 41.69 hacia 2020)



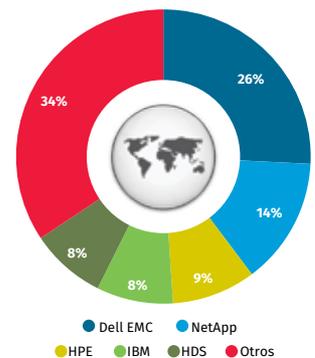
Growing at a CAGR of 7.2% (2014-2020)

Fuente: Allied Market Research

Fe de Erratas

En la pasada edición impresa, en nuestro Especial Anual de Servers & Storage, se publicó un gráfico en la página 4 que contenía un título erróneo. Dicho gráfico no pertenece al Market Share mundial de servidores por vendedores, como señalamos, sino que hace referencia al Market Share mundial de almacenamiento empresarial por vendedor, en el Q1 de 2017. Aquí se ilustra en forma correcta.

Market Share mundial de storage empresarial por vendedor - Q1 - 2017



Fuente: IDC Latinoamérica



Lo nuevo de lo nuevo en SAP, en el Teched 2017



SAP ha realizado a fin de septiembre el *SAP Teched 2017*, en Las Vegas, donde se destacaron estrategia y novedades de soluciones del titán de aplicaciones de negocios a nivel global. IoT, *Machine Learning*, Big Data, *Blockchain*, se suman a **SAP Hana** en las nuevas tendencias de la era cloud.



Björn Goerke, Executive VP and Corporate Officer, en la sesión principal, ambientada al estilo Star Trek

En los comienzos del mercado, SAP era el principal ERP global. Luego pasó a ser una empresa de soluciones cloud, con el auge de la nube, con fuerte foco por verticales. Hoy es más que eso. Es una plataforma de productos, soluciones y desarrollos, incluyendo variedad de ámbitos de software —CRM, Business Intelligence, RRHH, Supply Chain, BPM, etc.— y enmarcada en los nuevos tiempos de nube e inteligencia.

Para esto es clave **SAP Hana**, la solución de analytics que permite gran procesamiento de datos en memoria, en tiempo real, que ya está embebida en la nueva versión core de SAP, la **S/4 Hana**, que se destaca como ‘El ERP inteligente en cloud’, que es a la vez multitenant y moviliza importante cantidad de funciones instintivamente.

Otro concepto fuerte visto en la feria es que ‘Digital core es ERP en el Cloud’, y que estos son tiempos de Hyper automation, Inteligencia Artificial (IA) y machine learning. Implican el uso de tecnología robótica para potenciar a nuevos niveles el procesamiento de información y la automatización de procesos y funciones.

Entre lo más nuevo está **SAP Leonardo**, la suite de SAP para *Internet of Things*, que incluye soluciones como *Asset Intelligent Network* (control inteligente de activos) *Predictive Maintenance* (mantenimiento predictivo) *Repository* (repositorio) y *Vehicle Insights*, para optimización en el manejo de flota vehicular.

La tecnología **Blockchain** también está tomando forma: acelera las transacciones digitales evitando el enrutamiento a través de intermediarios como tarjetas de crédito, bancos, abogados, etc. Las empresas y las personas pueden crear sistemas independientes seguros y sustentables, en tiempo real. Se incluyen desarrollos como *Libros contables distribuidos* y *Contratos Inteligentes*.

Microsoft Dynamics: impulsa la transformación digital



Señala **Iván Martínez**, director del Grupo de Negocios de *Dynamics 365* para **Microsoft Latinoamérica**: ‘Las tecnologías en la nube impulsan la transformación digital de las organizaciones al ofrecer aplicaciones inteligentes para optimizar las operaciones, transformar los productos, capacitar a los empleados y crear nuevas experiencias con los clientes’.



Iván Martínez, director del Grupo de Negocios de Dynamics 365 para Microsoft Latinoamérica

‘En Microsoft imaginamos un panorama digital sustentado en apps y servicios intuitivos, flexibles, conectados y fáciles de adaptar a los entornos de cada organización, sean privadas o públicas, sin importar tamaño o industria. Esa fue la visión tras *Dynamics 365*, que marca una disrupción en los sistemas de CRM y ERP al romper la barrera artificial que tradicionalmente ha existido entre estos, integrándolos en un único servicio en la nube compuesto por un grupo de apps que permiten gestionar y automatizar procesos empresariales de forma totalmente integrada’.

‘La evolución a *Dynamics 365* ha supuesto un avance a un potente servicio en Azure, con apps creadas por los empleados y soluciones escalables de acuerdo a las necesidades cambiantes de los clientes y sus industrias. Se implanta y despliega de manera fácil y segura. Se integra de manera natural con las soluciones de datos, aprendizaje automático, analítica, inteligencia artificial (IA) e internet de las cosas que Microsoft ofrece a las empresas con el fin de apoyarlas en su proceso de transformación digital’.

‘En la industria minorista, por ejemplo, Microsoft ha creado *Dynamics 365 for Retail*, la única plataforma end-to-end que moderniza la gestión del sector al crear experiencias comerciales basadas en datos. Adicionalmente, la integración de *Dynamics 365* con *LinkedIn Sales Navigator* aumenta la eficacia de los vendedores al brindarles más información y ofrecerles recomendaciones contextuales basadas en datos obtenidos desde correo electrónico, CRM, redes sociales, Office 365 y LinkedIn’.

‘A su vez, la última evolución de *Dynamics*, recientemente anunciada, es la fusión de la IA y realidad combinada para impactar, con información de valor generada en Office 365 y LinkedIn, los procesos de las empresas e impulsar su exitosa transformación digital’.



Oracle amplía su ERP en la nube

En el marco del evento *OpenWorld*, **Oracle** anuncia la ampliación del alcance y profundidad de su ERP en la nube, incluyendo la presentación de nuevas soluciones de compras y finanzas basadas en inteligencia artificial.

Rondy Ng, VP Senior de Desarrollo de Aplicaciones, afirma: ‘Es la única solución de nivel empresarial en el mercado que cuenta

con la seguridad, escalabilidad y las innovaciones de punta para satisfacer las necesidades empresariales de los clientes. Nuestro enfoque en la innovación, nuestras inversiones en capacidades específicas de la industria y nuestra fuerza en métodos de adopción flexibles y modulares, ayudan a los clientes de distintos tamaños, industrias y áreas geográficas a crecer, transformarse y competir’.

‘Con más de 4500 clientes en 85 países, la Nube ERP de Oracle es una plataforma financiera completa, innovadora y segura, que se entrega eficientemente a través de Oracle Cloud. Las adiciones incluyen capacidades modernas para Finanzas, Compras, Gestión de Cartera de Proyectos y Gestión de Desempeño Empresarial’.

¿Sabía que puede contar con una solución que cubre todas las necesidades de gestión para ayudarlo a superar los objetivos planificados?

EFLEX ERP MEJORE LOS PROCESOS DE NEGOCIOS

Obtenga datos ordenados, procesos eficientes y toda la información necesaria para tomar las decisiones correctas.

Multiplique el poder competitivo de la empresa y el crecimiento continuo mediante el uso más inteligente de todos sus recursos.

CON EFLEX ERP POTENCIE SU CAPACIDAD OPERATIVA,
IMPULSE SUS NUEVOS NEGOCIOS, LIDERE SU MERCADO
Y ALCANCE LA MÁXIMA EFICIENCIA DE GESTIÓN.

Contacto e informaciones:

0810 222 5253

eflex@bejerman.com.ar

La inteligencia, la tecnología y la experiencia profesional
necesarias para obtener respuestas confiables.



the answer company™

THOMSON REUTERS®



Sage, el gigante worldwide en América Latina



Sage tiene tres millones de empresas clientes en el mundo, básicamente con tres soluciones ERP—**SageX3**, **SageLive** y **SageOne**— una de RRHH—**SagePeople**— y una de payments—**SagePay**. Tiene presencia en 70 países, siendo muy fuerte en USA y Europa. En América Latina busca desarrollar un fuerte plan de expansión, adquiriendo compañías y apoyándose mucho en partners, como **Adonix Argentina**. **Sage** compró los productos de **Adonix** central—35 países— hace 8 años, que hoy forman parte de su estructura.



Rui Nogueira, VP para América Latina

Rui Nogueira, VP para América Latina: ‘Queremos ser en América Latina lo que somos en el mundo. Hoy tenemos oficinas en Brasil y luego fuertes alianzas con partners. Adonix Argentina es un caso que queremos llevar a la región. Por otro lado, de aquí a dos años analizaremos compras de ERPs y empresas de servicios en Chile, Perú, Uruguay, etc. La idea es crecer desde el Sur y desde el norte, donde también tenemos un fuerte partner en **South East de México**’.

‘**SageX3** es el ERP Enterprise, **Live** es para SMB y **One** el producto de más entrada, para 1-2 usuarios. Con RRHH y Payment tenemos muy buen desarrollo, este último manejando gateways, todos los procesos de pagos, cash flow, etc. Sobre todos los productos, un gran diferencial es **Data Science**, solución de servicios donde combinamos analytics con Inteligencia Artificial, para procesar gran cantidad de datos y realizar recomendaciones a los clientes’.

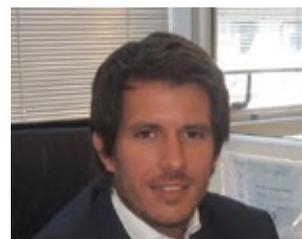
Profundiza: ‘Por ejemplo en **SagePeople**, le señalamos a las empresas si su nivel de salarios está bien, por arriba o por debajo del promedio del mercado, y cómo proceder al respecto. Otro caso ya con ERP es el uso de **eCommerce**, cuáles son los productos de más salida y cuáles se pueden potenciar. Y así... según el tipo de cliente, se desarrollan servicios específicos, que son muy apreciados’.

¿Qué se viene de nuevo en **Sage** de aquí en más? **Nogueira**: ‘Por un lado, lo que decíamos de adquisiciones, el mercado latino hablará mucho de nosotros en lo que viene. Por otro lado, a nivel negocio, nuestro gran lema es ‘Cloud First’, vamos a pasar a cloud toda nuestra cartera de soluciones. En países donde recién estamos comenzando, sólo vendemos SaaS’.

TOTVS, norte y sur



TOTVS se encuentra reforzando su estrategia regional. Muestra de ello es el reciente nombramiento de **Javier Marbec** como gerente comercial para el Sur de América Latina, con sede en Argentina. En concordancia con este plan de crecimiento en el mercado internacional, **Carlos Oettel** pasó a ser gerente comercial para el Norte de América Latina, asumiendo el proyecto de transformación Comercial en **TOTVS México**.



Javier Marbec, gerente comercial para el Sur de América Latina



Carlos Oettel, gerente comercial para el Norte de Latam

Marbec afirma: ‘Las empresas están bastante avanzadas en su digitalización, y cuentan con un Sistema de Gestión empresarial de base, y si bien aún en muchas es común encontrarnos con procesos que aún no fueron digitalizados, en sus proyectos de IT de corto plazo estarán adaptándose. La buena noticia, es que tanto por decisión propia o por fuerza de mercado, la digitalización ya es parte de la agenda de decisión en las direcciones y gerencias de IT, y está avanzando a una gran velocidad’.

‘En este sentido, el ERP debe estar totalmente integrado y ser funcional al negocio, digitalmente hablando, y además de aportar al crecimiento y desarrollo de las empresas, será incluso determinante en su subsistencia, más allá del sector en que se encuentren. En Argentina, y el resto de LATAM, nuestros clientes tienen este tema está muy presente, pues en **TOTVS** guiamos y asesoramos muy de cerca esta adaptación con el desarrollo de nuevos productos, servicios y consultoría enfocada, que les permite avanzar de manera confiable y entendiendo el verdadero aporte a su negocio. El lanzamiento de **Fluig**, plataforma de productividad y colaboración (hace 2 años), y el reciente lanzamiento de **Carol**, plataforma de datos e inteligencia artificial; totalmente alineados e integrados con el ERP de **TOTVS**, son una clara demostración del potencial para dar soporte a las empresas en ésta transformación digital’.



Salesforce, una plataforma de oportunidades

Salesforce anuncia el lanzamiento de **Salesforce Data Studio**, una plataforma ERP de intercambio de datos diseñada para conectar a los propietarios de datos y crear nuevas oportunidades de marketing.

Jon Suarez-Davis, CSO de la compañía, señala: ‘**Salesforce Data Studio** extiende el liderazgo de **Salesforce Marketing Cloud** en la administración de datos, proporcionando una

plataforma transparente y confiable para datos premium, de manera que se puedan impulsar nuevos flujos de ingresos y obtener un mayor retorno del gasto efectuado’.

La plataforma permite monetizar los activos de datos de la audiencia y potenciar a cualquier propietario de datos para proporcionar directamente sus datos a los compradores.

A man with a beard and short hair, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie, stands with his arms crossed. He is looking slightly upwards and to the left. The background is a textured, light-colored wall.

"NO PODÉS ESTAR
EN TODAS..."

Martín Tetaz
ECONOMISTA

TANGO
software

CRECER ES POSIBLE

www.tango.com.ar



Infor impulsa IA y el Machine Learning



Señala **Rubén Belluomo**, gerente para Cono Sur de **Infor**: ‘Estamos atravesando el 2017 en forma positiva en toda la región. No hay empresa que ya no sepa que el software es una necesidad para ser rentables en un ambiente más competitivo y global. La tecnología ha avanzado mucho en estos últimos años, haciendo que sea necesario adaptarse a las nuevas tendencias de digitalización. No podemos concebir actualmente software que no se pueda implementar tanto en la nube como On Premise o en forma híbrida. Deben también permitir la transformación digital de la empresa con análisis de big data, IoT, colaboración social embebida dentro del software, machine learning e inteligencia artificial y movilidad’.



Rubén Belluomo, gerente para Cono Sur

‘Hemos anunciado **Infor Coleman**, una plataforma de inteligencia artificial, específica por industria para las aplicaciones **Infor Cloud-SuiteTM**. Esta plataforma integral que opera debajo de la superficie de las aplicaciones, utiliza los datos con un poderoso Machine Learning para optimizar los procesos como gestión de inventario, ruteo de transporte y mantenimiento predictivo. Coleman también brinda recomendaciones por medio de IA y aconseja a los usuarios a tomar decisiones más inteligentes en forma más rápida’.

‘Somos bastante positivos para lo que resta del año, vemos grandes posibilidad en el ERP, las empresas que están actualizando su software existente para que se adapte a la nueva realidad digital. Vemos muchas oportunidades en el ERP extendido, las soluciones integradas al ERP que optimizan el resto de los procesos: SCM, para la gestión logística; EAM, para la gestión de activos físicos; CRM para la gestión con los clientes, Business Intelligence, etc.’.

Epícor, funcionalidades integrales más robustas



Epícor impulsa el área de finanzas con cada versión, siendo destacado por el Cuadrante Mágico de **Gartner** en ésta vertical y también ha sido galardonado con varios otros premios.



Rubén Leal, gerente de Soluciones

Rubén Leal, gerente del equipo de Ingenieros de Soluciones para Latinoamérica de **Epícor**, afirma: ‘Si bien estamos enfocados en manufactura discreta, nuestra última actualización nos permitió fortalecer nuestras funcionalidades de finanzas. A su vez continuamos robusteciendo las funciones de programación de producción multiplanta en cada versión.’

‘En México contamos con una oficina de desarrollo grande con más de 600 empleados, mientras que en Bogotá, Colombia, es la segunda ciudad de la región en donde contamos con oficinas comerciales. A nivel regional en el tercer lugar se encuentra Perú.’

‘Nuestro diferencial se basa en contar con tecnología fácil de usar. Si bien las soluciones están basadas en las mejores prácticas, los procesos de implementación nos permiten personalizar las formas de utilizar el ERP. Epícor también se encuentra disponible de forma Cloud. Es una tendencia que ha aumentado mucho en el 2017, principalmente en América Latina, ya que anteriormente los usuarios preferían la solución de forma On-Premise. Los usuarios buscan soluciones integrales que satisfagan su sector de manufactura, en donde se encuentre relacionada el área de ventas con la producción’.

‘Contamos con muy buenas expectativas hacia 2018 para incrementar aún más nuestras ventas’.

Aptean: el Customer Experience como eje del crecimiento



Señala de **Aptean**: ‘La empresa cuenta con una dimensión bastante proporcionada, con lo cual nos permite ir creciendo sólidamente año tras año. Al ser muy especializados tenemos un crecimiento sólido y robusto, además de continuo y estable’.

‘Cubrimos la región latinoamericana de forma completa, el 50% lo realizamos de forma directa y la otra mitad a través de nuestros Partners. Presentamos mayor acción a través de ellos en países como Argentina, Chile, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Nuestros socios de negocios tienen una enorme colaboración tanto con nosotros como entre ellos, otorgando un enorme potencial y satisfacción. La colaboración es fundamental, por ende la relación con ellos es crucial’.

‘En los próximos meses esperamos seguir creciendo en el mercado regional, lanzando sacar nuevos productos al mercado. Mantenemos tasas de eficiencia muy altas, por lo tanto tenemos una proyección futura inmejorable’.

En cuanto a sus soluciones, **Escudero** destaca: ‘Somos especializados y tenemos un crecimiento significativo en los segmentos

de la industria del proceso – alimentación y bebidas, química fina, laboratorios - en donde la trazabilidad, la mezcla de productos y la gestión de atributos según las características puede variar. A su vez apuntamos a la industria discreta con alta especialización y globalidad en configuración de productos, fabricación contra stock o bajo pedido’.



Miguel Escudero, Manager Partners para Hispanoamérica

‘Los usuarios buscan soluciones preventivas, predictivas y correctivas, es por eso que debemos aprovechar el Customer Experience para así saber cómo mejorar mi relación con los usuarios. El hecho de estar cerca del cliente significa comprender y conocer cuál es su opinión sobre los servicios o soluciones brindados. A partir de esto se mejora la relación, comunicación y proactividad, de tal manera que los proveedores se anticipan a sus requerimientos para interactuar de forma natural’.



SOCIO TECNOLÓGICO PARA LAS OPERACIONES CLAVE DE NUESTROS CLIENTES

34.000 profesionales en más de 140 países

indracompany.com



Axoft, negocio a nueva escala



Axoft, que desarrolla **Tango**, el software ERP más popular/ extendido de Argentina, sigue avanzando en cloud: a la alianza con **Claro** para comercializar **Tango Nube**, versión express para target down, ahora suma la estrategia **OnCloud**: el producto ERP base puede adquirirse on premise o cloud, como decida el cliente.



Mercedes Fantón, gerente comercial

Mercedes Fantón, gerente comercial: 'Hasta ahora el ERP base **Tango** era siempre on premise, y teníamos las diferentes aplicaciones cloud. Ahora puede ser todo cloud o seguir con el esquema híbrido. Sumando la oferta con **Claro**, tenemos hoy un muy buen surtido de opciones nube para adaptarnos a cada preferencia de cliente'.

Por otro lado, la empresa está implementando conexiones directas con portales de venta, como **MercadoLibre** y **PedidoYa**, en el caso de **Restó**, la solución para el vertical gastronómico. 'Las empresas con estructuras de ventas, pueden operar con **MercadoLibre** en forma embebida con el ERP, como un canal más junto a los tradicionales. Esto es muy apreciado por los clientes, y un ejemplo fuerte de los nuevos tiempos'.

Axoft también extiende sus oficinas de Barrio Norte en Buenos Aires, tomando un amplio local a la calle para que los usuarios y la gente en general pueda interactuar directo con la empresa, en cualquier momento. Y está promoviendo campañas de publicidad y marketing con sus *embajadores de marca*, el economista Martín Tetaz y el diseñador Pablo Ramírez, para la parte de instrumental.

Concluye **Fantón**: 'Buscamos no dejar área sin cubrir, tanto a nivel producto como a nivel empresa. En personal ya somos una comunidad, con 169 empleados y creciendo. La apertura a cloud nos aporta una importante cantidad de clientes nuevos, el target de llegada potencial es mucho más grande ahora, pese a lo importante que ya era antes. Como dice nuestro claim, *Crecer es posible*'.

Thomson Reuters: Onvio es sólo el comienzo



Thomson Reuters ha lanzado como estrategia base a nivel global, el generar ecosistemas de productos y servicios para generar valor en tiempo y forma a los clientes. Y la primera solución de esta nueva etapa es **Onvio**, desarrollada en varios países de América y Europa para estudios contables. Incluye un ERP para monotributistas, **OnBalance**, que marcará tendencias a la oferta general de ERP de la compañía.



Maximiliano Romero, sales manager, y Christina Martínez, directora, de T&A en TR

Maxiliano Romero, sales manager de Tax & Accounts en TR: '**Onvio** es el lanzamiento más disruptivo de TR en el último tiempo. Es una plataforma integral SaaS, full web, colaborativa, que potencia la productividad en tiempos de transformación digital. Incluye software y servicios de información, que varían según el tipo de usuario y sus clientes'.

'**OnBalance** es un módulo ERP dentro de **Onvio**, que puede funcionar independiente. El contador le asigna un ERP al cliente, es una introducción para facturación, registro de cobranzas, etc. De esta forma, se amplía la oferta de ERP de TR, que en Argentina y otros países incluye *eFlexware*, como ERP Enterprise, *InfoUno*, como opción SaaS para empresas pymes, y ahora **OnBalance** para la base de la pirámide'.

'A futuro, se espera que **OnBalance** crezca para ser un ERP para empresas de todos los tamaños, y se traslade al rubro las mismas nociones de full web, plataforma de software, servicios y colaboración. Por otro lado, para *eFlexware* se han generado dos nuevos desarrollos específicos: *Rendiciones de gastos* y *Fuerza de venta móvil*, mediante alianzas con terceros'.

Entre los servicios, los ecosistemas reciben información legal de *La Ley* y financiera de *Checkpoint*, otras dos divisiones de TR, por ejemplo incluyendo apps móviles donde con podcasts, se actualizan normativas, realizan ajustes por inflación, etc. Resume **Romero**: 'Como se ve, todos son elementos dentro de una gran estrategia global para los nuevos tiempos. El camino ya está en marcha'.

Intelisis, más valor para PyMEs



Intelisis impulsa el segmento de las Pequeñas y Medianas Empresas a partir de su nueva solución de gama alta a precios competitivos.

Dionisio Castillo, director general, resalta: 'El hecho de ser una empresa oriunda de México con foco en la innovación tecnológica, nos compromete con el país, donde segmentos como automotriz, retail, inmobiliaria o educativo, han confiado en nuestro portafolio de soluciones volviéndose más rentable'.

'Al ser la PyME el sector más amplio, el que representa una gran oportunidad de negocio, y contar con compañías en cons-

tante crecimiento, lanzamos *Express Solution*, un sistema integral en la nube, que ayuda al control y organización de los recursos, al cual se puede acceder sin importar el punto donde se encuentre el usuario. La ventaja es que las PyMEs no necesitan de una infraestructura robusta, pues ésta es proporcionada por Intelisis a costos accesibles, además que es prácticamente pre configurado'.



Dionisio Castillo, director general

Decidiste

confiar en tu instinto,
continuar frente a cualquier contexto,
ver tu presente para decidir tu futuro,
guiar con firmeza,
dejar un legado.

Decidiste seguir creciendo, controlando
todos los procesos de tu empresa con
los más confiables sistemas de gestión.



Decisiones inteligentes

Sistemas de gestión empresarial



Chacabuco 314 piso 9 y 10
Buenos Aires, Argentina
Tel: [54 11] 5238-7600 | bas.com.ar



Softland, regional y local



Grupo Softland es uno de los principales players regionales de ERP. Tiene filiales en los países más importantes, donde fue comprando software locales con fuerte peso en sus mercados. Hoy impulsa *Softland Corporate*, con base en Argentina, para extenderlo a otros territorios y tender a la homogeneización de la oferta regional.

En Perú y de a poco va creciendo en México y Colombia, entre otros países'.

Guillermo Vivot, director general de Softland Argentina: 'El grupo combina muy bien la idea de pensar global y actuar local. Cada oficina tiene un plan de acción local según su territorio, pero a la vez hay un plan estratégico global que marca las líneas maestras a seguir. Nos da gran satisfacción que nuestro ERP *Logic/Corporate* haya sido tomado como producto base regional, ya se ha impuesto en Perú y de a poco va creciendo en México y Colombia, entre otros países'.

'Esto hace que nuestra operatoria en Argentina se rija por dos frentes: el mercado local y el abastecimiento regional. Este año hemos sumado un 20% más de empleados para desarrollo y customizaciones. En ventas llevamos un 10% de crecimiento real (neto de inflación). Lo que nos apuntala es la trayectoria de siempre que ostenta **CWA/Softland** + el músculo regional, financiero que hoy nos suma el grupo. Es una gran combinación'.

La empresa a mitad de año festejó en el país sus 35 años de vida con un gran evento que combinó show y muy buenos efectos especiales, a la vez que poco después recibió la visita de **Oscar Saez de Bergia**, CEO global de Softland. 'Lanzamos la versión 4.0 de *Softland Logic*, con un gran cambio de look & feel para que el ERP llegue a más ámbitos de la empresa, no sólo el administrador IT. Hay verticales de manufactura, MRPI y MRPII, que ya están teniendo proyectos importantes, y un módulo de Capital Humano con el que esperamos crecer a buen ritmo de aquí en más'.

'¿Qué se viene a futuro? El ERP nunca va a ser un commodity. Al revés, a medida que las normativas administrativas se vuelven más estrictas, va a crecer en preponderancia. Hay muchísimas empresas que hoy no tienen un verdadero ERP ni nada parecido. Hay gran mercado por trabajar, más allá del cloud, que hoy no es un driver de demanda tan decisivo entre nuestro rango de clientes'.



Guillermo Vivot, director general de Argentina

Calipso: full web, el gran driver



Calipso es uno de los ERP más proactivos de Argentina, que ya tiene importante presencia regional. Su bandera es madurar rápido en los saltos evolutivos del ERP. Hoy para su presidente **Pablo Iacub**, estos son: sistemas full web, user experience, código abierto y optimizar tiempos/costos de implementación. El SaaS acapará el mercado.

Señala: 'El gran driver hoy es tener un ERP full web. La mitad de las cuentas nuevas que nos ingresan, nos lo exigen. El full web permite correr el ERP desde cualquier navegador, evitando costos y problemas de hardware, funcionar SaaS nativo con el mismo producto, y correr perfecto el ERP en cualquier tablet o smart phone. Nuestro ERP es *responsive*, se adapta a cualquier pantalla'.

'Es increíble que la mayoría de los players ERP, incluso los más grandes, aún no tengan full web. Estamos tomando muchos partners de esas marcas porque nos dicen que sus clientes se lo piden, y con ellas no pueden cumplirles. Con *Terminal Server* se puede llegar a buen puerto, pero es más engorroso y caro, y lo paga el cliente. Es igual con código abierto vs. Microsoft: sale un 25% menos el mismo producto, entre licencias y hardware'. 'El otro gran driver es el user experience. A medida que el ERP lo usa toda la empresa en mobile, no puede tener las pantallas blancas, feas, confusas de siempre. Se requieren interfaces mucho más didácticas, con íconos, funciones click & play que incluyan 'aperturas recientes', 'favoritos', etc. Como los smart phones'. 'En lo que va del año crecimos un 50%, por todo lo nuevo, en particular en la región. Fijamos una alianza con **IFX Networks** que nos comercializa SaaS en el continente y con players fuertes en distintos territorios, como **Alpha Systems** en Bolivia. Tomamos un call center en Colombia, recursos venezolanos. Tenemos las especializaciones para facility managers y Governance IT, que han sumado al ERP expansivo, que ya incluye CRM, SCM, etc'.

'Creo que en 4-5 años el mercado ERP va a pasarse a SaaS. Es más rápido en todo: costos y tiempos de implementación, actualizaciones, auge escalable, el entry level, etc. Ya tenemos 40 partners en la región con los dos modelos, la tendencia es irrefrenable. Cada aspecto del negocio hoy tiene que contemplar eso'.



Pablo Iacub



Defontana, la importancia de conocer al cliente

El principal foco de todas las empresas radica en poder vender los productos y/o servicios que ofrecen. Las formas de realizarlo son variadas, es por eso que **Defontana**, desarrollador de Software ERP 100% Cloud SMB chileno, destaca la fusión entre técnicas para sacar el máximo provecho a las ventas.

Lo primero es identificar las necesidades de los clientes y en base a eso encontrar las oportunidades que se buscan. Hay que satisfacer la necesidad del 'yo gano-tú ganas'. Además,

se debe ser capaz de dar una organización y priorización a la gama de clientes con los que cuentas, seleccionando quiénes son tu prioridad y cuánto tiempo/trabajo tienes que destinar a cada uno.

El contacto con los clientes es la carta de entrada, el cómo los hagas sentir va a ser primordial para poder fidelizarlos. Con esto lograrás cercanía con el cliente para poder comenzar a trabajar de forma intensa con él, así tendrás la oportunidad de demostrar un trabajo bien hecho.



CALIPSO

Software Latino para el Mundo



www.calipso.com - info@calipso.com

Tel: (54-11) 5368-6500 - Uspallata 867 - Bs.As., Argentina



BAS: evolucionar sin perder la esencia



Buenos Aires Software, empresa reconocida en el Cono Sur, se suma a las tendencias del mercado, especializando su llegada a ciertos targets de usuarios con su ERP **BAS Company Steering**, permitiendo la integración con otras plataformas de una manera simple y natural, acercándose así al concepto de omnicanalidad y visualizando un horizonte hacia una versión SaaS, basándose en tecnologías de última generación.



Gustavo Sánchez, gerente comercial

Gustavo Sánchez, Gerente Comercial: 'Hoy disponemos de **BAS CS ERP** para empresas medianas y grandes, **BAS Laboro** destinado a la Administración de Personal y la gestión de RRHH, y **QuickPos**, una suite de productos para dar solución a la problemática de retail en grandes cadenas, donde somos referentes en el mercado. Este último año tuvimos una fuerte demanda en RRHH, y creemos que se debe a la incorporación de importantes *features* que han hecho madurar al producto'.

'En el ERP hemos potenciado el circuito de producción en todos sus procesos, incluyendo la administración y control de los talleres de terceros, que son muy comunes por ejemplo en la industria textil donde pisamos fuerte. Apuntamos no sólo a los CIOs sino también a los facility managers, responsables de planta, para acompañarlos en sus tareas cotidianas. Se sigue todo el ciclo de vida del stock, integrado a la parte financiera y contable'.

'En QuickPOS, hemos fortalecido funciones clave como validación de tarjetas de crédito, y además hemos desarrollado un *middleware* para integrarse a cualquier solución, sea nuestro ERP o no, y enlazarse con otras aplicaciones como E-Commerce, CRMs, BIs, etc. Tenemos todos productos fuertes y en constante evolución'.

'Si bien el concepto SaaS es una tendencia que se ha sumado al mercado, queremos estar a la altura y no solamente subirnos a un término de moda. En general las empresas más grandes no lo tienen dentro de la lista de sus principales requerimientos. Nos lo piden más las empresas pequeñas'.

'Más allá de productos, nuestro gran diferencial es ser confiables. La satisfacción de nuestros Clientes se materializa en referencias inmediatas. Simplemente hacemos lo que decimos que hacemos. Esto es clave en un ERP. Por eso crecemos y evolucionamos, pero siempre manteniendo nuestras políticas de calidad, nuestra esencia, el pilar que nos sostiene en el mercado desde el año 1979'.

QAD: ERP Cloud, para manufactura



QAD es un proveedor de software y servicios empresariales diseñado para empresas manufactureras mundiales. Desde 1979, la empresa comercializa soluciones de ERP que soportan los requisitos operativos del fabricante, incluyendo finanzas, fabricación, planificación de la demanda y de la cadena de suministro así como gestión de clientes, inteligencia empresarial y gestión de procesos de negocio.



Eugenio Riveroll, Senior VP para Latinoamérica

Señala **Eugenio Riveroll**, Senior VP para Latinoamérica: 'QAD Cloud ERP y QAD Enterprise Applications son soluciones ERP con funcionalidades específicas para las industrias: Automotriz y Farmacéutica & Dispositivos Médicos y están diseñadas para satisfacer las necesidades de los fabricantes multinacionales'. 'La solución está diseñada específicamente para las empresas manufactureras globales. Ambos productos incluyen procesos específicos de la industria que cubren la amplitud del negocio de un fabricante, sin las características innecesarias que a menudo se encuentran en el ERP de uso general. En QAD, queremos ayudar a nuestros clientes a convertirse en empresas efectivas en cada uno de sus procesos negocio y apoyarlas a funcionar con eficiencia máxima y que estas estén perfectamente alineadas con los objetivos estratégicos de la compañía'. 'Nos concentramos en seis verticales de la industria: Automotriz, Productos de Consumo, Alimentos y Bebidas, High Tech, Manufactura Industrial y Farmacéutica & Dispositivos Médicos'.

'En general, tuvimos un sólido segundo trimestre. La tasa de crecimiento de los ingresos por suscripción aumentó un poco, y los ingresos por licencias obtuvieron buenos resultados. Además, los ingresos por servicios continuaron creciendo. Obtuvimos 11 nuevos clientes cloud durante el segundo trimestre'.



Finnegans, digitalización & escalabilidad

Finnegans presenta **ECO**, su nueva solución ERP, apuntando a la digitalización de sus clientes y apoyando la transformación de toda la cadena de valor.

Blas Briceño, CEO de la compañía, señala: 'Lanzamos en el cuarto trimestre nuestra nueva plataforma **ECO**, pensada para dar soporte B2B a la cadena de valor de varios verticales y para que todos nuestros clientes puedan sumar a los suyos en un marco de digitalización pervasiva, integrando procesos con sitios de comercio electrónico, servicios B2B y APIs de finanzas, organismos fiscales y otros ERPs'.



PSL, líder en Servicio de Desarrollo de Software

PSL, empresa desarrolladora de Software ERP, ha sido nombrada por **Clutch.co** como una de las 15 empresas líderes en la prestación servicios de outsourcing de tecnología del 2017, siendo seleccionada entre un grupo de más de 3,500 empresas candidatas. **Jorge Aramburo**, presidente de **PSL**, señala: 'Ser nombrados como el más alto representante del sector de servicio de tecnología para Latinoamérica en la matriz de líderes de Clutch.co reconoce el esfuerzo de más de 30 años de nuestro equipo en PSL. También es una muestra de la capacidad que tiene un grupo de personas comprometidas y apasionadas por lo que hacen, de llevar la ingeniería de software latinoamericana a la vanguardia mundial'.

CLIENTES DE TODAS LAS FORMAS Y TAMAÑOS CONFÍAN EN LA SOLUCIÓN DE ERP SAGE X3

Sage X3 les provee a las organizaciones la fuerza motriz de la economía global.

Le damos a las pequeñas, medianas y grandes empresas del mundo, la información, el conocimiento y las herramientas que necesitan para ser exitosas hoy.

ORGANIZACIONES SIMPLES

Y ESTRUCTURAS
COMPLEJAS



sage X3

www.adonixargentina.com

Adonix
IMPULSA SU NEGOCIO

SIDOM, innovación y liderazgo en comercio exterior



SIDOM Global Trade consolida su presencia y crecimiento en Latinoamérica por medio de su solución *SIDOM GT*, que integra, facilita y simplifica toda la información y documentación de comercio exterior.

Matías Martínez, director de Estrategia, señala: '*SIDOM GT* es la herramienta de comercio exterior que más creció en el 2017, siendo la única solución 100% Cloud del mercado que se integra con los diferentes ERP's como SAP, SAP B1, entre otros, y con integración al ecosistema de comex, acompañando a nuestros clientes en Argentina, y la región'.

'Septiembre ha tenido un gran comienzo con el evento de *SAP Súper CEO* que contó con *SIDOM GT* como la solución de comercio exterior que integra a SAP B1, y donde a partir del fuerte expertise trabajando con clientes SAP, se potenciará dicha sinergia para el segmento medio. Recientemente acabamos de participar de un road show en región de Cuyo, Chile y Uruguay donde la aceptación que ha teniendo la solución ha sido muy importante'.

'Las exigencias de las empresas en cuanto a soluciones de comercio exterior ha ido incrementando en el tiempo, y a partir del bajo desempeño que han tenido soluciones regionales no localizadas a la problemática del comercio exterior local, *SIDOM GT* se ha posicionado como la solución de comex más elegida por las empresas medianas y grandes, contando con la confianza de empresas referentes de diversos segmentos y nichos de mercado'.

Por su parte, **Santiago La Rosa Pedernera**, director Comercial, agrega: 'Si bien el mercado, como otros players que tienen actuación en el segmento, entienden como nuestro principal diferencial el ser una herramienta nativa en comercio exterior, única solución 100% Cloud del mercado e integrada al ecosistema comex, SAP y otros ERP's, nuestro principal diferencial es la reputación, contando con proyectos exitosos y clientes satisfechos referenciando la herramienta. En **SIDOM** nos gusta decir que con clientes felices

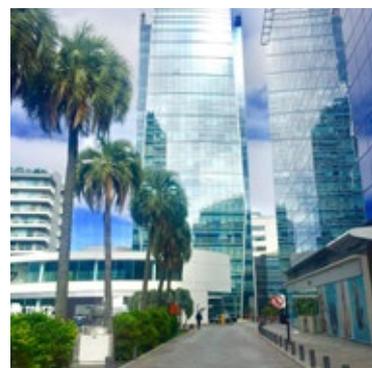
no necesitamos fuerza de venta, y que siempre el mercado tiene la última palabra, y hoy somos la herramienta de comercio exterior más elegida'

Recientemente la empresa presentó sus nuevas oficinas en el World Trade Center de Puerto Madero. Al respecto, **Martínez** explica: 'Las nuevas oficinas nos permiten brindarle a nuestros colaboradores, partners y clientes un espacio arquitectónico de vanguardia, fiel a nuestra cultura. En ese contexto, se destacó el fuerte crecimiento que está teniendo nuestro producto a partir de importantes proyectos regionales y locales con grandes compañías de bebidas, agríbuisness, automotrices, y otras'.

'Al ser la principal solución de comercio exterior en Argentina, somos un canal de referencia para todos los organismos vinculados a este campo. Por ejemplo, nos hemos reunido para colaborar con la Secretaría de Modernización, que están en la búsqueda de simplificar el comercio exterior, y justamente nuestro sistema simplifica toda la interacción entre los actores para contar con un proceso integrado de punta a punta'.



Matías Trumbich, director Comercial de DL Consultores; María Crivelli, Parter Manager de Seidor; Matías Martínez, director de Estrategia, y Federico Sirvent, Account Manager Corporativo, ambos de SIDOM; Micaela Cugat y Nicolas Souto, ambos de DL Consultores; y Diego Dubini, CEO de Seidor



Oficinas SIDOM en el World Trade Center de Puerto Madero

Informat, más servicios en la nube



Los servicios de nube, en la actualidad, se han diversificado tanto que ofrecen una gama bastante amplia, que van desde la infraestructura como servicios (IaaS) hasta el software como servicio (SaaS).

Enrique Núñez, gerente de investigación y Desarrollo de **Informat**: 'Hay dos aspectos principales que las empresas buscan a la hora de contratar servicios de ERP Cloud. Primero, el costo, porque la posibilidad de levantar una arquitectura con todo lo que se requiere con una baja inversión es muy atractivo para las empresas de cualquier tamaño. Por otro lado, está la seguridad. Y aunque es famosa la caída de Amazon S3, estos servicios siguen siendo suficientemente seguros para confiar operaciones de misión crítica'.



Enrique Núñez, gerente de investigación y Desarrollo



Acumatica, flexibilidad & escalabilidad

Acumatica potencia su solución de ERP en la nube para hacer frente a los problemas de conectividad y de integración de procesos permitiendo que las empresas elijan la opción de implementación que más se ajuste a sus necesidades específicas.

Su solución se destaca como una opción flexible y rentable para las pequeñas y medianas empresas y ofrece amplios beneficios para el crecimiento y la expansión: libertad de escalar y crecer: Reducir los costos totales de las empresas; limitaciones de TI: ofrece seguridad de alto nivel, integración y privacidad, fácil accesibilidad; velocidad y actuación: poderosas capacidades de procesamiento de transacciones.



Visual K®

impulsamos tu negocio



SAP Business One

ERP Para empresas pequeñas y medianas en crecimiento

- ▶ Áreas 100% integradas
- ▶ Controla cada aspecto de las operaciones
- ▶ Optimiza los procesos de la empresa
- ▶ Reduce costos
- ▶ Minimiza errores

120 Países 50 Industrias 27 Idiomas



Reportes

Analiza los datos de la empresa en tiempo real



OnPremise/ On Demand

Utilizando servidores físicos o en sistema



Movilidad

SAP permite acceder a las soluciones desde cualquier lugar.

Con presencia en Argentina, Chile y Perú

Más información en www.visualkgroup.com



Mastersoft, especialización & eficacia



Mastersoft es un ERP argentino que sorprende por clientes y alianzas. Ahora ha fijado un acuerdo con **Claro Cloud** para comercializar su versión express-nube por volumen a clientes pymes. Por otro lado, es un ERP especializado en verticales como obras sociales, insumos médicos, sector de neumáticos, logística. Y ofrece servicios muy valorados como predictivos de ventas, personalizaciones, etc.



Marcelo Di Chena, presidente

Marcelo Di Chena, presidente: 'Nos diferencia la gestión administrativa, somos muy eficaces integrando el ERP a distintos segmentos para generar optimización de rendimiento. En obras sociales estamos implementando en **OSPBA (Mercedes Benz Argentina)**, de base sindical con alrededor de 50.000 afiliados. En insumos médicos incluimos laboratorios, clínicas, policlinitorios... cubrimos los distintos eslabones de la cadena comercial'.

'El acuerdo con **Claro** es muy importante, porque promete potenciar nuestra área cloud y llevarnos a ámbitos nuevos de mercado, haciendo conocer mejor nuestras ventajas. Podemos crecer muy bien en firmas de un rango menor al que solemos tener y nos permite ampliar nuestra cobertura geográfica. **Sperta Brief** es similar a nuestro tradicional ERP, pero con ciertas funciones optimizadas y gestión plena en nube'.

Sobre los servicios: 'Atendemos tanto a nuestros clientes ERP como a usuarios independientes donde nos recomiendan. Vemos qué necesidades tienen y trabajamos en soluciones concretas al respecto: personalizaciones de ERP, e-procurement, soluciones para ventas como datamining predictivo, integración con la cadena logística, etc. Por ejemplo en el ecosistema de distribuidores de una marca grande, hacemos interfaces con su ERP worldclass'

'En logística estamos generando muy buen valor, por ejemplo para recepciones de camiones, manejo de zonas de venta para fijar los mejores recorridos, facilitar el armado de paquetes. Es un típico caso de especialización y servicios por encima del ERP. Así seguiremos'.

ERP + QLIK: la combinación perfecta



Afirma **Guillermo Blauzwirn**, director de **IQ4B**: 'Hace unos años la gerente general de una empresa de gran envergadura de ERP le preguntó al director de Sistemas de un grupo económico importante si estaba de acuerdo en contratar su solución de RRHH, como extensión de su ERP. Su



Guillermo Blauzwirn, director de IQ4B

respuesta fue que si le garantizaba que la información la podía ver en *QlikView*, llevaba adelante la contratación. La contratación se hizo y la información de RRHH se integró con otros módulos del ERP y otras fuentes de información, a lo Qlik, lo que no hubiera podido hacer con la solución de reporting propia de ese vendor'.

'Cuando quiero contar con una visión contable pero también necesito relacionarla con información de la operación, que tiene otros tiempos, muchísimas mayores indefiniciones y creatividad, la solución pasa por una tecnología mucho más flexible que el transaccional'.

¿Qué le respondió ese CIO?: 'La Plataforma *Qlik* es la mejor compañera del ERP para atender la demanda que tienen los usuarios en lo que NO se refiere a reflejar una automatización de un proceso de negocio. Tenemos cientos de ejemplos de casos de valor, pero haremos referencia a algunos de ellos: Que la gerencia vea en forma integrada la gestión de la compañía; que encuentre relaciones entre las actividades de distintas áreas; áreas que naturalmente trabajan en contraposición puedan definir objetivos comunes; que haya una visión única de los números de la compañía; que el día 2 del mes siguiente se pueda contar en forma automatizada con una visión del cierre del mes y a su vez que se pueda disponer de una proyección a lo largo del mes, para alentar acciones para un mejor resultado al cierre, y evitar sacar las conclusiones ex-post cierre; que se pueda tener una visión contable y (al mismo tiempo) operativa del status de la compañía; también que los números con los que se trabajan den la seguridad de que son válidos y no dibujos de Excel o de Power Point de analistas de otra área; tener la posibilidad de presentar iniciativas y contrastarlas contra los números reales, para después ponerlo en producción o continuar con esa iniciativa y que haya un repositorio donde se puedan asociar atributos variados a la performance de las líneas de negocio, para detectar iniciativas'.



Dominio Tech, desarrollos innovadores

Dominio Tech ofrece en el mercado peruano un abanico de soluciones para optimizar y gestionar eficientemente los compromisos y gastos asumidos con el Medio Ambiente y Seguridad Ocupacional. Según la misma compañía, su principal línea de trabajo es el diseño y desarrollo de soluciones, validados por su certificación *ISO 9000:2000*, en donde pone a disposición toda su experiencia y conocimiento logrado en sus 25 años de atención.



Memory, soluciones Cloud para PyMEs

Memory lanza nuevas soluciones de factura electrónica para cubrir las necesidades de PyMEs y profesionales.

Señala **Federico Hornes**, gerente comercial: 'Desarrollamos *Conexión Factura Electrónica*, una API que se suma al software que utiliza el cliente y se conecta a nuestro sistema de factura inteligente alojado en la nube. Esta genera la factura y la envía a la DGI. A su vez lanzamos *Factura Electrónica Express*: un servicio 100% Cloud y de manera online. El mismo cuenta con la posibilidad de utilizarse de forma mobile'.

La solución ERP que **crece** junto a su empresa



SPERTA

software de gestión
www.sperta.com.ar

Buenas ideas, nuevas tecnologías.

MasterSoft presenta Sperta, su plataforma tecnológica orientada a resolver las necesidades de gestión de organizaciones en crecimiento. **¿Está preparado?**



Estados Unidos 2259 - CABA - Argentina - Tel: (54-11) 4941-2324 / 7968 - www.mastersoft.com.ar



Distribuidores en todo el país

Microsoft Partner

Gold Desarrollo de aplicaciones
Gold Data Platform

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification





Quilate, gestión eficiente para E-Commerce



El Sistema de Gestión ERP *Quilate-Soft*, desarrollado por **Sistemas Quilate S.A.**, ahora puede ser integrado con el sistema de **TornadoStore eCommerce**, gracias al acuerdo que celebraron recientemente entre ambas compañías.



Desde **Quilate** aseguran que, a raíz de esta integración, el cliente podrá obtener múltiples beneficios, permitiéndole automatizar tareas manuales y agilizar las operaciones integradas. Además, los clientes podrán mantener su catálogo de productos, el stock y precios siempre actualizados de manera automática desde un solo lugar. Toda modificación que se realice en el sistema de gestión *Quilate-Soft* se impacta directamente sobre **TornadoStore eCommerce**.

Sus principales ventajas son: subida automática de categorías y datos de los productos, actualización de Precios y stocks, integración de clientes, carga de pedidos/ventas en el Sistema de Gestión.

Quilate-Soft es un sistema de gestión para múltiples rubros empresariales que se adapta a cada negocio, mientras que **TornadoStore** se constituye como una plataforma de E-Commerce orientada principalmente a PyMEs.

VisualK, el aliado de las PyMEs



Milena Rosero, gerente Comercial de **VisualK Argentina** explica: con presencia en a nivel Latinoamérica 'Desde el 2004 somos partner Gold de SAP, nos dedicamos única y exclusivamente a SAP BUSINESS ONE. Este es nuestro gran diferenciador, el hecho de conocer muy bien la solución y ser expertos en la implementación en las empresas PyMEs. Por esta razón estamos apostando mucho a crecer en Argentina y trabajamos muy fuerte para ser referentes en implementación y aplicación de soluciones específicas, hemos desarrollado en nuestra empresa certificada soluciones para la industria química, laboratorios Farmacéuticos, empresas de gestión de activos, alquiler de equipos, control de calidad y producción, para las empresas en crecimiento'. 'Desde **VisualK** consideramos a Argentina como una de las plazas más importantes de América, es un mercado en constante evolución, donde las empresas locales buscan dar un salto tecnológico que los acompañe en su crecimiento. Por eso hace más de 3 años que decidimos desembarcar en el país, algo que ha sido realmente trascendental para nosotros. Las empresas en crecimiento en Argentina apuestan por un futuro promisorio y desde el inicio estamos trabajando para acompañarlas en sus proyectos.



Milena Rosero, Gerente Comercial de VisualK Argentina



GeneXus, el futuro digital toma forma

Al cierre de esta edición, **GeneXus** realizó el vigésimo séptimo encuentro *GX* en Montevideo, donde anualmente reúne a profesionales de la tecnología, los negocios y tomadores de decisión para aprender cómo aprovechar la era de la transformación digital y optimizar su futuro.

Según la compañía, el lema de este año es *Shape Your Future*. Con esto proponen no dejarse avasallar, ver la oportunidad y tomar el control para el futuro. Los temas centrales de las charlas son el desarrollo de aplicaciones, innovación, inteligencia artificial, plataformas IoT, movilidad, seguridad informática y UX.

El evento cuenta con 12 oradores principales, que exponen ante la presencia de usuarios, desarrolladores de software y empresas que atestiguan las últimas novedades en el avance de la transformación digital, como así también en la automatización y las oportunidades de negocios en grandes, medianas y pequeñas empresas.



Datapar: agilidad & eficiencia en el negocio

Datapar se encuentra potenciando su ERP **Dolphin** en Paraguay y Cono Sur con más de 150 clientes en la región.

La plataforma combina un sistema de gestión integrado con contabilidad impositiva, que permite a las empresas tener el total control de las rutinas administrativa, financiera, comercial, contable y productiva.

Su Core Business es implementar soluciones completas en sistemas, tecnología y servicios informáticos, orientada a la satisfacción de las necesidades competitivas de las empresas, teniendo como base la innovación, integración y simplicidad, encaminadas a optimizar cada una de las decisiones empresariales que ha de tomar un directivo.



Codisa, con NAF en gobierno

Codisa es un ERP, oriundo de Costa Rica, de servicios de TI, especializado en las verticales de finanzas, gobierno y privado.

Afirma **Ronald Jiménez Lara**, presidente: 'Nuestra solución ERP end-to-end CODISA-NAF (Núcleo Administrativo Financiero) es la combinación precisa de tecnología, madurez, solidez y la experiencia de nuestros especialistas en Servicios de Data Center, Cloud Computing y Software, asegura a nuestros clientes la capitalización del conocimiento existente en las organizaciones y la incorporación de las mejores prácticas del negocio. Esto nos ha permitido establecer nuevas formas de ofrecer resultados inmediatos y apoyar la competitividad de nuestros clientes'. 'Nuestra propuesta de valor se enfoca en satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes, para lograr relaciones muy estrechas y a largo plazo convirtiéndonos en más que un simple proveedor, en un socio tecnológico. Nuestro compromiso y responsabilidad con nuestros clientes se hace palpable a través de una constante inversión en Investigación, la cual nos permite continuar nuestra oferta de soluciones innovadoras y de alto valor para el mercado costarricense'.

NeuralSoft

Es crecer juntos

28 años de pasión por la innovación y de crecimiento sostenido nos convirtieron en la principal fábrica de software de gestión del país, pionera y líder en Cloud Computing en Argentina.

- 3 sedes: Rosario/Buenos Aires/Córdoba
- Datacenters de última generación
- 150 profesionales
- 1500 sucursales de clientes on line
- Asistencia al usuario 24 x 7 todos los días del año

NeuralSoft. Acompañando el crecimiento de las empresas con tecnología de avanzada.

MicroStrategy, mayor sinergia en Analytics

 **MicroStrategy** anuncia la disponibilidad general de *MicroStrategy 10.9*, el lanzamiento más reciente de su plataforma. Este lanzamiento presenta *Dossier*, una nueva experiencia que facilita el consumo, el intercambio y la colaboración en torno al análisis.

Tim Lang, vicepresidente Senior y director de Tecnología de la compañía, señala: '*MicroStrategy 10.9* representa el mayor avance desde nuestro lanzamiento de la plataforma *MicroStrategy 10* y subraya nuestra visión de ofrecer 'Intelligence Everywhere'. Creemos que la analítica colaborativa acelera la velocidad de la toma de decisiones. Es por eso que estamos introduciendo *Dossier*, un método más fácil y rápido de consumir análisis que creemos que los usuarios finales van a amar. *MicroStrategy 10.9* permite a los usuarios hacer más con sus analíticas, independientemente de su habilidad o función técnica'.

La nueva versión ofrece *Dossier*, un libro interactivo de negocios que combina la analítica relevante en un solo lugar, organizado en capítulos y páginas. La nueva interfaz simplificada va más allá de los paneles y reúne los datos en un formato que todos los usuarios reconocen y comprenden. La nueva interfaz orientada al consumidor y basada en navegador ofrece a los usuarios finales un medio moderno e interactivo para explorar datos. *Dossier* hace que sea fácil de navegar y compartir informes y visualizaciones que importan a los usuarios.



Tim Lang, vicepresidente Senior y director de Tecnología

Soluciones S.A., innovación a cargo de Engage

 **Soluciones S.A.** formó parte del *II Foro Latinoamericano de Innovación Financiera* que tuvo lugar el 20 de Septiembre en Buenos Aires, presentando sus soluciones en este evento que reunió a los máximos referentes de la región entre proveedores, clientes, especialistas y profesionales de la industria Financiera.

No es el primer evento del cual participa la compañía, sino que viene participando de forma continua en los congresos nacionales e internacionales presentando toda la innovación que su plataforma tecnológica *Engage Business Solution* brinda al mercado.

Desde la compañía, aseguran que *Engage* permite desarrollar acciones comerciales eficientes, crear una estrategia de conocimiento de los clientes, tomar mejores decisiones, crear mejores productos, y fomentar las relaciones con los clientes, convirtiéndola en la herramienta indicada para transferir poder de resolución a las líneas de contacto con el cliente con el menor riesgo posible.

Engage se compone de módulos de gestión integrados para realizar ventas, telemarketing, Customer Care y cobranzas. La consolidación de los datos de gestión permite saber qué necesitan los clientes, qué sucede con el mercado, qué pasa con la competencia y cómo están posicionados los productos y servicios ofrecidos.



Héctor Oestereicher, director, junto a Ariel Gurmandi, gerente de Marketing, durante su participación en el Foro de Innovación Financiera

Ataway, Partner global del líder en RPA: Automation Anywhere

 Aunque el impacto de la digitalización no es algo nuevo, la economía digital está entrando en una nueva era que presenta desafíos sin precedentes para todos los CEOs. Las herramientas digitales están invadiendo el entorno empresarial, provocando cambios significativos en nuestra forma de trabajar, comunicarnos

y vender. Esto ha dado lugar a nuevas oportunidades y desafíos, y ha desencadenado la transformación digital de las empresas.

Damián Jankowski, COO de la compañía, señala: 'La automatización de tareas utilizando diferentes sistemas (ERP, HCM, CRM, etc.) es el último de los desafíos para la organización. En **Ataway** creemos que la automatización robótica de procesos (*RPA Robotic Process Automation*) puede ayudar a las organizaciones en este sentido. Las soluciones de RPA están diseñadas para imitar las mismas rutinas "manuales" ejecutadas por un humano usando una combinación de interacciones con la interfaz de las aplicaciones existentes'.



Damian Jankowski, COO

Colppy, orden a las finanzas de las PyMEs

 **Colppy** es un software como servicio (SaaS) dirigido a pequeñas empresas y profesionales independientes que buscan tener una administración online y un monitoreo en tiempo real del estado de su negocio, con la practicidad y seguridad que esto implica.

Juan Onetto, CEO de la compañía, explica: 'A través de un software 100% online se puede mejorar la manera en que las PyMEs llevan la administración y contabilidad. Sus soluciones permiten automatizar procesos de facturación y contabilidad, obtener reportes contables y financieros, y visualizar el estado general de su negocio a través del tablero de control, entre otras funcionalidades'.

'**Colppy** es mucho más que un sistema de contabilidad online. Es un sistema completo de gestión administrativo y contable que le permite al dueño de la empresa contar con informes tanto económicos como financieros en tiempo real. Le facilita el trabajo al personal administrativo y al contador, agilizando y simplificando todos los procesos complejos de estas tareas'.



Juan Onetto, CEO

Creerse el mejor o serlo.



MicroStrategy
Analytics Platform

Somos los mejores y le mostramos la diferencia.

Nuestra plataforma ayuda a millones de personas a ser las mejores tomando decisiones cada día. Y en esas decisiones está puesto nuestro foco. Somos tan potentes y fáciles de usar para alguien que comienza, como para alguien que ya llegó a lo más alto. Porque lo importante es que usted pueda ser el rey en lo suyo, y no sólo parecer.

MicroStrategy
www.microstrategy.com.ar

Raet, a la altura de las nuevas generaciones



Maximiliano Breglia, gerente de Alianzas y Canales de **Raet Latinoamérica**: 'La Era Digital cambió la forma de comunicarse, y esto no escapa al ámbito laboral. Las nuevas generaciones son muy dinámicas, proactivas, con un buen líder que sepa estimularlos llegan a resultados excelentes y a ser altamente productivos en las organizaciones'.

'El líder de Recursos Humanos actual debe asumir la nueva función estratégica; ya no se trata de ser reactivo ante los requerimientos de la compañía sino todo lo contrario: contribuir al planeamiento general del negocio desde su visión integral tanto de la empresa como del capital humano con el que cuenta o puede llegar a necesitar según sus objetivos. De esta manera, puede colaborar efectivamente ante las necesidades de las diferentes áreas y proponer soluciones creativas, disruptivas.

'Hay ciertos temas a tener en cuenta para poder liderar satisfactoriamente el cambio cultural que se está llevando a cabo en los ámbitos laborales. Entre ellos se encuentran: cambiar la mentalidad para abordar la tarea del gerenciamiento de las personas; hacer a la nube también protagonista de la vida organizacional; y analizar la información disponible para plantear estrategias de RR.HH'.



Maximiliano Breglia, gerente de Alianzas y Canales

Inxap, foco en la calidad de servicio



Inxap, uno de los principales partners a nivel mundial para **SAP Business One** y representante por América Latina en el **Consejo Asesor Global de SAP**, comenzó en el mes de Junio su operatoria en Argentina.

Santiago Fregenal, gerente Comercial de **Inxap Argentina** comenta: '**SAP** nos pidió que extendiéramos toda nuestra experiencia consolidada en el mercado Chileno a la Argentina, nuevo mercado para **SAP Business One**. Días atrás recibimos un informe realizado por el Ministerio de Producción de la Nación, donde se expresaba que la Argentina tiene más de 600.000 empresas activas, siendo PyMEs el 99,4%. El desafío es enorme y el potencial de negocios es inimaginable, esto sumado a la gran aceptación que **SAP Business One** está teniendo en las empresas en crecimiento de Argentina, con más de 150 clientes en menos de 2 años de vida'.

'Nos diferenciamos por nuestro estilo innovador, haciendo énfasis en la calidad de servicio y el conocimiento. Nuestro personal está siempre a disposición del cliente y eso ayuda a que los proyectos avancen con mayor facilidad'.



Santiago Fregenal, gerente Comercial de Inxap Argentina



El próximo paso
Sistema de gestión de clientes para distribuidores del mercado agrícola

NEXO AGRO
Vínculos. Mucho más que buenas relaciones.

www.nexoagro.com.ar | Desarrollado por **CMT** CUSTOMER MANAGEMENT TECHNOLOGIES

YOUR INNOVATIVE TECHNOLOGY PARTNER

A graphic showing a network of nodes and lines over a blurred industrial background.

Enterprise
Connectivity.

A graphic featuring a blue infinity symbol on a light blue background.

DevOps.

A graphic showing a hand pointing at a tablet displaying a bar chart, with a green overlay.

Analytics.

A graphic showing a cluster of 3D grey cubes on a dark grey background.

SAP.

A graphic showing a blue background with a pattern of white dots and lines, resembling a digital or data network.

Digital.

ProKarma



6841-4141 | Av. del Libertador 5930, 6to Piso, CABA
www.prokarma.com.ar | marketingAr@prokarma.com

 ProKarma Argentina
 @Prokarma_Ar

ProKarma, junto a SAP en el Run Simple Tour 2017



En septiembre, **ProKarma** junto a **SAP** desembarcaron en la ciudad de Córdoba, Argentina, con una nueva edición del *Run Simple Tour*. Es un evento que se realiza en distintas ciudades del país, y que se encuentra dirigido a directivos de empresas locales que buscan cómo transformar digitalmente sus negocios.

Se creó para acercar las soluciones de simplificación de **SAP** a PyMEs y emprendedores regionales y ayudarlos a ser más competitivos, permitiéndoles enfocarse en los procesos que les permiten sobresalir en un mercado cada vez más exigente, cambiante y competitivo.

En esta ocasión, los más de 90 asistentes, pudieron conocer con expertos de la compañía, todo el potencial de sus soluciones tecnológicas para optimizar el ambiente de TI y otorgar mayor eficiencia en sus operaciones a fin de simplificar para lograr más.



Lucas Roca, gerente Comercial, e Ivanna Chejoski, Sales Territory Manager, ambos de ProKarma, junto a Tomás Balcarce, ejecutivo de Cuentas, Hernán Díaz, Solution Manager, Mariano Fiszman, Channel Sales Manager, y Soledad Novas, ejecutiva de Ventas, todos de SAP Argentina

Google, ayuda a las PyMEs a crear su propio sitio web



Google Mi Negocio suma a partir de hoy una nueva funcionalidad que permite crear una página web de forma simple, rápida y gratuita. Según un estudio que **Google** Argentina encargó a **Provokers**, 6 de cada 10 usuarios consideran que tener un sitio web propio es esencial para un negocio y sin embargo, el 48% de las pequeñas y medianas empresas del país aún no cuentan con uno. Los principales motivos que señalan son la falta de tiempo para desarrollar un sitio (41%) y los costos elevados (29%). Ahora, con **Sitios Web** de **Google Mi Negocio**, las PyMEs pueden crear una página web gratis y en minutos para atraer más clientes a través de Internet.

Lucas Ansaldo, gerente de Marketing de PyMEs para **Google** Argentina, Chile y Perú comenta: 'En Argentina hay 32 millones de internautas, 70% de los cuales investiga online antes de realizar una compra. **Google Mi Negocio** permite a cualquier PyME aprovechar esas búsquedas para atraer clientes, con una presencia destacada en el buscador y mapa de **Google**.



Lucas Ansaldo, gerente de Marketing de PyMEs, y Marcos Aramburu, Research Manager

TGV junto a sus clientes



TGV es una empresa desarrolladora de software con un fuerte foco en el segmento Corporate. Partners de **SAP, Oracle, Microsoft e IBM**, tienen más de 25 años de experiencia implementando soluciones y dando servicios en las principales empresas de Argentina.

Oswaldo Tessio, director, explica: 'Somos una empresa que busca acompañar a cada cliente con sus proyectos de IT. Ofrecemos servicios de implementación y desarrollo de software ad-hoc como también algunos más generales donde interfaseamos soluciones con soluciones legacy o desarrollamos una interfase nueva con otras unidades de negocio'.

'También sucede que por ejemplo en compañías que buscan soluciones que los sistemas ERP no cubren o no lo enfocan como la empresa requiere, los ayudamos con desarrollos de valor para que puedan obtener la información de la manera deseada'.



Oswaldo Tessio, director, con Marta Vicena, directora

Information Builders, más integración con SAP



Information Builders anuncia que su solución **iWay Universal Adapter Suite** obtuvo la certificación para su integración con la plataforma **SAP NetWeaver**.

Gregory Dorman, vicepresidente Senior y director general de **iWay Software**, afirma: 'Cualquier organización que desee aplicar una exitosa estrategia de gestión de información primero ha de unificar sus numerosas fuentes de datos procedentes de sus departamentos relacionados con negocio. Nuestra solución **iWay Adapter Suite** es una de las muchas soluciones creadas para optimizar estos procesos y acelerar los tiempos de obtención de valor'.

'La integración de nuestra plataforma con **SAP NetWeaver** viene a sumar a las más de 300 fuentes de datos que nuestros clientes ya pueden integrar sencillamente usando la suite, añade.

La solución está diseñada para ayudar a las organizaciones a acceder y unificar fácilmente sus fuentes de datos existentes, descomponiendo los silos de datos y sentando las bases para una inteligencia y una analítica de datos eficientes.



Gregory Dorman, VP Senior y director general de iWay Software

Fe de Erratas

En la edición impresa de Agosto, la foto del artículo **TGV** junto a sus clientes se publicó de forma errónea. La foto correcta es la que ubicamos en esta nota.



SIDOM

SIDOM GLOBAL TRADE

La plataforma de
comercio exterior
más elegida
en 2017

Automatiza, facilita y simplifica toda la información y documentación aduanera de comercio exterior, integrando a los principales ERP's del mercado.

+ La solución utilizada por los líderes



Transacciones
Comex Totales



Market Share



Localización



Reducción De
Costos

Sidom Global Trade es la única solución 100% cloud del mercado e integra al ecosistema de Comex, Sap y otros ERP's consolidándose como la solución de comercio exterior más potente, para empresas medianas y grandes corporaciones



Camila O'Gorman 412 - piso 6 - World Trad Center II - CABA - Argentina
(54-11) 3724-1704 / 7725 - info@uniendomercados.com.ar

www.uniendomercados.com.ar

Red Hat Forum: la suerte está echada, con código abierto & servicios



Luciano Prieto y Javier Haltrecht, en el Red Hat Forum

El **Red Hat Forum** es el evento de código abierto más importante de América Latina. En Argentina hubo más de 1000 participantes, incluyendo tanto decisores de negocios —CIOs, CTOs, CFOs, etc.— como especialistas técnicos en desarrollo, etc. El lema ha sido ‘El impacto del individuo’, con todo girando alrededor.

Javier Haltrecht, director de marketing para América Latina: ‘El código abierto no sólo ya está totalmente impuesto en el mercado, sino que las compañías líderes que se elijan —**Google, Amazon, Uber**, etc.— todas lo utilizan. Sin él, no serían líderes, por la dinámica operativa y velocidad de innovación que permiten. Las empresas con software propietario máximo pueden tener decenas de miles de desarrolladores, mientras las de código abierto, al participar la comunidad, tienen cuatro veces más. El modelo lleva al salto de nivel’.

‘La diferencia de costo es muy importante, y en los momentos de crisis siempre es un factor base a tener en cuenta. Pero en los momentos de expansión podemos decir que influyen mucho más las ventajas de negocio que genera, como la agilidad, etc. Por otro lado, RedHat sigue ampliando año a año el porfolio. Hoy decimos ‘Mucho más que Linux’, el crecimiento de *middleware*, *OpenShift*, *Openstack*, están generando gran diferencia en el mercado’.



Sergio Ruffinelli, Alexis Salinas y Andrés Maldonado, todos del Banco Galicia, junto a Diego Ravasani, IT Architect de Cognizant

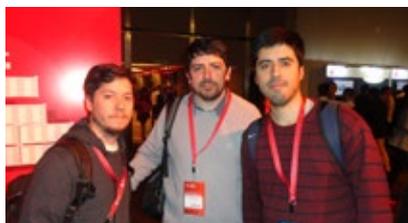
Luciano Prieto, director de marketing Sur: ‘Para esta vez elegimos ‘El impacto del individuo’ porque los procesos de transformación tienen una dualidad. Por un lado son producto de una colisión de esfuerzos de gran cantidad de gente, pero por otro siempre comienzan en una persona con su ‘iluminación’, con sus ideas y empuje. Entonces con las charlas y eventos, buscamos potenciar todo lo que moviliza ese salto individual. El año pasado había sido ‘El poder de la participación’, porque el pilar del código abierto es la colaboración, el trabajo en comunidad’.

‘Otro dato: se suele decir que el código abierto no tiene seguridad. Pero enseguida uno se da cuenta lo contundentemente falso de esto. Todas las grandes líneas aéreas trabajan con **Red Hat**, la Bolsa de Nueva York, el 95% de las Fortune 500, etc. A todo lo del código abierto, Red Hat le suma las mejores soluciones e infraestructura del mercado, paquetizando productos, desarrollando servicios, etc. Todas son ventajas frente al software propietario. Por eso hemos crecido tanto, llevamos 61 trimestres consecutivos con superación, y pasamos de ser un nicho a uno de los vendedores protagonistas del mercado IT’.

Completa Haltrecht sobre el desarrollo regional: ‘Comenzamos con Argentina y Brasil,



La gerencia de Sistemas y Tecnología de Nación Servicios: Pablo Valenzuela, Ramiro Duarte Avalos y Martín Mora



Diego Curti, desarrollador de TI, y Nicolás Bolzan, administrador de Sistemas, ambos de Claro, junto a Fernando Conti, administrador de Sistemas de Toyota

increíble comparar aquel comienzo incipiente con este presente. Hoy Chile y Colombia tienen un desarrollo exponencial, y en México estamos logrando muy buenos hitos y es donde más tenemos por crecer en el futuro cercano. El desarrollo es rápido y parejo en todos los territorios, influyendo luego la situación económica y el tiempo que llevamos trabajando en cada uno. Pero el destino es inexorable, el mercado va al código abierto y Red Hat es el gran referente’.



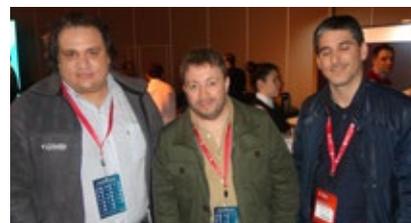
ANSES: Lucas Eskenazi, administrador de Servidores, Bernardo Fisman, arquitecto de TI, y Fernando Acosta, administrador de Sistemas



El equipo de Telecomunicaciones del Banco Ciudad: Diego Tudury, Iván Massenzio y Matías Bueno



El área de Proyectos de TI de Telefónica: Patricio Chávez, Paula Salgado, Marcelo Castro, Victoria Caraballo y Guadalupe Gómez



El área Proyectos de Sistemas de Tenaris: Marcelo Kulczynski, Pablo Gemignani y Gustavo Lema

¿Conoce el ciclo de vida de sus Clientes?



Con la plataforma Engage Business Solution puede identificar, clasificar y adquirir a sus clientes y acompañarlos a lo largo del ciclo de vida del relacionamiento con la empresa. En tiempos en que el Mercado exige respuestas más rápidas y eficientes, la Omnicanalidad basada en la Experiencia del Cliente supone gestionar de forma integrada todos los canales de interacción con el Cliente en tiempo real.

Con Engage su empresa puede:

- Crear una estrategia de conocimiento de los Clientes
- Desarrollar Acciones comerciales eficientes
- Crear mejores Productos y Servicios
- Fomentar las relaciones con los Clientes y Proveedores
- Tomar mejores decisiones
- Aumentar la rentabilidad de su negocio
- Bajar los costos operativos

Gracias a la consolidación de los datos de gestión, Engage permite saber qué necesitan sus Clientes, qué sucede con el mercado y cómo están posicionados los productos y servicios que su empresa ofrece .

De esta forma, al optimizar los procesos de gestión contribuye, finalmente, a recuperar en forma rápida la inversión realizada.



Foro de Líderes

Digitalizando la experiencia ciudadana



El Foro Regional de Líderes de Gobierno, que nació hace nueve años y se realiza en toda Latinoamérica, reúne a los líderes de la región que comparten conocimientos en TIC. Durante el mes de Septiembre, el evento, realizado por **Ingram Micro** en conjunto con **Usuaría**, tuvo lugar en Argentina, Perú y Chile.

Guillermo Salvatierra, CEO de **Frontec**, en el Foro de Buenos Aires, señala: 'En Argentina tenemos el desafío de exportar tecnologías. De por sí, somos el único país del Hemisferio Sur con avances en lo que es tecnología satelital, y si sumamos eso a las nuevas soluciones que van surgiendo, tenemos una gran oportunidad para transformando en una potencia exportadora. Por ejemplo, el gobierno, utilizando tecnologías del agro y aprovechando el crecimiento satelital, ha creado un excelente sistema que permite recolectar datos masivos del campo para descubrir patrones'.

Por su parte, **Celeste Saulo**, directora del **Servicio Meteorológico Nacional** explica: 'La tecnología es la base sustantiva que tiene todo servicio de pronósticos. Por minuto, se resuelven miles de millones de ecuaciones que nos permiten analizar datos de forma correcta. Gracias a los nuevos sistemas, podemos proyectar informes del clima de forma eficiente, lo que nos permite estar listos para posibles catástrofes climatológicas'.

En el Foro llevado a cabo en Santiago de Chile, **Andrés Arellano Recabarren**, de la **Secretaría General de la Presiden-**

cia de Chile, destaca: 'En Chile estamos trabajando en cómo se aborda el tema digital y cómo se ve en este foro se resuelve de distintas maneras. En Chile estamos avanzando y tenemos la unidad de gobierno digital, donde se está consolidando ese trabajo que es clave. En la segunda dimensión, de entrega de servicios a la ciudadanía, tenemos mucho trabajo en adelante. `Chile atiende`, este es nuestra red de multiservicios, la cual estamos fortaleciendo fuertemente'.



Juan José Dell'Acqua, director de Usuaría, María de los Ángeles Fischer, investigadora del INTA, Javier Caniggia, director Nacional de Emergencias y Desastres Agropecuarios del Ministerio de Agroindustria, Guillermo Salvatierra, CEO de Frontec



Ricardo Saavedra, gerente de TI del Registro Central RENIEC; César Huapaya, jefe Compras Marina de Guerra; y Enrique Llanos, director de TIC del Ministerio de Cultura.



Rubén Soso, Territory Manager de IngramMicro, Fabián Ayala, Business Developer de TecSystem, Javier Caniggia, director del Ministerio de Agroindustria



Abdel Napanga, IT Senior Consultant en Nowelty; Yannick Carrasco, especialista Sistemas, en la Universidad Católica; y Alejandro Rea, subgerente de Sistemas en Telepizza.



Gastón Fidalgo, Business Services de GrupoNet, entre Mónica Diez, encargada Soporte de Hardware, y Andrea Gauna, soporte de Mainframes, ambas de ARBA



César Palomino, supervisor de Proyectos den ACCEDE-BID; Eduardo Roncal, Jefe de TI en Autoridad Nacional de Servicio Civil - SERVIC; y Eduardo Garro, asesor en SERPOR.



Paola Constralro, analista de Seguridad, junto a Vicente Elgueta, administrador de TI, ambos del SPT del Ministerio del trabajo.



Marcos Tessa de Ingram, junto a Peter Roberts, CIO de Sermecoop y Mario Benquis, gerente general de INFOCORP



Fernando Ascarrunz, director TI de MRT Limitada junto a Carlos Carraña, socio de SINI



¿TRANSFORMASTE EL IQ DE TU EMPRESA?

Te brindamos servicios y soluciones para el desarrollo de **capacidades analíticas**, el **IQ+** de tu organización

Nuestro diferencial, VOS y TU GRUPO DE TRABAJO
EN EL CENTRO DE LA TRANSFORMACIÓN ANALÍTICA

Junto a nuestros partners generamos la Red de Valor ofreciendo la mejor combinación de soluciones y capacidades



Seguridad IT en Colombia & Perú, cifras & tendencias

Con motivo de la edición 2017 de Segurinfo en Bogotá, Colombia (31 de octubre), y en Lima, Perú (3 de octubre), presentamos un informe sobre la actualidad de la industria de la Seguridad en ambos países.

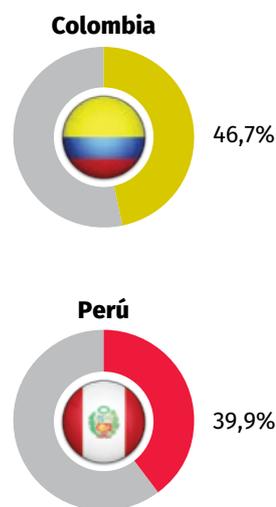
De acuerdo con la Encuesta Nacional de Seguridad Informática 2017 de la **Asociación Colombiana de Ingenieros en Sistemas (ACIS)**, las áreas de seguridad dependen en su mayoría de las áreas de TI. Según el informe de **ESET LATAM 2017**, el 54% de los encuestados dice depender del área de TI. En otro informe relacionado de **Berkeley Research Group**, un 32% indica que el CISO le reporta al CIO, pero en el mismo informe resaltan que dichos reportes se vienen dando en áreas por fuera de las TI, con un 32% y el crecimiento sigue aumentando. Y la tendencia es que las áreas de seguridad seguirán encontrando su espacio en las organizaciones e irán aprendiendo la forma para interactuar.

Al investigar sobre cuáles son los tipos de incidentes más frecuentes o anomalías digitales atendidas en las organizaciones nacionales, el gráfico adjunto muestra en

detalle cada una. En primer lugar, un 43% de las respuestas refleja la presencia de Virus/Caballos de Troya como tendencia, frente a las anomalías digitales. Le siguen el phishing, con un 34% y el ransomware con 20%, como anomalías en creciente presencia en las organizaciones. Al comparar estos porcentajes con las tendencias internacionales, se ratifica la constante, en un 39% de los encuestados, dentro del estudio de BRG. Así mismo, el informe de ESET, muestra igual tendencia en un 49%.

En términos de riesgos las empresas colombianas tienen una realidad interesante, como se observa en el gráfico "Gestión de riesgos". Al indagar si realizan evaluaciones de riesgos en materia de seguridad de la información, el 49% responde que sí y el 32% no. Sobre quienes las realizan, los resultados muestran que la frecuencia con que lo hacen está asociada con una valoración de riesgos de seguridad en un 22% y en torno al modelo para realizar dicho ejercicio, la tendencia es ISO/IEC 31000, con un 28% como principal modelo a seguir para el levantamiento de los riesgos. Y, sobre los riesgos identificados, el 51% de los encuestados manifiesta que son valorados como riesgos operacionales propios de la dinámica de las organizaciones. Las encuestas internacionales ratifican la tendencia de realizar los procesos

Infecciones de malware



Fuente: Eset

de riesgos de la seguridad y ciberseguridad (80%), como un instrumento de apoyo a la hora de enfrentar los desafíos de la realidad digitalmente modificada en la que se encuentran las organizaciones.

Cada vez más, las organizaciones se enfrentan a una realidad digitalmente modificada, donde las nuevas tecnologías permean cada uno de los ambientes organizacionales y personales.

La creciente expansión digital genera nuevos riesgos y necesidades de protección, hecho que invita a la reflexión en aras de proteger la información en un mercado más competitivo y exigente.

En el entorno de la cuarta revolución industrial, los ejecutivos de seguridad se enfrentan a unos escenarios cambiantes y dinámicos que demandan reacciones rá-

Perú: Expansión de las amenazas cibernéticas



37% no tiene información acerca de los riesgos o vulnerabilidades de los sistemas

45% dice que la función de seguridad satisface parcialmente las necesidades de la organización

83% dice que no están enfocados en el análisis ni en la evaluación de tecnologías emergentes

53% indica que es poco probable detectar un ataque sofisticado

46% no cuenta con un Centro de Operaciones de Seguridad (SOC)

27% no tiene un programa de identificación de vulnerabilidades

49% no tiene un programa de inteligencia de amenazas

Fuente: EY

Colombia: Gestión de riesgos



Fuente: Asociación Colombiana de Ingenieros en Sistemas (ACIS)



pidas, que contemplan la anticipación y la conciencia para proteger la información.

Año tras año, la encuesta ha venido mostrando la protección de la información como un elemento clave a la hora de enfrentar los retos en la realidad colombiana. No obstante, son necesarios pensamientos amplios que involucren a los actores y los lleven a hacer un replanteamiento de la protección de la información, sin perder de vista lo ya alcanzado, para enfrentar la realidad en el contexto actual.

En el marco de la cuarta revolución industrial, con ambientes cada vez más volátiles, inciertos, complejos y ambiguos, es necesario que los responsables de la seguridad de la información en las organizaciones tengan una atención plena y consciente, frente a los nuevos desafíos.

Perú: Polo tecnológico en crecimiento

Desde el gobierno ayudan al desarrollo de la industria tecnológica, así como al resto de las industrias. El Estado Peruano, a través del Ministerio de la Producción se encuentra impulsando la iniciativa *Startup Perú*, la cual ayuda a empresarios innovadores y de alto impacto, principal-

mente proyectos para el área de tecnología. Su objetivo es promover el surgimiento y consolidación de nuevas empresas peruanas que ofrezcan productos y servicios innovadores, con alto contenido tecnológico, de proyección a mercados internacionales y que impliquen la generación de empleos de calidad.

A su vez, con el objetivo de contar con una red de complejos tecnológicos, científicos y de relevancia nacional, hacia fines del 2015 el **Consejo de Ministros** llevó a cabo la aprobación del decreto legislativo que crea el Sistema Nacional de Parques Industriales.

El Sistema incluye a los Parques Industriales Tecno-ecológicos (PITE), a los Parques Industriales Científicos y a los Parques Nacionales de relevancia nacional, los cuales pueden ser públicos o privados.

El parque industrial se ubicará en un espacio cerrado y no abierto en medio de la ciudad. También contará con conectividad única, manejo de residuos y desechos unificados y un modelo de gestión que estará a cargo de un gerente.

Esto se lleva a cabo en un contexto en el cual, según la Municipalidad de Lima, se presenta un déficit de 3.000 hectáreas para la industria, por la reubicación de empresas que operan en zonas urbanas y las nuevas compañías o ampliaciones.

En cuanto a la Seguridad TI: **Deloitte** indica que el 67% de las instituciones financie-

Intentos de ataque de infección de malware en relación a usuarios conectados por país

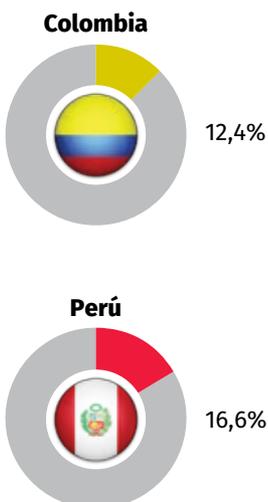
Brasil	49,9%
Perú	41,9%
Bolivia	41,8%
Chile	40,0%
México	39,9%
Colombia	39,3%
Guatemala	37,5%
Ecuador	36,1%
Venezuela	36%
Uruguay	30%
Argentina	29%

Fuente: Kaspersky

ras del país han experimentado incidentes de privacidad o seguridad en el último año, ubicándose segundo en la región. De esta forma, la protección de la información se ha vuelto un factor crítico para las compañías, ya que deben brindar seguridad a sus clientes, a la información de ellos, así como no manchar el prestigio de la marca.

Según **ESET**, Perú (16,6%) se ubica segundo en la región si se tiene en cuenta las empresas que más se vieron afectadas por casos de phishing.

Incidentes de phishing



Fuente: Eset

Segurinfo 2017: en Bogotá & Lima

Durante el transcurso de octubre **USUARIA** se encuentra realizando el Roadshow Segurinfo en la ciudad de Lima, Perú (3 de octubre en el Swissôtel), y Bogotá, Colombia (31 de octubre en el Marriott Hotel).

Las principales temáticas del evento son Tendencias en Seguridad Global y Perspectivas de Tecnología, Ransomware: El iceberg que no conocemos,



Como detener a los hackers con mejor políticas de contraseñas para autenticación, Ciberseguridad desde la perspectiva multilateral.

Las empresas que participan como Sponsors son A 10 Networks, **Akamai**, **Aiuken Solutions**, **Netscout**, **Arbor**, **Darktrace**, **ESET**, **eSign**, **F5 Networks**, **Ingram Micro**, **Kaspersky**, **ManageEngine**, **Prosegur**, **Sophos**, **Symantec** y **Telefónica**.



La seguridad IT que se viene

Por Nicolás Smirnoff

Este mes hay muy interesantes reportajes 'originales' sobre seguridad, como el *Summit* de **Microsoft** y el viaje de **Eugene Kaspersky** por el Cono Sur de América. La conclusión que sale de las distintas coberturas es que la industria no se va a poder tomar descanso en ningún momento. A medida que avancen la transformación digital y el IoT, más estará a merced de los ciberataques, que serán cada vez más elaborados y descarnados.

Por otro lado, como se destaca en el editorial que encabeza esta edición, se vienen tiempos de ecosistemas y plataformas. Kaspersky señaló que en 10 años se ve trabajando en seguridad pero sobre plataformas, no casos sueltos. Será tan grande e interconectado el mundo, que deberán construirse entornos que se puedan separar de la vorágine, para garantizar seguridad, performance, etc.

Symantec, protección de datos automatizada



Symantec anuncia el lanzamiento de *Data Loss Prevention (DLP)* versión 15, que proporciona mayor automatización de la protección de datos e integración de productos para fortalecer la solución *Information Centric Security*.

Estas mejoras importantes proporcionan una mayor capacidad para descubrir, supervisar y proteger datos sensibles o regulados incluso en entornos no administrados. **Nicolas Popp**, vicepresidente de Product Management and Development for Information Protection, señala: 'Con tanto en juego, ya no es posible depender del etiquetado manual o cualquier otro proceso que invita a la posibilidad del error humano. Con *Symantec DLP 15*, hemos dado a los administradores de TI la capacidad de etiquetar automáticamente los datos como sensibles y automatizar políticas de seguridad que siguen a los datos en todas partes, independientemente del canal'.

'La solución *Information Centric Security* permite a las organizaciones almacenar, usar y compartir datos confidenciales fuera de su entorno administrado con usuarios externos o aplicaciones en la nube. Se garantiza una mayor protección porque el acceso a los datos está limitado a los espectadores autorizados, reduciendo el riesgo de exposición no deseada'.



Nicolas Popp, vicepresidente de Product Management and Development for Information Protection

ESET, en lucha contra el malware



ESET presenta una nueva investigación que detalla la aparición de un backdoor (trocano), bautizado como *Gazer* y utilizado para espiar a consulados y embajadas en todo el mundo.

Camilo Gutiérrez, jefe del Laboratorio para Latinoamérica, afirma: 'Siempre marcamos que la mejor forma de protegerse es combinando la tecnología con educación. Es por eso que todas las organizaciones, ya sea gubernamentales, diplomáticas, de refuerzo de la ley o empresas tradicionales, deben tomarse muy en serio las sofisticadas amenazas de hoy, y adoptar una defensa en capas para reducir las chances de una brecha en sus sistemas'. Las actividades maliciosas serían del grupo de ciberespionaje llamado **Turla**, y la evidencia hallada indica que los ataques ocurren, al menos, desde 2016. Su éxito se debe a los métodos avanzados que usa para espiar a sus objetivos y su habilidad para persistir en los dispositivos infectados, escondiéndose para robar información durante largos períodos.

Gazer logró infectar un gran número de computadoras alrededor del mundo, aunque la mayoría de sus víctimas están en Europa. Al analizar en detalle varias campañas de espionaje que usaron este componente, se identificó que el principal objetivo parece ser la parte sur de Europa oriental y algunos países de la antigua Unión Soviética. El objetivo principal de **Turla** es espiar gobiernos, funcionarios gubernamentales y diplomáticos.



Camilo Gutiérrez, jefe del Laboratorio para Latinoamérica



Netskope, nuevo Regional Sales Director para Latinoamérica

Con la intención de ampliar su equipo humano para aumentar su base de clientes y desarrollar un ecosistema de canales, **Netskope** anuncia el nombramiento de **Alain Karioty** como nuevo Regional Sales Director para Latinoamérica. Afirma **Karioty**: 'El uso creciente de aplicaciones en la nube en la región es imparable, un ejemplo es Office 365, pero detectamos miles de aplicaciones Cloud que son usadas, ya sea desde dispositivos personales sin control como desde fuera de las fronteras de la red de las empresas. Los desafíos

de seguridad que supone las posibles fugas de información, como el malware, y ransomware son cada vez mayores'.

Como principal cometido, y aprovechando su amplia experiencia y conocimiento del mercado latinoamericano, el flamante ejecutivo dará inicio a la estrategia de expansión y crecimiento de Netskope en la región.



Alain Karioty, Regional Sales Director para Latinoamérica

FORTINET®

UN LÍDER DEL MAGIC QUADRANT PARA ENTERPRISE FIREWALL DE GARTNER

Security Fabric de Fortinet ofrece una protección inteligente. Nuestro FortiGate Enterprise Firewall es la única solución que brinda la escalabilidad, la automatización y el rendimiento necesarios para proteger del perímetro al núcleo y del Internet de las cosas (IoT) a la nube.

Magic Quadrant para Enterprise Firewalls de Gartner de 2017

<http://bit.ly/2q8sXzD>



www.fortinet.com

Kaspersky: Cumbre Latinoamericana para Analistas



Muy interesante ha sido la disertación de **Eugene Kasperky**, CEO & Founder de **Kaspersky**, en la Cumbre Latinoamericana para Analistas de Seguridad, que este año se desarrolla en Buenos Aires. Aquí van flashes de algunas de sus frases tendencia:

‘¿Cómo veo a Kaspersky en 10 años? Siguiendo a pleno en seguridad IT, pero desde un perfil diferente: haciendo foco en plataformas, no tanto en individuos o situaciones sueltas. Cada vez más todo se integra con todo, entonces habrá grandes bloques de soluciones y desarrollos. Con el IoT y cualquier activo con riesgo de ser atacado, nos deberemos mover con inteligencias mucho más englobadoras. No hay problema, estaremos muy bien preparados por entonces’.

‘Hoy todos los sistemas operativos están siendo atacados. La diferencia es la cantidad de ataques. Lo menos son *IOS* y *Linux*, luego está *MAC*. Y se da un salto con *Android* y *Windows*. Pero todos requieren ocuparse. Entre 1986 y 2006 hubo un millón de ataques,

mientras que sólo en una semana de 2016 hubo 2,2 millones, a razón de 310 mil por día’.

‘Los entornos industriales, los sistemas como SCADA, también están siendo amenazados. Los

ciber-delincuentes atacan colegios, centros de salud... no tienen reparos. Por dinero y también por generar daño, como los terroristas. Están en riesgo las infraestructuras críticas: los pozos de petróleo, primeros en la pirámide, y luego transporte, sector financiero y telecomunicaciones. Hay que moverse a conciencia. Lo ‘bueno’ es que más allá de esto, no hay nada peor, no pueden ir más lejos’.

‘Hasta el 2016, los malware profesionales que aparecían por año se contaban con los dedos de la mano. Desde el año pasado, se detectaron más de 100 distintos, y la cuenta seguirá subiendo. Hoy el costo por ciberataques a nivel mundial es de 450 billones de dólares por año, con casos como **Carbanak** y el **Bangladesh Central Bank** que han implicado millonarias pérdidas de sólo una vez, con culpables que podrían ser hasta gobiernos. Hay que ser conscientes del entorno en que hoy se vive, y trabajar para que el nuevo universo hiperconectado pueda ser seguro. Se puede, si de cada lado se ayuda con su parte’.



Eugene Kasperky, en su salsa



El equipo de Latinoamérica de Kaspersky durante la Cumbre Latinoamericana de Analistas de Seguridad



El GREAT Team: Santiago Pontiroli, Roberto Martínez, Fabio Assolini, Thiago Marques

Sophos amplía su programa de canales



Sophos anuncia la ampliación de su *Programa de Socios* para ofrecer formación, certificación e incentivos financieros que ayuden a los socios de canal a dar soporte a clientes que utilizan la nube pública o migran hacia ella.

Kendra Krause, vicepresidenta de Canales Globales de la compañía, afirma: ‘Los socios ven una gran oportunidad para ayudar a los clientes a proteger sus implementaciones de nube pública y quieren seguir recibiendo los mismos beneficios que obtienen a través de los modelos de ventas tradicionales establecidos con sus programas de socios de proveedores. Estamos preparando el camino para que esto ocurra, y creamos un nuevo programa que ofrece el mismo tipo de beneficios del programa de socios a los partners que venden nuestras soluciones en las implementaciones de la nube pública’.

A su vez, *Server Protection* ya está disponible para **Azure**. Cuando se utilice con *XG Firewall*, la tecnología *Synchronized Security* coordinará las defensas contra las amenazas cibernéticas que atacan múltiples vectores, incluidas las máquinas virtuales (VM) que se ejecutan en el servicio de **Microsoft**.



Kendra Krause, vicepresidenta de Canales Globales

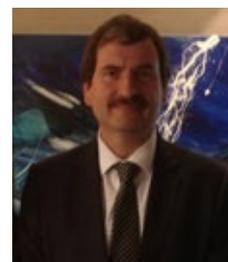
Sitepro, alianzas que aportan valor



Sitepro presenta una nueva solución para firma digital de documentos que surge de su alianza con **Bit4id**, empresa europea de Seguridad Informática.

Carlos Müller, director Comercial de la compañía, señala: ‘Tenemos dos grandes negocios: la protección de software, asociada a la comercialización de software protegido para evitar copias piratas, que es un producto nuestro y hace más de 25 años que lo comercializamos. Y la solución *4identity*, para firma digital de documentos, que se constituye como una novedad en el mercado local. Es una solución que se vende en Europa y otros países de Latinoamérica, y ahora en Argentina’.

‘Esta solución está pensada para que, cualquier empresa o ente que quiera firmar digitalmente documentos, lo implemente en un par de semanas sin desarrollar nada. Se instala una aplicación que nosotros entregamos través de un web service que permite firmar un documento o lotes de documentos fácilmente. También se puede hacer in-house, donde se instala una aplicación en los servidores de la institución para que la firma salga desde adentro sin necesidad de usar el web service’.



Carlos Müller, director Comercial

Ciber Seguridad Integrada para la generación de la Nube, que solo el líder global puede entregar.



Más información: www.symantec.com

Thales: el futuro de las transacciones en la era digital



Thales e-Security es fuerte especialista en protección de datos y aseguramiento transaccional. Maneja un 80% de transacciones de empresas líderes a nivel global. Hoy hace foco en la transformación digital: cuando dejen de usarse tarjetas de crédito y mayoría de transacciones sean



Roman Baudrit —centro— con usuarios en su evento dentro de Infosecurity; Ramiro Alvarez, jefe de infraestructura y comunicaciones de Banco Provincia; Rafael Di Serie, analista TI de Reds; Gabriel Clérico, administración Simplex, y Ariel Argiz, supervisor de sistemas, ambos de Telefonica/Movistar

directo del celular, entre entidades, débitos automáticos sin bancos, sistemas tipo blockchain/bitcoins.

Dentro de *Infosecurity Argentina*, organizó un evento con usuarios

jerárquicos de seguridad —como se ve en las fotos— para tratar estos temas. **Roman Baudrit**, VP sales América Latina: ‘Por un lado brindamos soluciones concretas, como *Payshield*, de pago y asesoramiento transaccional; *Enshield*, hardware criptográfico, biométrico para asegurar transacciones; y *Vormetric*, protección de datos. Pero por otro lado, brindamos servicios integrales para migración y evolucionar en la propuesta de valor, que se adaptan a cada cliente’.

‘Vamos de proyectos simples, como asegurar una base de datos que está en SQL Server, a instalación de un sistema de administración de accesos con IOT. La biometría puede ser dactilar, facial, por voz... hay gran variedad de opciones. Las empresas están ante grandes de-

safíos —les empiezan a pedir que abran sus bases de datos para bitcoins— y necesitan respuestas fuertes sostenidas en el tiempo’.

Thales está creciendo un 17% este año en América Latina, lo que muestra el buen nivel de concientización que están tomando los usuarios. En el segundo semestre ha crecido mucho la actividad. **Baudrit**: ‘Nos va bien en mercados regulados como México, Perú y Ecuador. Las normativas de los gobiernos son claves para fomentar la evolución. Y por otro lado, crecen los servicios en la nube. Según **IDC**, el 40% de las inversiones TI en 2018 Latam tendrán que ver con cloud. Colombia y Brasil, pese a su crisis, tienen buen movimiento en esto’.

‘Estamos haciendo mucho foco en Argentina, donde esperamos un salto cuántico frente a lo que venía siendo. Brindamos licenciamiento perpetuo, por suscripción, por esquemas de nube. Infosecurity ha sido una buena oportunidad de profundizar nuestra acción. En cada territorio desarrollamos estrategias específicas para fomentar la superación. La transformación digital no espera’.



Claudio Aguerrberry, gerente de Sistemas, y Walter Darda, jefe de Seguridad de la Información, ambos de Transener; junto a Esteban Grin, IT Risk Management Manager de Tenaris



Manuel Quiroga, especialista de Seguridad Informática en Nucleo Electric, y Daniel Manrique, jefe de Seguridad Informática de Medicus

Veracode, seguridad en el desarrollo de aplicaciones



Veracode, recientemente adquirida por **CA Technologies**, estuvo participando del *Infosecurity* llevado a cabo en la Ciudad de Buenos Aires, presentando sus novedades en soluciones de seguridad para desarrollo de software.

Joost de Jong, director de la compañía para Latinoamérica, Asia y el Pacífico, señala: ‘Este último año hemos hecho mucho foco en el desarrollo de software y las vulnerabilidades dentro del código. El concepto que tiene **Veracode** es que la empresa moderna está cambiando a ser un software factory. Todas las empresas grandes están buscando cómo poder aplicar una política para la seguridad de sus aplicaciones y realizar algo consistente, tomando control de la situación’.

‘Todos nuestros proyectos están orientados a agilizar, defender y optimizar el desarrollo de software. Desde la compañía entendemos que ese proceso debe ser controlado para que no presente vulnerabilidades. Nuestro diferencial y lo que nos convierte en un líder del mercado es que trabajamos todo sobre la nube, lo cual es una ventaja para empresas que trabajan con muchas aplicaciones que requieren ser escaneadas diariamente’.



Joost de Jong, director para Latinoamérica, Asia y el Pacífico

KOD Latam Security, experiencia & flexibilidad



KOD Latam Security continúa expandiéndose en la región mediante su portfolio de soluciones innovadoras en seguridad de la información. Sus soluciones se focalizan en diversos campos de seguridad IT: Protección de Datos, orientadas a ambientes corporativos que manejan información sensible o confidencial para evitar la fuga, alteración e interceptación de la información; Protección contra amenazas, donde se combinan más de 20 mecanismos de defensa ante ataques dirigidos, que permiten la detección de intrusos para identificar y bloquear la ocurrencia de un ataque; Soporte, para apoyar a los clientes desde la implantación hasta la operativa diaria de los productos; y Control centralizado, que busca brindar una mejor experiencia en las tareas de administración, mantenimiento y control de la red de dispositivos. La compañía, con sede en la ciudad de Montevideo, tiene operaciones en toda Latinoamérica y gana terreno mediante soluciones que, afirman, se adecúan a las necesidades actuales del mercado tanto regional como internacional. Desde la empresa señalan que su diferencial se basa en tres pilares: Confianza, al contar con profesionales reconocidos a lo largo de toda la región; Experiencia, por su larga trayectoria internacional en seguridad informática; y Flexibilidad, dado que se adaptan a las necesidades de cada país, buscando las mejores soluciones para cada cliente.





GO

WITHOUT COMPROMISE

Brechas de Seguridad. Bajo Rendimiento. Falta de Escalabilidad.
Hay muchos factores que detienen a sus aplicaciones para alcanzar su máximo potencial. Por 20 años, hemos ayudado a las empresas a desatar el poder de sus aplicaciones para llegar a donde quieren ir: Más rápido. Más inteligentes. Más seguras.

WeMakeAppsGo.com



WE MAKE APPS  FASTER.
SMARTER.
SAFER.

F5 Networks, los desafíos de una seguridad estratégica



F5 Networks presenta un informe exhaustivo sobre la naturaleza evolutiva de la función de los CISO y los enfoques de seguridad IT que las organizaciones de todo el mundo están incorporando el panorama cambiante de amenazas de hoy en día.

El informe considera que, a medida que la seguridad informática se convierte cada vez más en una prioridad, la influencia de las CISO dentro de las compañías está creciendo. Sin embargo, la estrategia de seguridad en muchas organizaciones sigue siendo en gran medida reactiva y aún no está alineada con las funciones empresariales.

Mike Convertino, jefe de Seguridad de la Información de la compañía, afirma: "Esta investigación ofrece una visión única de cómo los CISO están operando en el desafiante entorno actual. Está claro que los CISO están progresando en cómo impulsan la función de seguridad y el papel de liderazgo que están asumiendo dentro de las empresas. Sin embargo, en muchas organizaciones, la seguridad informática todavía no está desempeñando el papel estratégico y proactivo necesario para proteger completamente los activos y defenderse de ataques cada vez más sofisticados y frecuentes".



Mike Convertino, jefe de Seguridad de la Información

Fortinet: nuevas tendencias en ciberseguridad



Fortinet estuvo presentando su visión integral sobre ciberseguridad en la Cumbre de **Gartner** para CIOs y Ejecutivos de TI, realizada en Cancún, México.

Pedro Paixao, vicepresidente de Ventas Internacionales y gerente general para América Latina y el Caribe, afirma: 'Para competir exitosamente, las empresas están

adoptando nuevos modelos de conectividad e intercambio de información en la nube, así como habilitando el Internet de las Cosas para ser más ágiles y responder mejor a las necesidades y demandas de los clientes y del mercado. La transformación digital cambia la forma como hacemos negocios y la seguridad de TI debe ser un facilitador de ese cambio'.

'Conforme la tecnología se vuelve más sofisticada y lucrativa, así también las amenazas. El cibercrimen es un negocio multibillonario y los ciberdelincuentes prosperan al encontrar nuevas maneras de explotar los cada vez más complejos ambientes de redes, y las formas anticuadas para asegurar las redes no son capaces de enfrentar estos nuevos imperativos tecnológicos'.



Pedro Paixao, VP de Ventas Internacionales y gerente general para América Latina y el Caribe

HelpSystems, alianza con IBM para unir fuerzas



HelpSystems fortalece su relación con **IBM**, empresa de la que es Business Partner, con el fin de ayudar a más compañías a lograr la alta disponibilidad de su infraestructura de IT y garantizar el back-up apropiado de su información, además de facilitar la alta productividad de sus desarrolladores.

A partir de esta alianza, **HelpSystems** trabaja en potenciar la comercialización y las mejoras en productos para IBM i, que incluirán Backup, Recovery and Media Services (BRMS) para i, PowerHA SystemMirror para i y Rational Developer para i. **HelpSystems** también pondrá su foco en promover el desarrollo de Rational Developer para AIX y Linux (RDAL).

Chris Heim, CEO de la compañía, señala: 'Para nosotros es un honor trabajar más de cerca con **IBM** en estas populares soluciones. La combinación de nuestras tecnologías es una forma potente de llevar valor agregado a los clientes de **IBM** en todo el mundo'.

De esta forma, **IBM** continuará integrando y proporcionando productos estratégicos para el sistema operativo IBM i, mientras que **HelpSystems** impulsará la oferta en base a la estrategia de **IBM** y las necesidades de la industria.



Chris Heim, CEO de HelpSystems

ZMA, gestión de contraseñas eficiente



Muy activo se encuentra **ZMA** a nivel regional. Muestra de ello es su reciente participación en **Infosecurity Argentina**, luego de haber estado presente en el marco del mismo roadshow en Bolivia, Paraguay y Uruguay.

Frank Gil Castillo, Product Manager, señala: 'En la gira de **Infosecurity** estuvimos presentando las mejores prácticas a la hora de llevar una correcta gestión de contraseñas. Cuáles son las políticas adecuadas y cómo eliminar posibles vulnerabilidades, ya que son puntos críticos en las organizaciones'.

'Estamos transcurriendo un año en el que participamos de diversos eventos y realizamos muchas campañas, acompañado por una reactivación y crecimiento del mercado. Creemos que el año próximo será muy bueno en cuanto a software y soluciones tecnológicas. La empresa siempre se encuentra a la vanguardia e innovando con todas estas soluciones, por lo que tenemos grandes expectativas. Tenemos proyectado realizar varias actividades a partir de las planificaciones y experiencia que hemos obtenido. A su vez nos centramos en objetivos comerciales muy marcados, tanto de forma directa como con nuestra red de partners'.



El equipo de ZMA en Infosecurity Argentina

¿CUÁNTO DINERO LE CUESTA A SU EMPRESA LA FUGA DE DATOS?

Asegure su información y garantice la
continuidad de su negocio.

¡ÚLTIMOS DÍAS!

Obtenga un
30%
de **descuento**
en el Pack Anti-Fuga



Protección Anti-Malware



Cifrado de datos



Prevención de
fuga de datos (DLP)



Escanee el código QR para acceder a la promoción especial
y contenidos gratuitos.

O ingrese a www.eset-la.com/promo-fuga-de-datos

*Promoción válida del 15 de agosto de 2017 al 15 de noviembre de 2017 en todo Latinoamérica. Encuentre las condiciones en la Web.

Watchguard: una solución para cada necesidad

 **Watchguard** participó del *InfoSecurity Argentina 2017*, el pasado 5 de septiembre, en Buenos Aires. **Juan Amado**, Field Marketing Manager de **Watchguard**: 'A nivel Latinoamericano nos encontramos con una presencia muy fuerte en cuanto a volumen tanto en México como en Brasil. A su vez estamos con muchas expectativas



Watchguard: Andrés Buendía, Sales Engineer, junto a Juan Amado, Field Marketing Manager

debido a los cambios sociopolíticos, los cuales impulsarán las economías regionales, mejorando los mercados de cada país'.

'Nos encontramos impulsando dos líneas de producto: Secure WiFi, ofreciendo nuevos puntos de acceso que permiten brindar un monitoreo de la red y ofrecer internet de forma inalámbrica, todo esto unido al Friendly WiFi y Google for Education. Por otro lado, impulsamos los servicios en la nube: a partir de la cual se analiza el comportamiento de los usuarios a través de sus períodos de conexión en la red. De acuerdo a esto se realizan estudios de los puntos de acceso para crear políticas más seguras'.

Andrés Buendía, Sales Engineer: 'Nuestros productos están diseñados para ser utilizados a 'full capacidad' y para todos sus servicios disponibles. Están pensados para el mercado de SMB de Estados Unidos, representando a las medianas y grandes empresas latinoamericanas. El portfolio se basa en las necesidades de los clientes, ya que queremos hacer que su labor sea más sencilla y fácil de desplegar e implementar, es decir que no se requiere una infraestructura de TI, sino que pueden ser fácilmente administrables'.

BDO, la ciberseguridad es el comienzo

 **BDO** se afianza como consultora de IT y proveedora de servicios outsourcing, con fuerte foco en manejo de riesgo y seguridad de la información. Esto por fuera de su tradición internacional en auditoría e impuestos.



Gustavo Amago, Diego Hvala y Pablo Silberfich, con stand en Infosecurity Argentina

Pablo Silberfich, head de la unidad de *Aseguramiento de Procesos Informáticos (API)* que lidera la movida dentro de **BDO**: 'La empresa a

nivel global está muy ocupada en ciberseguridad, por eso es un buen momento para nosotros dentro de las prioridades internas. De cara al mercado, en los últimos tiempos hemos hecho un buen despliegue para acercarnos a las empresas y que sepan cómo podemos ayudar. Trabajamos con el CISO, CIO, CFO, CEO... distintos tipos de proyectos, con muy buenos resultados'.

Gustavo Amago, director de API: 'Los cuatro pilares son seguridad y compliance, industrias reguladas y no reguladas. Tenemos expertise y desarrollos muy específicos en cada uno de ellos'. **Diego Hvala**, gerente de seguridad en API: 'Después de los ataques de Ransomware, Wannacry, Taringa y otros que tuvieron fuerte difusión masiva, se nota mucha más conciencia en los usuarios. Estamos teniendo un muy buen segundo semestre del año'.

Completa **Silberfich**: 'Un concepto clave es el de *Resiliencia*. Ayudar a las empresas a que estén lo mejor preparadas posibles para cuando ocurran eventos de ataques, y luego se puedan recuperar rápido y sin demasiados traumas. Se suele decir que el junco se doble pero no se quiebre. Sobre todo, brindamos un servicio integral que potencia instalaciones y prácticas a todo nivel'.

SOTI, lo nuevo en mobile management

 **SOTI** es una empresa líder cuando se trata de Gestión de Movilidad Empresarial (EMM). Hoy se ve en forma constante el crecimiento de la tendencia BYOD y el Cloud, por lo que las empresas se ven más y más en la necesidad de poder administrar de forma eficiente todos los dispositivos en un solo lugar. En este aspecto, la empresa lleva más de 20 años de constante especialización en las soluciones, llevando la movilidad a infinitas posibilidades.

¿Qué es lo nuevo de lo nuevo?

Según nos señala **Mauricio Montañez**, gerente regional para Sudamérica, presente con stand en *Infosecurity Argentina*: 'Nuestra visión del futuro nos ha llevado a desarrollar el concepto de SOTI One, que es un conjunto integrado de soluciones para la movilidad. Las necesidades específicas de las empresas, requieren soluciones específicas, y en estos tiempos de hiper conectividad SOTI One simplifica todo y hace que la movilidad empresarial sea más inteligente, rápida, y confiable'. 'Por ejemplo, esta plataforma estará compuesta, por mencionar algunos de los servicios: *Soti Assist*: nuestra mesa de ayuda

optimizada para solucionar problemas de dispositivos móviles. *Soti Snap*: que permitirá a nuestros clientes desarrollar aplicaciones de forma más rápida, más barata y en el menor tiempo requerido para desarrollo de sus aplicaciones móviles. *Soti IoT*: para integración con IoT y donde se podrá gestionar teléfonos inteligentes, routers, cámaras, impresoras, códigos de barras y otros dispositivos móviles'.



Mauricio Montañez, gerente regional para Sudamérica

'*SOTI ONE* viene a romper con los silos de movilidad en el mundo empresarial, permitiendo de esta forma nuevos y potentes flujos de trabajo, los cuales antes se consideraban imposibles'. 'A fines de septiembre se llevó a cabo el evento corporativo **SOTI SYNC** —Mobile Technology Event— en las Cataratas del Niágara, con asistentes de todo el mundo, que recibirán de mano de SOTI las últimas novedades sobre sus soluciones'.

Thales e-Security

Wherever safety and security matter, we deliver

SAFEGUARDING BRAND REPUTATION
Prevent data breaches

DATA SECURITY
Provide certified, tamper-resistant security appliances for encryption, signing and authentication

NETWORK ENCRYPTION
Maximise protection of wide area connections

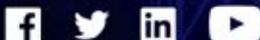
REGULATION COMPLIANT
Provide scalable solutions to meet all industry regulations for your preferred platform

KEY MANAGEMENT
Deliver resilient solutions for protecting and controlling data flow

PAYMENT SECURITY
Enable transaction security for your preferred platform

Millions of critical decisions are made every day in data protection. Thales is at the heart of this with more than 40 years' experience protecting corporate and government information 24/7. Our security solutions are used by four of the five largest energy and aerospace companies, 22 NATO countries, and they secure more than 80 percent of worldwide payment transactions. Every moment of every day, wherever safety and security are critical, Thales delivers.

Search: Thalesecurity



THALES
Together • Safer • Everywhere

Arbor Networks, reconocida en mitigación DDoS Cloud



La solución *Arbor Cloud* de **Arbor Networks** fue seleccionada como ganadora de la *Solución de seguridad administrada del año* por **CyberSecurity Breakthrough**, organización que reconoce a las principales empresas, tecnologías y productos del mercado mundial de la seguridad de la información.

Brian McCann, presidente de la Unidad de Negocios de Seguridad de **NETSCOUT**, afirma: ‘*Arbor Cloud* representa lo mejor en la protección de ataques de denegación de servicios distribuidos (DDoS). Hay tres componentes fundamentales, la tecnología automatizada subyacente con actualizaciones de inteligencia en tiempo real, la red de multi-terabit dedicada exclusivamente a la mitigación de DDoS, y lo más importante, la gente detrás del servicio que es incansable y dedicada a producir resultados exitosos para los clientes’.

Arbor Cloud ofrece a los clientes de las empresas y proveedores de servicios un servicio de defensa DDoS totalmente gestionado que integra la mitigación en sitio y basada en la nube: brinda protección en la nube de los ataques DDoS avanzados y de alto volumen sin interrumpir el acceso a aplicaciones y servicios empresariales.



Brian McCann, presidente de la Unidad de Negocios de Seguridad de NETSCOUT

Crossmatch: identificación avanzada de usuarios



Crossmatch es una tradicional empresa americana de biometría —lectores de huellas dactilares, etc.— para identificación y verificación de usuarios, que por más de 20 años han utilizado aduanas, entidades públicas y grandes empresas del mundo, como **Apple** para sus teléfonos celulares.



Mario Arias y Raúl Garcés, en Infosecurity Argentina

Hace tres años compró **Digital Persona**, formando una división de sólo software, con la que está creciendo fuerte en el mercado. Hoy incluye desde seguridad personal a soluciones corporativas completase de gestión de accesos, administración de usuarios. Combina ‘Algo que tengo’, ‘Algo que sé’ y ‘algo que eres’ con variantes novedosas como huella digital, reconocimiento de voz, etc, basadas en software.

Señalan **Raúl Garcés**, regional sales manager para América Latina, y **Mario Arias**, responsable técnico regional: ‘Tenemos estructuras en América, Europa y Asia, desde el año que viene tendremos oficinas en México. Ya contamos con partners de cabecera en todos los territorios claves de América Latina. Son clientes **Petrobras**, **Banorte**, **Banco Azteca**, **Bank of America**, Aduana de Argentina, entre otros’.

“Necesitamos asegurarnos que la información y tecnología que dan soporte a nuestro negocio estén correctamente protegidas frente a las amenazas internas y externas.”

Auditoría | Impuestos | Outsourcing | Consultoría



Los profesionales de BDO aseguran la información y la tecnología que dan soporte a su negocio, en diversas industrias, administrándolas correctamente y protegiéndolas frente a amenazas internas o externas.

Desde Auditoría hasta Consultoría Informática, los expertos de la firma brindan servicios de Certificaciones, Homologaciones, Alineamiento a Regulaciones y Computación Forense.

Nuestro equipo de Aseguramiento de Procesos Informáticos (API), está integrado por profesionales especializados en TI al servicio del negocio, con certificaciones CISA, CISM, CISSP, CEH, entre otras.

Contáctenos: apibdo@bdoargentina.com

www.bdoargentina.com



BDO y Asociados S.E.U., una sociedad argentina de responsabilidad limitada, es miembro de BDO International Limited, una compañía limitada por garantía del Reino Unido, y forma parte de la red internacional BDO de empresas independientes asociadas. BDO es el nombre comercial de la red BDO y el símbolo de las empresas asociadas a BDO.



5 PUNTOS PARA ENTENDER LAS ESTRATEGIAS DE LOS CIBER ACTORES A TRAVÉS DE UNA MENTALIDAD OFENSIVA: ARBOR NETWORKS

- La mayoría del malware y las campañas de ataques pueden detenerse, interrumpirse o frustrarse con más facilidad si se comprenden mejor las tácticas, técnicas y procedimientos del atacante.
- Los delincuentes cibernéticos de hoy en día son profesionales que dominan todo el nivel de la intrusión, siguen objetivos y tal vez hasta hayan trabajado o actualmente trabajen en funciones de TI legítimas.

El reciente ataque a HBO se sumó a la lista de empresas que jamás se pensó que sufrirían un ciberataque, así como otras que aseguraban tener una fortaleza en seguridad informática. "Aunque existen diversas maneras de protegerse de un ataque lo más importante es anticiparse, hay que tener mentalidad ofensiva para poder combatir defensivamente y entender las técnicas, tácticas y procedimientos de los ciber actores" comentó Carlos Ayala Solution Architect LATAM para Arbor Networks.

De acuerdo con **Arbor Networks**, en su último Informe Research 451 "Innovación de campañas en el mundo del delito cibernético" ** en donde se entrevistaron a varios hackers blancos, los atacantes utilizan cada vez más las herramientas que ya existen. En los comienzos del hackeo los adversarios solían ser aficionados, sin embargo hoy en día son profesionales que dominan todo el nivel de la intrusión, siguen objetivos y tal vez hasta hayan trabajado o actualmente trabajen en funciones de TI legítimas.

Es importante que las organizaciones comiencen a pensar como lo hace un atacante, de tal modo que les permita detectar sus vulnerabilidades y corregir a tiempo. Al reconocer las tácticas, pueden implementar defensas y contramedidas de manera más precisa contra las herramientas, técnicas y procedimientos (TTP) del atacante. Los ciber delincuentes evaluarán todos los objetivos potenciales y buscarán el más fácil.

Una tendencia común observable que se destaca en el Informe Research 451 "Innovación de campañas en el mundo del delito cibernético" de Arbor Networks, es que los delincuentes aprovechan la mala visibilidad para atacar. Asimismo, esta investigación concluye que la estrategia clave de los hackers maliciosos se resume en cinco puntos:

- 1) Las "tres R" de los atacantes: reutilizar, reciclar y reinfectar. Los atacantes usarán todo lo que sea barato, gratis o disponible en tanto funcione.
- 2) Ir más allá del fraude financiero y de identidad, y buscar estrategias que sean más rentables e impliquen menos complejidad y riesgo.

3) Phishing, ransomware y DDoS siguen siendo jugadas seguras para los atacantes.

4) Los atacantes buscan eliminar la complejidad siempre que resulte posible, siguen la ruta del menor esfuerzo...

5) Los ciberdelincuentes actúan de manera discreta.

De esta manera, las técnicas que mejor funcionan para la defensa provienen del hacking, por lo que los hackers éticos entrevistados en el Informe 451 de Arbor Networks ofrecen sus mejores recomendaciones:

- Mejorar la visibilidad en puntos ciegos clave.
- Búsquedas de inteligencia de fuentes abiertas (OSINT, Open Source Intelligence) y encontrar los mismos errores que buscan los atacantes: claves privadas y credenciales de la nube en GitHub o en otros repositorios de código público.
- Defender a individuos, no a dispositivos.
- Entender que una defensa eficaz generalmente no detiene a un atacante, sino que simplemente lo obliga a tomar un camino diferente.
- Predecir el próximo movimiento del atacante antes de que ocurra.
- Buscar los TTP potenciales del atacante, no solamente herramientas o indicadores de amenazas.
- Identificar entre cinco y diez productos claves de software que son responsables de la gran mayoría de las infecciones, y deshabilitar o mitigar la amenaza que representan.

Acerca de la investigación Research 451 de Arbor Networks

La meta de este documento representaba un desafío: "Brindar conocimientos del mundo real sobre estrategias, planificación y ejecución de las campañas de ataque de los adversarios". Se entrevistaron a varios hackers blancos con experiencia en la perspectiva de los Hackers maliciosos y que detentaban varios roles: personal de respuesta ante incidentes, investigadores de malware, evaluadores de penetración y veteranos todo terreno en ciberseguridad.

En forma colectiva, estas personas tienen más de 100 años de experiencia en seguridad, han investigado cientos de incidentes y dado cientos de charlas sobre este tema.

Para obtener el Informe 451 de Arbor Networks completo, ingrese al siguiente link:
<http://es.arbornetworks.com/amenazas-avanzadas/>



The Security Division of NETSCOUT

Brasil
T: +55.11.4380.8035
brasil@arbor.net

Mexico, Caribe &
Central America
T: +52.55.4624.4842
mxcca@arbor.net

North of Latin
America
T: +57.1.508.7099
nola@arbor.net

South of Latin
America
T: +54.11.5218.4007
sola@arbor.net

GlobalSign: CloudSSL disponible para SaaS



GlobalSign anuncia la disponibilidad de su oferta *CloudSSL*, que permite a los proveedores de SaaS proporcionar de forma fácil y asequible a sus clientes un cifrado seguro e integrado para sus negocios en línea.

Con *CloudSSL*, los proveedores de SaaS pueden asegurar sus sitios de forma rápida y eficiente, un diferenciador competitivo necesario y un signo de confianza global.

Además, la oferta automatizada y escalable ofrece una solución SSL que se integra directamente en los servicios de la empresa para sus clientes, por lo que sus usuarios no tienen que preocuparse por instalar y administrar los certificados por sí mismos.

La solución está diseñada específicamente para proveedores de servicios basados en la nube, tales como CDN, VDN, plataformas de comercio electrónico, constructores de sitios web y otras ofertas XaaS (es decir, infraestructura, plataformas, aplicaciones, almacenamiento) que necesitan asegurar servicios o comunicaciones para múltiples clientes.



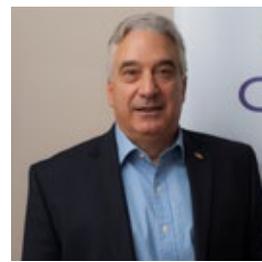
Blanca Yanulis, Account Manager, LatAm & Caribbean de GlobalSign

CertiSur, seguridad a medida del cliente



Norberto Marinelli, CEO de la compañía, en el marco de la presentación del *Estudio Anual de Seguridad en Internet*: 'La primera parte del año fue muy buena para nosotros. Tuvimos un crecimiento significativo en la demanda de nuestros productos, y estamos con un crecimiento de dos dígitos hasta ahora, y siempre incorporando nuevos productos. Próximamente vamos a presentar un nuevo producto de firma biométrica, muy vinculado con la ampliación de posibilidades para el área de finanzas y seguros.'

Haciendo referencia a las medidas de seguridad más implementadas por las empresas, señala: 'Cuando hablamos de medidas de seguridad, hay una que es fundamental: tener un certificado para proteger el sitio, ya sea que se trate de una página web corporativa, extranet o intranet. Esto ya forma parte del proceso de tildar las cosas habituales.' A su vez, agrega: 'En nuestro caso, también son muy requeridos los sistemas de doble autenticación, sobre todo en los sistemas de pagos y contraseñas dado que se conocen sus debilidades, por lo tanto, se avanza hacia sistemas más seguros por medio de passwords dinámicas o sistemas inteligentes de logueo, por ejemplo, para analizar transacciones y evitar fraudes.'



Norberto Marinelli, CEO

Varonis, auditoría y gestión más eficiente



Varonis es una empresa de origen israelita que cuenta con oficinas en diferentes países y continentes. Su foco principal es el gobierno de datos no estructurados A nivel latinoamericano, los países en los que posee mayor peso son Brasil, México, Colombia, Argentina y Costa Rica.

Andrés Julián Marin, Systems Engineer para Latinoamérica, afirma: 'Todos los datos que se generan, como archivos de Word, Excel que están alojados en distintos sistemas, se encuentran en constante cambio. Nuestra solución brinda la visibilidad de los permisos, la auditoría, da la posibilidad de saber qué están haciendo los diferentes usuarios, desde dónde, cuándo y con qué periodicidad. Analizamos el comportamiento de las personas dentro de la red y realizamos un análisis y se generan alertas. La plataforma es 100% aplicable a compañías de cualquier tamaño que requieran cumplir con normativas locales, leyes de datos personales, entre otras. Damos visibilidad y control de los mismos a través de una consola central de forma automatizada y bajo demanda'.



Andrés Julián Marin, Systems Engineer para Latinoamérica

Gurucube, confiabilidad en firma digital



Gurucube presenta sus soluciones de firma digital en Argentina, con el foco puesto tanto en las grandes empresas como así también en PyMEs.

Roberto Minoletti, CEO de la compañía, explica: 'Tenemos dos soluciones: *DocuSign*, que es una solución on-premise, y *Firma Remota*, que permite firmar en la nube. La primera de ellas está orientada a empresas grandes, donde haya un mínimo de 100 firmantes, mientras que la segunda está orientada a PyMEs, donde se puede elegir un único firmante'.

'La dirección del mercado es ir hacia documentos digitales, que nacen digitales y mueren digitales, sin necesidad de pasar por el proceso de impresión. La motivación más fuerte hoy en día para imprimir papel es que alguien lo tiene que firmar. Si logramos que el proceso de firma sea digital, se puede olvidar todo el proceso de impresión, escaneo, guardado de documentos, lo cual conlleva costos importantes. Aunque estas soluciones tengan un costo, en realidad son un ahorro'.



Roberto Minoletti, CEO



GlobalSign
GMO INTERNET GROUP

Identity for Everything™

Aseguramos lo más importante para las organizaciones: La Información



Gestión de Identidades y Accesos



Emisión de Alto Volumen para el Internet de Todas las Cosas



Criptografía de los Datos SSL/TLS



Firma y Cifrado de Correos Electrónicos



Autenticación para Usuarios, Máquinas y Dispositivos



Firmas Digitales de Reconocimiento Internacional



Programas de Asociación

InfoSecurity 2017: más tecnología, mayores riesgos y precauciones



Más de 400 asistentes participaron del capítulo argentino de la gira *Infosecurity*, organizada por **Isec**, organismo de capacitación de mejores prácticas de seguridad.

Martín Vila, organizador del evento y director de **iSec**: 'Nuevamente hemos superado la cantidad de participantes del año anterior. Sumamos nuevas marcas, esto es muy importante ya que tratamos de renovar la oferta de servicios y visibilidad de las compañías. También vemos que hay una oferta muy variada, ya que los vendedores que nos acompañan año a año renuevan sus portafolios'.

'Los principales tópicos del evento fueron el Ransomware y las amenazas en torno a esta problemática. A su vez, a medida que crece la tecnología, aumentan los problemas. Vemos inquietudes por todo lo que hace falta conocer respecto a la Seguridad. Si bien las soluciones se actualizan y fortalecen, los atacantes también están en constante mejora'.

'Decidimos brindar un formato y layout renovados. Al integrar stands en la sala de conferencias, permite a los usuarios estar en constante acerca-

miento con las marcas, así como también permite a los vendedores la posibilidad de escuchar cada una de las sesiones y temáticas realizadas'.

Las empresas que participaron como sponsors fueron: **Gurucube, Netscout, Varonis, Sitepro, Kodak Alaris, Artix Doc, Softron, Paessler, ZMA, BDO, Thales, Watchguard, CA Technologies, Globalscape, IFX Networks, Complus y MalwareBytes.**



La división de Requerimientos Tecnológicos de Senasa: Damián Ierco, Guillermo Villarreal, Carlos Ibarra, José Orlada



El área de Seguridad IT de Axion Energy: Juan Pablo Sánchez, Nicolás Rueda y Florencio Sánchez



Mariano Bernasconi, gerente de Seguridad, junto a Jorge Benítez, arquitecto de Seguridad, ambos de Farmacity



Juan Pablo Rolandelli, jefe de Seguridad de Prisma Medios de Pago, junto a Marcelo de Angelis y Lidia Mata, ambos de la dirección de Informática de la Universidad de Buenos Aires



Francisco Novello, jefe de TI, junto a Nicolás Balmaceda, soporte de Telecomunicaciones ambos de Rizobacter



Jairo Jovanovich y Pablo Fernández, ambos del departamento de Seguridad IT de CDT, junto a Oscar Banchemo, administrador de Seguridad de Telefónica



Departamento de Informática del Ministerio de Gobierno de la Provincia de Buenos Aires: Pablo Barbosa, Pablo Cuyeu, Manuel Staffolani, y Martín Sebastián Correa; junto a Marta Thomas, presidente del Consejo Profesional de Ciencias Informáticas de la Provincia.



El equipo de Seguridad Informática, Planificación y Auditoría del INDEC: Sergio Ayala, Elizabeth Falcon, Victoria Kragelj y Susana Daldin.



Juan Manuel Ramognino y Ramiro Alvarez, ambos del área de Seguridad Informática del Banco Provincia.



Matías Strachnoy, jefe de Infraestructura de Dicter; junto a Osvaldo Mehle y Hernan Rojas, coordinadores de Infraestructura de Mimo & Co., y Maximiliano Aldax y Alejandro D'Araujo, jefes de Soporte IT en Hasar Servicios SRL.

Microsoft Security Summit, seguridad & transformación digital



Microsoft llevó a cabo en Buenos Aires su *Security Summit*, analizando desde la seguridad IT los distintos temas que desvelan hoy a los responsables IT: Big Data, Cloud, Internet of Things, etc. ¿El concepto base? Cada vez más se viene la seguridad integrada, en ecosistemas o plataformas, para afirmar entornos seguros donde moverse.

Ignacio Perrone, de **Frost & Sullivan**: 'De a poco, la ciberseguridad va madurando como un tema clave para las organizaciones. Cuando se les pregunta a los usuarios el impacto de la tecnología tanto en los ingresos como reducción de costos, ahí el rubro aún aparece bajo entre las prioridades, pese a sus ventajas. Pero a la hora de elegir un proveedor cloud o IoT, allí la ciberseguridad aparece primera o segunda en el ranking. Esto antes no pasaba'.

'¿Qué es lo nuevo que se viene en ciberseguridad? *Machine Learning* e *Inteligencia Artificial*. Con el BYOD y otras tendencias de masificación/disenmiación de tecnología en las organizaciones, se necesita inteligencia avanzada y sistemática para automatizar procesos y manejar gran cantidad de datos definiendo patrones correctos, detectando desvíos. Los ataques de robots, deben combatirse con robots'.

Ezequiel Glinsky, director de Innovación y Nuevas Tecnologías en **Microsoft**: 'Estamos avanzando en un nuevo mundo interconectado donde ya no se pueden tomar los individuos, productos o dispositivos por separado. La mejor respuesta es moverse hacia ecosistemas

o plataformas que garanticen entornos seguros end to end. Estas plataformas pueden ser heterogéneas, combinando varios vendedores, no sólo *Windows*, etc. Más del 60% de lo que corremos en **Azure** es open source'.

'**Microsoft** en seguridad realiza más de 450 mil autentificaciones por mes, analizamos más de 400 millones de emails determinando si son spam o no. Somos grandes especialistas de seguridad y dentro de la idea de plataformas, desarrollamos iniciativas como *Confidential Computing* (multivendedor) y el *Microsoft Trust Center*, con alianzas privadas y públicas. Hay mucho por hacer'.

Alejandro Anderlic, director de Asuntos Corporativos Legales: 'Damos respuestas a las preguntas que se hacen las empresas: ¿Es legal la nube? Sí. ¿El estado puede contratar servicios de nube? Sí, puede, las entidades financieras tienen



Alejandro Anderlic, director de Asuntos Corporativos Legales, y Ezequiel Glinsky, director de Innovación y Nuevas Tecnologías, ambos de Microsoft Argentina; junto a Ignacio Perrone, director de Frost & Sullivan

limitaciones por normativas que les exigen tener en propiedad la información de sus clientes. ¿Los datos de nube pueden subirse a cualquier lugar? Sí, se pueden transferir al exterior, a países reconocidos y cuando no lo son, se pueden hacer acuerdos de transferencia de datos'.

'Todo esto está escrito en la Ley de Protección de Datos Personales. Las limitaciones son más de mercado, de confianza, que de reglamentaciones. Pero la migración a cloud va a darse, en forma progresiva en mayor o menor medida. Hay que evolucionar y prepararse para los nuevos tiempos, en especial en seguridad'.



El equipo de Sistemas IT de la UADE: Roque Garrido, Martín Ferrini, y Martín D'Alcandro



Luis Darío Figueroa, y Luis Aramburu, ambos especialistas de Seguridad Informática de Telecom Argentina S.A.



El equipo de Sistemas y Tecnología del Banco Ciudad: Luis Del Percio, Sergio Cuenca, y Guillermo Cabanas



Santiago López, y Bruno Ricci, ambos jefes de Seguridad e Infraestructura IT en Pampa Energía



Samuel Sánchez, y Leandro Vildoza, ambos especialistas en Transporte y Logística de Tradelog S.A.

Security Day, tecnologías de vanguardia en seguridad electrónica



En un marco de gran convocatoria, el 8 de Septiembre tuvo lugar la primera edición del **Security Day** en Argentina, un evento focalizado en seguridad IP y electrónica con el objetivo de aumentar las posibilidades de negocio de sus participantes y capacitar a un mercado en constante evolución.

Gabriel Pennella, presidente de **Big Dipper**, empresa organizadora del evento: 'Respecto a las exposiciones, lo que buscamos este año fue compensar la ausencia de una exposición del sector dado que no contamos con eventos similares que nucleen al sector de seguridad. Como este es un rubro de mucha tecnología, hubo muchos avances y productos nuevos, por lo que tuvimos una necesidad de transmitirlo mediante 18 charlas informativas de distintas empresas para que el mercado de la seguridad electrónica pueda tomar conocimiento de todas las novedades'.

Sobre el mercado actual y sus expectativas a futuro: 'Si bien el país viene de una etapa turbulenta donde hubo muchos cambios en los últimos dos años, estamos notando que hay una reactivación importante en todos los gremios. En lo que respecta al mercado de seguridad electrónica, tiene demanda permanente, por lo que seguimos viendo un crecimiento en el sector tanto en equipamientos como en servicios'.

'El mercado de la seguridad nuclea varios rubros como por ejemplo, videovigilancia, control de acceso, incendio. Si bien sabemos que todo esto está en crecimiento por la demanda de seguridad, lo que esperamos ver para el próximo año es un crecimiento de la integración de estos distintos sectores. Hubo mucho desarrollo de cada sector en forma aislada, pero esperamos a futuro nuevos sistemas donde se coordinen estas

áreas y se puedan facilitar las tareas de supervisión y control'.

'La seguridad electrónica, hace años atrás, estaba únicamente al alcance de las grandes empresas por un tema de costos. Ahora los costos han bajado y siguen bajando continuamente, por lo que motiva a que los pequeños comercios estén en condiciones de acceder a toda la tecnología y productos que se ofrecen en este mercado. Todos los indicios apuntan a que el crecimiento mayor sea de los pequeños negocios'.

El evento contó con la presencia de las siguientes empresas: **Big Dipper**, **Control 24**, **Dahua**, **Dialer**, **ECONEXIO SR**, **Fiesa**, **Hikvision**, **Hurin**, **Intelektron**, **Kit Experto**, **Netcamara**, **Netio**, **Play Seguridad**, **PPA**, **Radio Oeste**, **SEG**, **Starx**, **Trinergia DXControl**, **Trinergia Softguard**, **WD**, **ZKTeco**.



Daniel Las Heras, gerente, y Marcelo Martínez, técnico de Seguridad Electrónica, ambos de Sakya; junto a Jose Luis Vignaroli, gerente de E-NFO S.R.L.



Jonathan Dileva, jefe de tecnología de SIE; Rodrigo Gago, jefe de Operaciones de COSPI; Gustavo Russo, gerente general de Russo; y Javier Cascio, gerente de Zeus Seguridad S.R.L.



Checkpoint Systems: Federico Milano, Sales Manager, Roberto Mora, supervisor del Departamento Técnico, y Rodrigo Diez, Technical Manager



Mariano Montero, jefe de Sistemas Electrónicos, y Lucas Gomez, coordinador de Seguridad Electrónica, ambos de Cencosud; junto a Rodolfo Celedon, asesor de Seguridad Electrónica para Municipios de Buenos Aires



Joaquín Echazu, jefe de Seguridad Patrimonial, y Sergio Fulco, jefe de Soporte de Seguridad Patrimonial y Electrónica, ambos de Cervecería y Maltería Quilmes



Pablo González, director Creativo de Ideorama; entre Rubén González, comercial, Joel Gornati, dueño, y Marina García, comercial, todos de Exadec

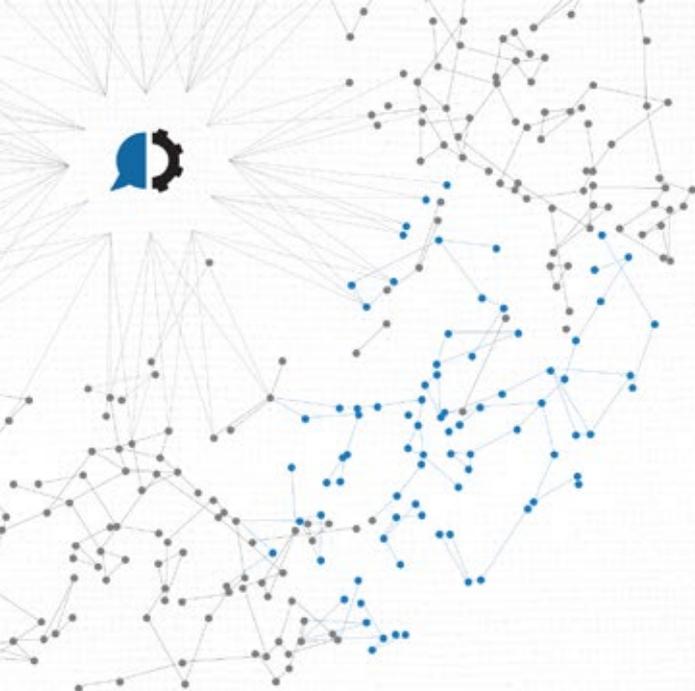


Western Digital, en alianza con SanDisk

Western Digital desarrolla su alianza con **SanDisk**, que le permite ampliar su portfolio de productos destinados a almacenamiento. **Pablo De Simone**, Regional Sales Manager de **WD**, señala: 'Hoy **WD** es una compañía mucho más amplia de la que tiene, hace un año, la suma de **SanDisk**. Al portafolio nuestro, se suma el portafolio de **SanDisk**. Es muy importante destacar el cambio de arancel que hubo a fines de Marzo y principios Abril, que ayuda a la industria de discos mecánicos. Por su parte, en el segmento de discos sólidos y flash la demanda

continúa en ascenso arrastrado por la misma tecnología'.

'Con cada negocio vertical tenemos una respuesta muy positiva. **WD** mantiene el liderazgo por lejos en el mercado de discos de almacenamiento mecánico. En Diciembre pasado se presentamos los discos de estado sólido de la marca con muy buena aceptación, y ya tenemos más del 3% de participación de mercado. Si le sumamos los productos de **SanDisk**, hablamos de una participación de mercado que se sitúa por encima del 40%'.



Soluciones innovadoras para la **GESTIÓN** de **IT** y **SEGURIDAD INFORMÁTICA**

- ▶ Monitorización de IT y Negocio
- ▶ Automatización de Tareas y Procesos
- ▶ Seguridad y Cumplimiento de auditorías

www.helpsystems.com/es

Después de 20 años de presencia en Latinoamérica, Barcelona/04 se une a HelpSystems, líder mundial en Systems Management con más de 9.000 clientes en todo el mundo. Las mejores soluciones y un amplio expertise en la región, para hacer más fácil el día a día de los profesionales de IT.

Conozca más en www.helpsystems.com/es o solicite más información a contacto@helpsystems.com

E-Gisart, consciencia en una era de vulnerabilidad



Con 8 exposiciones y aproximadamente 400 asistentes, se llevó a cabo una nueva edición de **E-Gisart** organizado por **ISACA** (*Information Systems Audit and Control Association*), un organismo mundial enfocado en ciberseguridad y cibercrimen.

Jorge Nunes, presidente de **ISACA Buenos Aires**: 'El evento está relacionado con las buenas prácticas de seguridad, auditoría y riesgo. Las exposiciones plantean metodologías y esquemas de trabajo. Además, estamos haciendo foco en todo lo que son las nuevas tecnologías y tecnologías emergentes como cibercrimen o Big Data, por ejemplo. Es importante que tanto los auditores como los especialistas de seguridad y riesgo conozcan del tema para que puedan hacer un aporte de valor donde trabajan.'

'El campo de Seguridad Informática se

activó bastante. Los eventos de WannaCry y Ransomware han impactado mucho en la consciencia de las empresas, que ahora asumen los riesgos cuando incorporan tecnología. Hemos recibido muchas consultas por parte de Pymes, que antes no sucedía. El Banco Central está impulsando mucho las nuevas tecnologías, por lo que atrás de eso seguro se vienen normas específicas como por ejemplo, de seguridad en la nube. Todo esto obliga a las empresas a estar muy atentas en todas las cuestiones relacionadas a seguridad.'

'**ISACA Buenos Aires** es un capítulo a nivel internacional. Recibimos mucha documentación e información de **ISACA Internacional**, formado por profesionales de todo el mundo que están en la cresta de la ola en temáticas sobre seguridad, auditoría y riesgo.'

Además, **Nunes** se encargó de destacar

que **ADACSI (ISACA Buenos Aires)** recibió el Premio Wayne Snipes de la categoría de Mejor Medio Capítulo Mundial de 2016. El premio reconoce a los capítulos de **ISACA Internacional** que cumplen con creces el objetivo de servicio a través del fomento de las membresías locales y, así, de la auditoría en sistemas informáticos y el control de la profesión. Con respecto a los proyectos del organismo: 'En el ámbito local estamos enfocados en certificaciones y, además, estamos tratando de hacer convenios con universidades para hacer educación a distancia. Nuestro proyecto para el año que viene es enfocarnos en e-learning.'

Las empresas que participaron como sponsors del evento fueron: **Metrotel, Khutec, Grupo Datco, CaseWare, IFX Networks, Ugoku.tv**.



María Yapur y Mauro Brites, ambos auditores de Seguridad Informática del Banco Mariva; junto a Pablo Masnaghetti, auditor de Seguridad IT del Banco Nación



Departamento de Seguridad IT de la Sindicatura General del GCBA: Cristian Olivera, Hugo Conti, Federico Szyrle, y Martín Zanitto



Federico Rodríguez, especialista de Seguridad IT de Techint; junto a Germán Sisco y Jonathan Said, ambos de la Gerencia de Sistemas de Aerolíneas Argentinas



El equipo de Sistemas IT de YPF: Carla Gimena Castro, Francisco Suárez, y Gerardo Cosachov



Mariano Bustamante, auditor IT de AES, Pablo Germán Avalos, IT Security Manager de EY; junto a Yamil Arruk y Rolando Fernández, ambos del equipo de Seguridad Informática de Xelere



Carolina Azzolini, auditora de Sistemas de ADACSI, y Nubia Aparicio, especialista de Seguridad IT en Axoft; junto a Clara Comar, Carolina Rodríguez, y Jorge Luis Nuñez, todos del equipo de Sistemas de Practia



Kodak Alaris, crecimiento continuo

Kodak Alaris consolida su liderazgo en toda la región latinoamericana mediante toda su línea de scanners orientados al mercado corporativo. **Mariano Cívít**, gerente Comercial para Argentina de la compañía, señala: '**Kodak** hoy presenta el portfolio más grande de Latinoamérica, con scanners chicos, medios y de producción, galardonados por muchas empresas en la región. Todo lo que significa scanners de línea de entrada, nuestro i940 e i1150, son los que tienen alta rotación. Todas las empresas corporativas pueden

llegar a adquirirlos, y son los que más se venden. En cuanto a línea de producción para grandes empresas, la línea 4000 es la que más rotación tiene por su performance y RMA'.

'Este año 2017 estamos experimentando un alza en las ventas, como todos los años. La digitalización crece a pasos agigantados, aproximadamente un 35% anualmente. En particular llevamos vendidos cerca de 3 mil scanners en lo que va del año, y en la última recta del año creemos que serán mayores las ventas'.



Soluciones de movilidad para firma biométrica

La tecnología que agiliza sus negocios.

Una solución que permite acelerar los procesos de validación documental.

La tecnología biométrica móvil permite capturar datos tales como la firma manuscrita, huella dactilar o captura de DNI, e incorporarlos con certificados sobre documentos electrónicos para su validación desde una tablet o smartphone.

Esta flexibilidad y capacidad para acceder y procesar documentos digitales de forma segura, permite importantes ahorros en la gestión de papeles impresos, reducción espacio físico de almacenamiento y mínimos procedimientos administrativos. Ventajas que se traducen en procesos eficientes y mayor libertad operativa para su negocio.



TechData expande la disponibilidad de StreamOne

 **TechData** confirma al mercado la completa disponibilidad de *Stream One Enterprise Solutions*, su plataforma Cloud para el socio en Latinoamérica.

Pablo Rodríguez, director de Strategic Business Units Latin America de la compañía, explica: '*StreamOne* es una plataforma única que le permite al canal gestionar los proveedores cloud más importantes. Les facilita la facturación, cobro y analíticas en tiempo real de lo que están consumiendo sus clientes. A su vez, habilita al reseller a crear su propia tienda online, revender nuestros productos y sumar sus soluciones a su portal.

'En la actualidad tenemos corriendo varias soluciones de los principales proveedores de Cloud a nivel mundial, como **Amazon Web Services, IBM, Oracle y Microsoft**, entre otros. Asimismo, se encuentran disponibles soluciones tanto de Infraestructura como Servicio, Plataforma como Servicio y Software como Servicio. Tenemos más de 40 socios de negocio trabajando en la plataforma, la que ha llevado más de 1500 horas de desarrollo.



Pablo Rodríguez, director de Strategic Business Units Latin America

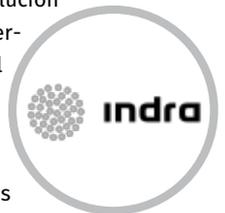
Indra, premiada por su plataforma de IoT

 *Minsait IoT Sofia2*, la plataforma IoT con capacidades Big Data y Cloud de la unidad de transformación digital de **Indra**, fue elegida por el jurado de **TM Forum** como una solución de alto contenido innovador para la transformación de las ciudades, capaz de aportar valor al ciudadano, responder a las necesidades de las empresas e impulsar la sostenibilidad.

Esta plataforma forma parte de la solución global para Smart Cities de **Indra**, que permite integrar y compartir en tiempo real la información de múltiples sistemas y dispositivos, a través de entornos como <http://sofia2.com>, y crear soluciones digitales de alto valor añadido en todos los ámbitos de la ciudad.

Las soluciones implantadas por la compañía y sus socios han logrado eficiencias como ahorros del 25% en el agua de riego para parques; reducción de hasta un 50% en el tiempo de evacuación de grandes infraestructuras; y disminuciones del 25% en la factura energética de edificios públicos.

Minsait IoT Sofia2 constituye la base de la solución de Smart Cities de **Indra**, cuya misión es conseguir la gestión inteligente de los distintos servicios y soluciones de la ciudad a través de una operación más eficiente, el seguimiento y control de los resultados conseguidos y la optimización de los servicios públicos prestados.



Semperti, presente en el Red Hat Forum

 **Semperti** participó como Sponsor del *Red Hat Forum Argentina* por cuarto año consecutivo.

 **María Elena Barros**, presidente de **Semperti**: 'Pertenece a la categoría más alta de Partners de Red Hat, acompañándolos desde el inicio de sus eventos, tanto en Argentina como en el exterior. La marca nos brinda la posibilidad de trabajar con una plataforma Open Source soportada para atacar al mercado Enterprise. Brindamos a nuestros clientes soluciones World Class con soporte para cualquier tipo de inconveniente. Adicionalmente priorizamos que tanto la suite de productos de sistema operativo y arquitectura para Cloud se encuentre soportada con otras soluciones, tanto de hardware como de software'.

'Hacia el próximo año somos optimistas, ya que trimestre a trimestre vemos mayor cantidad de proyectos, reactivándose las inversiones en materia de TI. Como tendencia apreciamos que los éstos se están basando en la experiencia del usuario y cómo satisfacer sus necesidades. Por ello creemos que a medida que crecen los requerimientos de los clientes, aumentan la cantidad y calidad de proyectos'.



El stand de Semperti en el Red Hat Forum

Atos, el camino hacia la digitalización

Señala **Alexandre Morais**, líder de Transformación Digital y Consultoría de **Atos** para América del Sur: 'No se puede negar que estamos yendo cada vez más hacia una transformación digital en todos los ámbitos de nuestras vidas, especialmente en las relaciones corporativas. Las empresas que todavía se resisten a discutir la digitalización de sus actividades se están perdiendo la oportunidad de bajar costos, optimizar recursos materiales y humanos, reducir tiempos de trabajo e incluso de obtener *insights* de nuevos modelos de negocios, en lo que representa la principal característica de la transformación digital'. 'Sin embargo, es importante resaltar que para que un proceso de ese tipo suceda, no necesariamente debemos adoptar tecnologías disruptivas para tener éxito. Se pueden promover cambios organizacionales relevantes con herramientas que ya existen en el mercado, siempre y cuando se las adapte a modelos de negocios diferenciados que hagan foco en la experiencia del cliente'. 'El universo digital evoluciona constantemente. Actualmente existen modelos de negocios innovadores que crecen rápidamente, conquistando el espacio de aquellos que dominaban el mercado pocos años atrás. En un futuro seguramente tendremos todavía más novedades, con la consolidación de la Internet de las cosas (IoT) y de la computación cognitiva, por ejemplo'.

'Por eso es esencial no tenerle miedo a los cambios y estar siempre actualizado sobre las tecnologías de vanguardia. Pero también hay que tener en mente que muchas herramientas capaces de modernizar el negocio ya se encuentran a nuestra disposición. Se puede actuar ahora'.



DATA PROTECTION STUDIO

Solución integral de seguridad para estaciones de trabajo y servidores de datos, aplicaciones, redes, sistemas operativos y equipos periféricos.



VIRTUAL DATA PROTECTION

Una herramienta para la protección de los entornos de virtualización en base a VMware vSphere y Microsoft Hyper-V.



MOBILE DATA PROTECTION

Solución para la gestión centralizada de dispositivos móviles, permite gestionar la protección, monitoreo y administración de los mismos.



www.kod.uy
info@kod.uy



Stromasys, lo que necesitan los usuarios Legacy



Robert Ruiz, ejecutivo con importante prestigio en la industria IT de América Latina que en su momento lideró **3Com** y **HP Networking**, ahora está a cargo del negocio regional de **Stromasys**, empresa global con base en Suiza, que brinda una solución muy buscada por usuarios de sistemas Legacy: visualización y emulación de servers antiguos para hacerlos funcionar en un entorno moderno y disponer de su información.

Explica: ‘Una gran cantidad de empresas tiene servers de **Oracle Sparc**, **Sun**, **HPE**, etc., que ya no reciben soporte de los vendors, quedan obsoletos frente al resto de la estructura y cuesta mucho mantenerlos. Entonces, lo que hacemos es pasarlos a ambientes x86, sea de **Cisco**, **Dell**, etc. Allí, con máquinas dedicadas o virtuales, software operativo de **Red Hat** o **Microsoft**, accionamos nuestro software, que visualiza y emula sus aplicaciones haciéndolas correr’.

‘Las empresas así pueden desprenderse del hard antiguo, resuelven problemas de espacio, de energía por lo mucho que esas máquinas grandes consumen. Pero lo más crítico

es la disponibilidad de la información, se recupera mucho que estaba como perdido. Por ejemplo, en uno de nuestros clientes el impacto de una caída de sus sistema legado es de \$2.0M, al no poder facturar por sus servicios’.

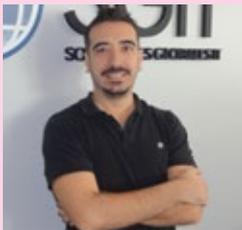
‘Comencé a principios de año, con foco en México y Brasil. Nuestras ventas son 100% a través de canales, de aquí en más haremos fuerte hincapié en desarrollar partners para extendernos también en Colombia, Argentina, Chile, etc. Tenemos ya 10 canales y muy buenos clientes que sirven de referencia para el crecimiento. Hay alianzas con **Vmware** y proveedores de nube como **AWS** y **Microsoft**, se viene pronto un acuerdo con **Cisco**. Vamos trabajando todos los aspectos del negocio’.



Robert Ruiz, managing director, Latin America



SGIT, soluciones a medida y llave en mano



Jorge Blanco, Service Manager de SGIT

Señala **Jorge Blanco**, Service Manager de **SGIT**: ‘Si bien brindamos soluciones de infraestructura tradicional, la empresa está orientada a brindarle a los clientes Soluciones Cloud con AWS. Amazon S3 brinda una infraestructura de almacenamiento de datos de gran escalabilidad, fiable y de baja latencia con costos significativa-

mente menores a la infraestructura tradicional; sumamos también la solución “Glacier” que es un servicio de almacenamiento en la nube seguro, duradero y de muy bajo costo para archivar datos y realizar backups a largo plazo como alternativa de backup a cinta’.

‘Nuestros recursos son ingenieros certificados que cuentan ya con implementaciones realizadas sobre el resto de las suites (EBS, EFS, Storage gateway, etc). Contamos con un amplio conocimiento en la suite de productos de AWS y experiencia en migraciones e implementaciones pequeñas / grandes que nos permite migrar a la nube cualquier infraestructura montada en storage tradicional disminuyendo significativamente los costos de mantenimiento de los equipos en datacenters, como sus costos por soporte, energía, refrigeración, etc. Eso nos posiciona como una empresa líder en Argentina en el segmento’.

‘Lo que encontramos como factor común cuando un cliente llega a nosotros es que buscan delegar la tarea de punta a punta, quieren un llave en mano del servicio, desentendiéndose de cada una de sus fases’.



Algeiba IT, liderando la transformación digital



Algeiba IT es una empresa con 11 años en el mercado que ofrece soluciones y servicios IT a nivel global.

Cuenta con su base en Argentina y oficinas locales en Perú y Uruguay. La compañía opera desde dos unidades: operación y soporte, OyS, mediante la cual brinda servicios de modelos de gestión IT a medida, controlando, operando, optimizando y dando soporte a la plataforma IT y a servicios asociados de las organizaciones; y otra línea de proyectos y prácticas, PyP, en donde desarrollan Proyectos integrales a medida, partiendo desde la visión o idea, convirtiéndolos realidad.

Claudio Klimczuk, Commercial & Marketing Director, afirma: ‘Somos especialistas en tecnología y entendemos la organización del futuro. Contamos con soluciones propias y además hemos desarrollado alianzas estratégicas con **Microsoft**, **VMware**, **RedHat**, **Veeam** y recientemente con **Oracle**, reconocidos mundialmente. Lo que nos permite estar preparados para acompañar a nuestros clientes en el proceso de su transformación digital.

‘En los últimos dos años tuvimos un crecimiento por encima del promedio del mercado, en relación con los períodos anteriores. Actualmente contamos con un sólido ecosistema de clientes activos de primera línea, que confían en nosotros. Tenemos planeado duplicar el tamaño de la empresa en los próximos dos años. En Argentina contamos con alrededor de sesenta profesionales comprometidos, y recientemente lanzamos la unidad de Start IT para transformar las ideas de nuestros clientes en una App o servicio bajo un proceso de mejora continua’, concluye.



Claudio Klimczuk, Commercial & Marketing Director

**CONSULTORES EN IT
ES PARTE DE NUESTRA
FAMILIA, VOS PODÉS UNIRTE**

**SUMATE
A NUESTRA RED DE
VALUE PARTNERS**

“ La sinergia que logramos trabajando junto a ZMA nos permite brindar soluciones y servicios de altísima calidad a nuestros clientes. El apoyo en marketing, preventa, la asistencia comercial y el soporte técnico son de un nivel excepcional. ”

Horacio Biscoglio, Consultores en IT - Rosario, Argentina



+54 9 11 3657 0780
WhatsApp: mensajes/llamadas



Contacto inmediato con nuestro
chat en línea www.zma.la

CASA CENTRAL
Lavalle 381 piso 3º | Tel: (54 11) 5219-5555 | C1047AAG
Ciudad Autónoma de Buenos Aires | ARGENTINA
www.zma.la - info@zma.la

Dacas: Radware's Hackers Challenge



Dacas llevó a cabo el Radware's Hackers Challenge en Buenos Aires, Argentina, el pasado 6 de septiembre en el hotel Panamericano.

Con un formato dinámico se pudo apreciar cómo los hackers que participaron intentaban vulnerar el ambiente protegido por sistemas de ciberdefensa avanzados de Radware. De esta forma, los asistentes pudieron apreciar la importancia de cada componente de seguridad y su efecto en la mitigación de ataques perimetrales.

Arie Simchis, Regional Director CALA de **Radware**: 'Contamos con una importante presencia de más de 200 usuarios de ciberseguridad, generándose mucho feedback de su parte. La modalidad constó de diez hackers intentando sobrepasar nuestra protección. Nunca nos han logrado hackear en la primera fase,

en la cual tenemos la protección alta. Esto demuestra que cuando se utiliza un buen sistema de seguridad, las empresas están completamente seguras'.

'La primera parte estuvo compuesta por tres fases, teniendo la posibilidad de pasar a la segunda etapa sólo cinco hackers. En cada fase la seguridad fue bajando de acuerdo a los niveles de protección con los que cuentan las empresas normalmente. A partir de esto

evidenciamos que los usuarios tienen sistemas vulnerables actualmente'.

'Más allá de la participación de los hackers, fue muy interesante la actividad que registramos en la nube a partir

de los intentos de acceso por parte de los representantes de seguridad de las distintas compañías'.



Arie Simchis, Regional Director CALA de Radware, junto a Diego Cascata, CEO de Dacas



Francisco Wesner, analista de Seguridad, junto a Juan Pablo Sánchez, administrador de Seguridad, ambos de Arcor



Asistentes al evento: Gonzalo Silva y Maximiliano Ferraro, ambos administradores de Seguridad IT de ARSAT, junto a Mariana Maldonado y Mariano Torres, ambos de NeoSecure



El equipo de Ciberseguridad de Telefónica: Nicolas Varona, Leo Yen, Martín Colli y Art Gonzales

Exceda: Seguridad Multicapa, la solución para ataques de volumen e inteligencia



Afirma **Saulo Miranda**, socio director de **Exceda**: 'La seguridad se ha convertido en una primera necesidad. Ante una industria cada vez más compleja y dinámica, no existe una solución única que sirva para todo tipo de riesgo.. Internet es un actor ya instalado, tanto por sus oportunidades como por los riesgos que supone. Por cada segundo de retraso en el tiempo de carga de un sitio, se reduce la tasa de conversión entre un 5 a 7 %'. 'Si bien Wanna Cry hizo estragos inevitables, la gran mayoría de los ataques que afectan a Latinoamérica son del tipo DDoS,

pudiendo alcanzar altos volúmenes, con un umbral inabordable para soluciones in-house. La mejor opción es buscar soluciones escalables por capas, que se activen en caso de mega-ataques y que identifiquen el tipo de ataque y lo mitiguen a tiempo. Hay que implementar un modelo multicapa, combinando capas de seguridad de volumen y de inteligencia, o cualquier negocio podría ser desbaratado con un clic'.

'La seguridad está hoy en la agenda de los CEO's. Nadie concibe el desarrollo de una estrategia de negocio sin una correcta estrategia de seguridad. En la Banca la conciencia es mayor, ya que su negocio opera en torno a capitales y fondos. Hoy, los bancos invierten en seguridad predictiva y no reactiva, considerando proyectos ambiciosos en seguridad, automatización y performance'. 'A futuro se esperan ataques de mayor volumen y la metodología será más compleja. Ya hemos observado ataques de gran volumen que concentran la atención y recursos de cualquier empresa, mientras en paralelo, se activa otro sigiloso ataque con verdaderas intenciones de robo de información, denominamos 'ataques inteligentes'. Lo cierto es que no más de un 15% de las empresas en Latinoamérica están realmente protegidas'.



Saulo Miranda, socio director de Exceda



Artis Doc, la digitalización como factor clave

Artis Doc se constituye como distribuidor autorizado de **Kodak Alaris** en el mercado e impulsa la digitalización tanto desde el sector público como corporativo mediante la venta de equipos, consultoría, proceso de conversión de documentos y capacitaciones.

Nicolás Dezi, director de la compañía, señala: 'Los últimos dos años, desde el nacimiento de **Artis Doc**, han sido muy buenos, empezando desde la Ciudad de Buenos Aires, que hoy tiene más de 10 mil scanners **Kodak**. Esa misma tendencia se llevó a nación, y hoy por hoy todas las unidades de gobierno están impulsando la digitalización por una cuestión de transparencia, velocidad y atención al ciudadano'.

'La recepción de los productos en el mercado es muy buena. La empresa que pasa de una gestión en papel a una gestión digital nunca vuelve al papel por la velocidad, el espacio, etc. **Kodak** tiene una presencia muy fuerte en toda Latinoamérica. 7 de cada 10 scanners que se venden son **Kodak**. Nosotros tenemos la diferencia como distribuidores de contar con un valor agregado muy grande porque contamos con mucha experiencia en el mercado, lo cual nos hace conocidos y elegidos por las instituciones'.

Haciendo Posible la Fuerza de Trabajo Digital

- a |
- *Procesos de back-office Finanzas, HCM, SCM, CRM*
 - *Sistemas Oracle, SAP, Microsoft, Kronos*
 - *Consultores con experiencia certificados en RPA.*

*Reduzca sus
costos operativos
hasta un*

70%

Más Rápido – Predecible – Sin Errores



- ✓ Líder Mundial en Robotic Process Automation
- ✓ Solución Escalable
- ✓ De Rápida Implementación
- ✓ Mejora la Eficiencia Operacional
- ✓ Permite distribuir el tiempo de sus empleados en tareas de mayor valor agregado

Solicite mas información o una Prueba de Concepto: experts@ataway.com

Kick-Off de CAISIT: Cámara Argentina de Integradores



La **Cámara Argentina de Integradores de Servicios IT (CAISIT)** llevó a cabo su primer Kick-Off, en Buenos Aires, ante más de 80 ejecutivos de pequeñas y medianas empresas.

La Cámara se encuentra formada por PyMEs nacionales dedicadas a la fabricación, comercialización de bienes y/o prestación de servicios relacionados con la industria Informática y Telecomunicaciones, con el fin de intercambiar opiniones en torno a las estrategias eficaces para abordar los mercados consumidores internos y externos en general.

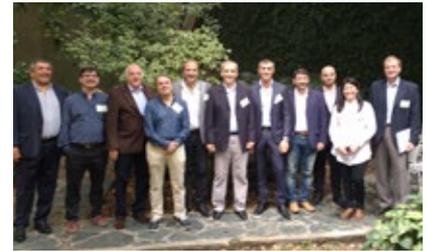
La misión de la organización es capacitar y concientizar al uso de estándares nacionales relacionados a los servicios IT, con el fin de fortalecerse competitivamente; promover el desarrollo de la libre empresa entre sus asociados, haciendo respetar sus legítimos derechos, facilitando oportunidades de negocio, brindándole asistencia y servicios e impulsando su competitividad; y ser el centro de discusión ante organismos nacionales y provinciales para lograr beneficios en común a los miembros de la cámara.

Raúl Díaz, presidente de **CAISIT**: 'El objetivo del evento se basó en que los participantes conozcan la Cámara, se interioricen en qué les podemos aportar. Brindamos la posibilidad de oficiar como sitio de discusión y aprendizaje ante las problemáticas de cada empresa dentro de todo el país, ya que tenemos alcance nacional'.

'Queremos que las PyMEs nos conozcan visitando nuestros sitios online. Allí compartimos y publicamos contenido, acciones y decisiones que realizamos los miércoles de cada mes. A partir de su participación seguiremos creciendo, retroalimentándonos mutuamente'.

'Luego de un primer semestre regular, en donde los negocios que se llevaron a cabo se habían cerrado el año anterior, estamos viendo una reactivación en la segunda parte del año. Tanto desde el segmento Enterprise como los organismos del Estado se encuentran invirtiendo, generando nuevas oportunidades de trabajo'.

'El evento contó con seis sesiones: cuatro de fabricantes que participaron como Sponsors Platinum, las cuales estuvieron orienta-



Los integrantes de la CAISIT en el marco del primer Kick-Off

das a soluciones y productos. Mientras que como valor agregado se brindaron otras dos charlas de consultoras, una sobre técnicas de comisión a vendedores y otra acerca de Management en las empresas. Por otra parte, en el cierre participaron economistas del **Banco Itaú** disertando sobre la actualidad económica y la posibilidad de invertir en Argentina'.

Los auspiciantes Platinum del encuentro fueron: **Bosch, Fortinet, Nutanix y Schneider Electric**. Mientras que como Sponsors Gold participaron **Air Computers, Anixter, Aruba Networks, AV, Itaú, Cisco, Commscope, Dacas, Distecna, Microglobal, Siemon, Solutión Box, WeeDo, Viditec, Pyxis, Eaton, Provetel y Mactel**.



Fabian Isa de Techwise; Guido Gariup de Braycom; Patricio Isa Lavalle de Techwise; Martín Marino, también de Braycom; y Claudio García, vocal suplente de la CAISIT



Alberto Heiber y Matías Schwartz, ambos directores de Biek, junto a Marcelo Senra, director de Tecnología de DCE Ingeniería



Integración Óptica: Nicolás Martínez, Hernán Vidamonte y Hernán Vázquez



Gurú, trabajando en la digitalización de las PyMEs

Gurú nace para dar acceso a las PyMEs a tecnologías de vanguardia en marketing digital como por ejemplo, garantizar el tráfico sobre plataformas de conversión para transformar visitas en ventas, soporte de manejo de contenido en redes sociales, plataformas para la creación de webs de última generación, entre otras.

Juan Santana, CEO de la compañía, señala: 'Las PyMEs en general buscan mantener el control de sus finanzas, contabilidad y demás cosas. Pero la realidad es que muchas de esas cosas las tienen tercerizadas. Entonces ahora están buscando hacerlo de forma interna. Hoy en día, hay aplicaciones para todo y de forma muy sencilla pueden unificar tareas y ganar en eficiencia'.

'La nube es una ventaja porque se obtiene información en tiempo real, además de poder conectarme todo el día desde el lugar que sea. El poder estar al tanto de todo lo que pasa en mi empresa de forma instantánea es una posibilidad única'.



Inside Tech, servicios & valor agregado

Inside Tech es una empresa de servicios que nace en el año 2002, en Capital Federal, Argentina. Comenzó a expandirse a nivel local en toda la extensión del país, y actualmente atiende a compañías con base en otros países de Latinoamérica.

Mariano Sabelli, gerente comercial, señala: 'Tenemos alianzas con **IBM, Red Hat, Agios e Invgate**. Somos una empresa basada en materia gris e intelecto técnico, más que en venta de hardware. Contamos con ingenieros certificados por los vendors con mucho valor agregado y con un skill Seniority muy alto'.

'Con más de 20 años en el mercado nuestro diferencial se basa en nuestra calidad de servicio y el Know-How del trabajo en verticales como: servicios, petróleo, banca y salud, en las cuales tenemos casos de éxito y de referencia, tanto en gran Buenos Aires como en casi todas las provincias'.



Mariano Sabelli, gerente comercial

This Is

Next GEN

ENDPOINT SECURITY



Endpoint Protection

Seguridad integral para usuarios y datos.



Server Protection

Seguridad optimizada para servidores.



Intercept X

Un enfoque totalmente nuevo de la seguridad para estaciones de trabajo.



Sophos Mobile

Innumerables dispositivos, una única solución.



SafeGuard Encryption

Protección de los datos en cualquier lugar.

Especial Perú!

El mercado del potencial por dentro

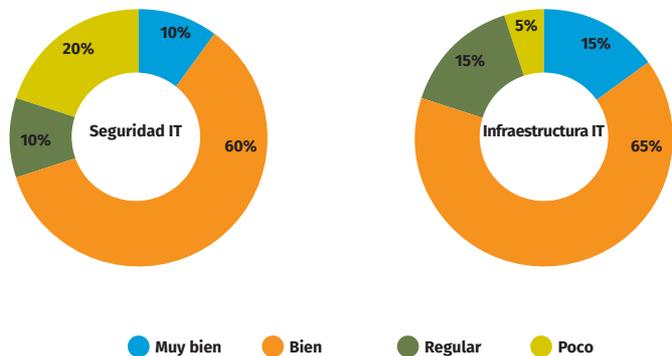
Perú es un país que se encuentra en constante crecimiento y sin duda que el principal impulsor de este avance está dado por su economía, que lo refleja en sus números. Según **BBVA Research**, la proyección de crecimiento del PBI anual de 2017 será de 3,5%, y entre 2018 y 2021 será de 3,7%. No sólo que la proyección para este año es muy alentadora, sino que es la más alta de la región de Latinoamérica, superando a países como Argentina, Colombia, Chile, México y Brasil.

Cabe destacar que diversas fuentes ubican a Perú como uno de los países con mejor panorama de crecimiento. Por ejemplo, el **Banco Mundial**, en su informe de *Perspectivas Económicas Mundiales*, también pronostica este mismo crecimiento para el país, donde destaca su dinamismo y futuro económico.

Entre los muchos sectores que impulsan el crecimiento del país, y por ende de su PBI, se encuentra el tecnológico. Y en este sentido, hay dos áreas críticas hoy en día para el campo de la tecnología: Seguridad Informática e Infraestructura IT. En este informe nos encargaremos de brindar un análisis detallado sobre la actualidad del mercado peruano en ambas áreas, a través de encuestas realizadas a los principales responsables de empresas y organismos públicos locales, como así también opiniones de expertos en estos campos.

La encuesta estuvo apoyada en cuatro preguntas. La primera, '¿Cómo cree que está preparado el mercado peruano (en cada área)?'. La segunda, '¿Qué grado de importancia tiene la inversión (en cada área)?'. En la tercera, por su parte, se consulta cuán importante le resulta cada una de las temáticas/soluciones planteadas. Finalmente, una pregunta abierta donde se pregunta por las soluciones que implementan en cada área los responsables de IT. A continuación los detalles de cada encuesta.

¿Cómo cree está preparado hoy el mercado peruano en materia de...



Fuente: Encuesta de Prensario – 100+ usuarios de Seguridad IT en Perú

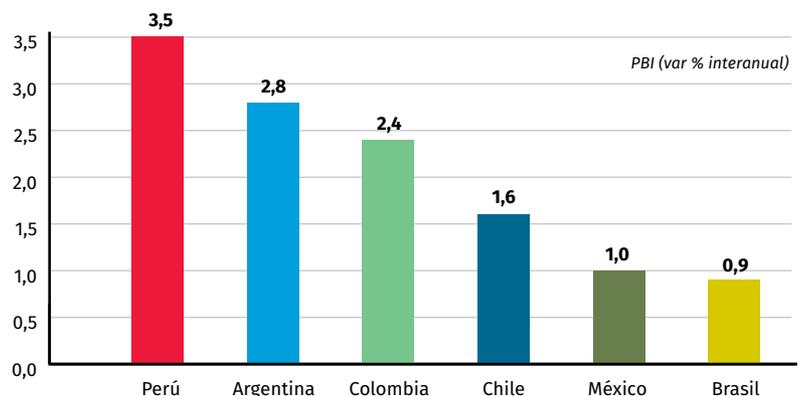
Seguridad IT

La seguridad informática resulta ser un área fundamental dentro del mercado tecnológico peruano, y que no puede ser dejada de lado. Como se puede observar en el gráfico, un 80% considera que la inversión en dicha área tiene 'mucho' importancia. Es decir, se vuelve un componente clave para las empresas poder desarrollar un presupuesto que contemple una inversión considerable o, al menos, significativa. Otro 12% considera que tiene 'algo' de importancia. Por lo tanto, si sumamos ambos porcentajes, obtenemos un 92%, lo cual denota que prácticamente todos los responsa-

bles de tecnología la observan como un factor clave a la hora de invertir.

A su vez, además de ser considerada de suma relevancia, también se la observa como un área con buena actualidad en el mercado de Perú. Un 60% cree que el mercado peruano está 'bien' preparado en materia de seguridad informática. Si bien aún no se encuentra en su máximo esplendor, dado que sólo el 10% cree que se encuentra 'muy bien' preparado, y a pesar del 20% que lo considera 'poco' preparado, no se puede negar que el mercado se encuentra apto y activo para el desarrollo de tecnologías en esta área.

Proyección de crecimiento anual del PBI en países de Latinoamérica



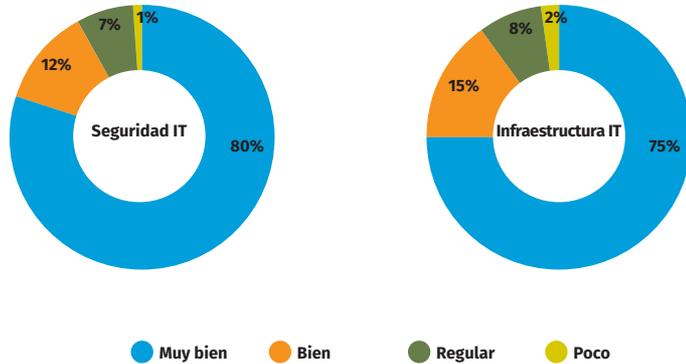
Fuente: BBVA Research



En esta misma línea nos encontramos con los resultados sobre la importancia que tienen ciertas temáticas en seguridad IT. La encuesta indica que prácticamente todas son de importancia, pero hay ciertas temáticas que se llevan el podio a las más relevantes por goleada. Estas son: fuga de información, ataques de denegación de servicios, y actualización de contraseñas. En todas ellas, la opción de 'mucho importancia' supera el 80%, lo cual las pone en la mira del mercado y los responsables de las empresas. Es sabido lo crítico que puede resultar una fuga de información, un ataque de DDoS, o el no actualizar las contraseñas para una compañía. No darle la atención a estas cuestiones sería cometer un error que, a futuro, puede resultar en consecuencias graves.

También nos encontramos con otras soluciones que, a pesar de ser consideradas de importancia, no llegan al nivel que presentan las anteriores tres. Son para destacar el malware móvil, las estafas informáticas, y las vulnerabilidades en ciertas aplicaciones. Estas tres

¿Qué grado de importancia considera que tiene la inversión en...



Fuente: Encuesta de Prensario – 100+ usuarios de Seguridad IT en Perú

tienen el mismo porcentaje en cuanto a 'mucho importancia': 70%. Esto las sitúa en una misma escala, a pesar que el resto del porcentaje en las diferentes opciones varíe.

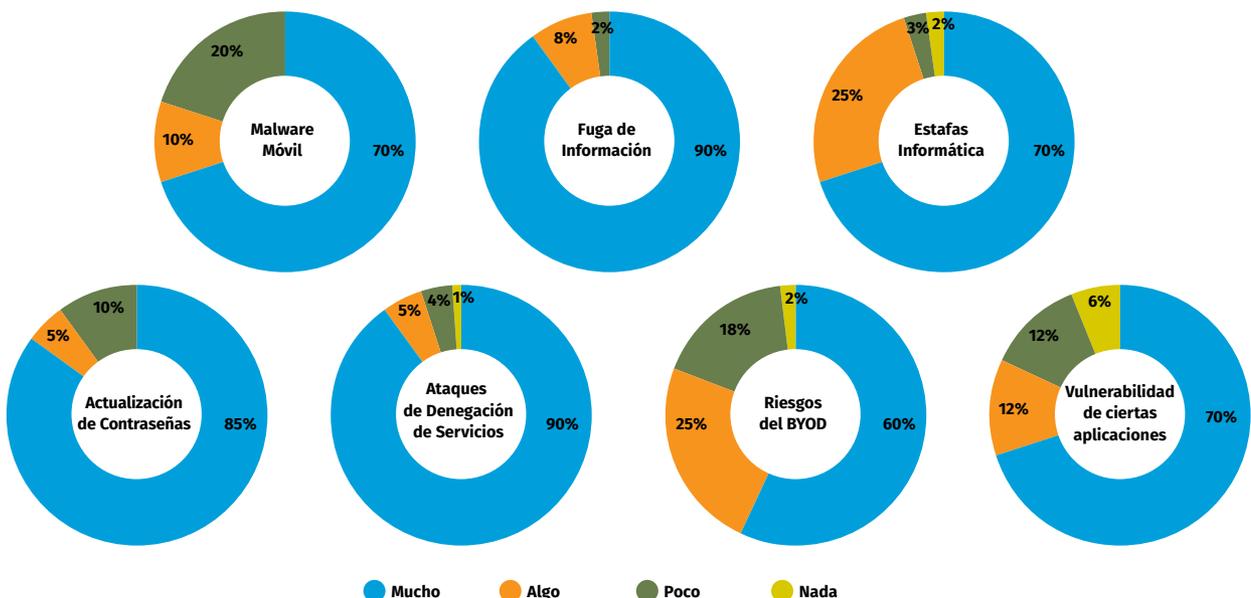
Infraestructura IT

El área de Infraestructura IT sigue la misma línea que el de Seguridad IT. Un 75% considera que es muy importante la inversión en Infraestructura, convirtién-

dola también en un área crítica dentro del presupuesto. Por su parte, un 15% considera que la inversión tiene 'algo' importancia. Es decir, la sumatoria nos da un 90%, prácticamente idéntico a lo que sucedió en seguridad donde dicha suma ofreció un valor de 92%. Se podría decir que ambas áreas se encuentran en un mismo nivel de importancia para los encargados liderarlas.

En cuanto al mercado, un 65% consi-

¿Cuán importante le resulta cada uno de estos temas?



Fuente: Encuesta de Prensario – 100+ usuarios de Infraestructura IT en Perú

Especial Perú! El mercado del potencial por dentro

dera que está bien preparado. Sucede lo mismo que en el caso anterior donde, si bien aún no se encuentra en su esplendor, está en una situación propicia para continuar y expandir su desarrollo. Continuando este panorama optimista, un 15% cree que está 'muy bien' preparado, y únicamente un bajo porcentaje se inclinó hacia las opciones de 'regular' y 'poco', que obtuvieron un 15% y 5% respectivamente.

Sobre la tercera pregunta, donde se consulta la importancia que tienen ciertas soluciones en Infraestructura IT, hay dos que se posicionaron en los primeros lugares con mucha diferencia sobre el resto. Son Cloud Computing, y Uptime & Disponibilidad. Ambas superaron el 90% en la opción 'mucha importancia', lo cual no es poca cosa, porque las posiciona como dos soluciones a tener muy en cuenta, no sólo ahora, sino también a futuro.

Luego se ubicaron otras soluciones que, a pesar de no alcanzar los niveles de las primeras 2, no podemos dejar de mencionarlas. Por ejemplo, Big Data y eficiencia energética, las cuales obtuvieron altos porcentajes de importancia: 85% y 80%, respectivamente. Desde ya que todas las soluciones poseen un grado de relevancia significativo, pero valía la pena destacar las anteriores debido a que, basándonos en estos números, representan la actualidad y el futuro del mercado peruano.

¿Qué dicen los usuarios?

Seguridad:

Marlene Carlos, jefe de Sistemas de **Análisis Clínicos ML SAC**: 'Tenemos en mente la implementación de control de accesos con contraseñas más seguras y como llave de todas nuestras aplicaciones'.

Romulo Lomparte, CEO de **ITG**: 'A futuro contamos con varios proyectos de seguridad que implican herramientas SOC, antivirus e IDPs'.

Bernardo Zambrano, jefe de Sistemas de **COMEXA**: 'Principalmente tenemos planeado hacer foco en antimalware e ingeniería social'.

Jaime Enrique Barrantes Centurion, oficial de Seguridad IT del **Instituto Nacional de Salud de Perú**: 'DDoS, Firewall, Antispam, y DLP son las principales temáticas donde convergen nuestros esfuerzos de cara al futuro'.

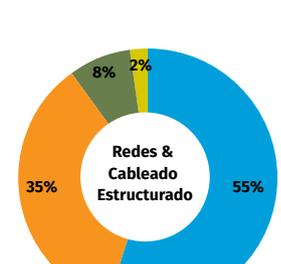
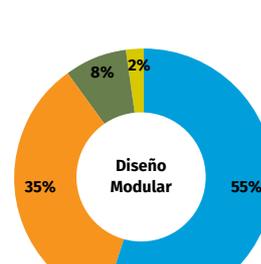
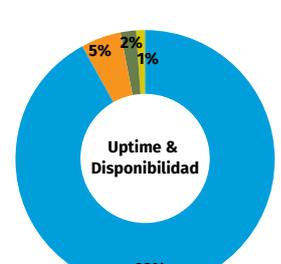
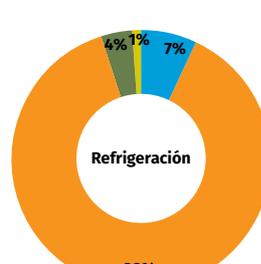
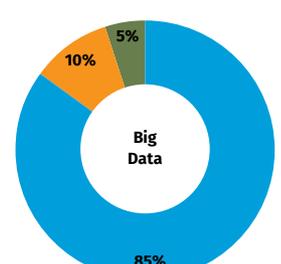
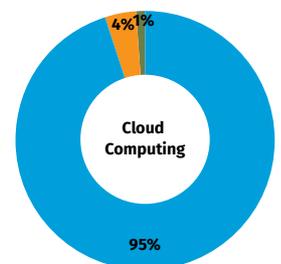
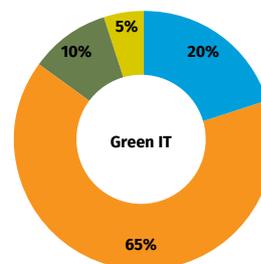
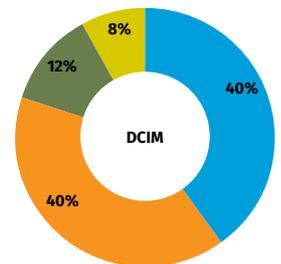
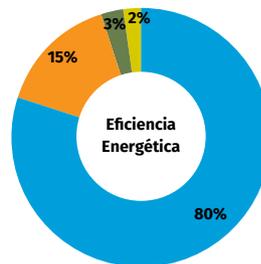
Infraestructura:

Julio Revatta Tagle, coordinador del **Colegio de Ingenieros del Perú**: 'Por nuestra parte, vamos a enfocarnos en capacitación para la buena gestión de Infraestructura IT'.

Cesar Porras, jefe de Servicios IT de la **Universidad de San Martín de Porres**: 'Queremos comenzar a implementar un sistema de Machine Learning dentro de nuestra infraestructura'.

Daniel Ivan Valdívía Huarcaya, supervisor de Sistemas de la **Corporación Turística de Perú**: 'Tenemos la idea de implantar un programa de seguridad IT para proteger mejor nuestra infraestructura'.

¿Cuán importante le resulta cada una de estas soluciones?



● Mucho ● Algo ● Poco ● Nada

Fuente: Encuesta de Prensario – 100+ usuarios de Infraestructura IT en Perú



SUMA NUEVAS MARCAS A SU PORTFOLIO DE PRODUCTOS Y SOLUCIONES



VERACODE

Veracode, ahora parte de CA Technologies, permite el desarrollo y despliegue seguro de software que potencia la economía de las aplicaciones. La plataforma unificada de Veracode analiza y mejora la seguridad de las aplicaciones desde el comienzo hasta la producción.



CDVI

CDVI es un fabricante Franco-Canadiense de sistemas globales de control de acceso, con más de 30 años en el mercado y fuerte presencia a nivel mundial.



INFO@DACAS.COM

WWW.DACAS.COM



BCP, productividad al siguiente nivel



La República, arquitectura Cloud para los nuevos tiempos

El **Banco de Crédito del Perú (BCP)** es el proveedor líder de servicios financieros integrados en Perú, cuenta con 127 años en el mercado, y es una de las instituciones más importantes de su sector con 375 Agencias, más de 1.800 cajeros automáticos, 5.600 Agentes BCP y 15.000 colaboradores, así como bancos corresponsales en todo el mundo.



José Ishikawa, gerente de Telecomunicaciones del BCP

Hace algunos años, el tema de comunicaciones unificadas, específicamente el de telefonía, se administraba en la compañía a través de tecnología TDM, lo cual obligaba a utilizar una central telefónica por cada 'branch' (agencia) que el banco tenía en producción y por cada 'branch' adicional. Lo que generaba esta práctica era una sobreinversión. Cada vez que la organización necesitaba abrir una oficina, necesariamente tenía que adquirir una nueva central así como la adquisición de los terminales, un escenario que demandaba una inversión adicional de considerable magnitud.

Ante este escenario, el **BCP** decidió abordar el proyecto de migración de telefonía tradicional a telefonía IP con tecnología de **Cisco**. Para ello, tuvieron que dar de baja todas aquellas centrales que mantenían hasta ese momento y proceder a planificar la implementación del nuevo esquema de comunicación. Así, se instalaron 6 calls managers que actualmente están en su centro de cómputo y que ha permitido manejar toda la comunicación de telefonía a nivel nacional desde una sola locación.

José Ishikawa, gerente de Telecomunicaciones del **BCP**, señala: 'Ahora, cuando nuestra área comercial planifica la apertura de una nueva oficina, no es necesario invertir e implementar en una central, ni hacer todo el despliegue para instalar la red de energía o incluso adaptar un lugar físico para instalar el equipamiento. Simplemente se conectan los terminales IP de **Cisco** a la red y estos se configuran automáticamente. Como vemos, hemos ganado mucha flexibilidad en el proceso de provisión y con ello los costos de los procesos más bajo del mercado'.

'La implementación de las soluciones de Comunicación Unificada de **Cisco** ha impactado positivamente en el incremento de la productividad, ya que el personal del banco hoy en día es capaz de atender un mayor número de requerimientos de sus clientes respecto a lo que se registraba antes de la incorporación de estas tecnologías'.

Fundado en 1981, **La República** es un diario peruano de circulación nacional que se edita en Lima. Actualmente tiene más de 1.000 empleados, quienes se desempeñan en las diferentes revistas pertenecientes al grupo y en los numerosos portales digitales.



Cesar Soplin, jefe de Proyectos del Grupo La República

Históricamente, **LaRepubli-ca.pe** (el portal digital del diario), en momentos claves de la actualidad nacional, recibe un gran aumento en su ya importante tráfico habitual. El diario aún contaba con una infraestructura antigua, conformada por servidores físicos que tenían tres años de antigüedad, y que además estaba sobredimensionada. Por lo tanto, estaban frente al reto de pasar de una arquitectura de servidores físicos a una arquitectura cloud escalable que permitiera soportar el gran aumento de tráfico.

Por este motivo, se reunieron con **Soluciones Orión** para que los ayudaran con su soporte en la implementación de una nueva infraestructura a través de **Amazon Web Services (AWS)**. La infraestructura anterior era totalmente física, y pasar a una infraestructura totalmente flexible tuvo que hacerse paulatinamente.

Así, **LaRepublica.pe** pasó de soportar 3 veces su tráfico, que era el tope con la infraestructura anterior, a soportar 7 veces su tráfico, lo cual fue clave para mantener la adherencia y la fidelidad del público peruano y del resto del mundo.

Cesar Soplin, jefe de Proyectos del **Grupo La República**, señala: '**AWS** y **Soluciones Orión** nos ayudaron mucho en la reducción de costos, porque ahora tenemos una infraestructura en demanda y el gasto también es en orden a la demanda. Por otro lado, identificaron los puntos claves de la migración para pasar a la nueva infraestructura sin problemas'.

'Comenzamos con las bases de datos pequeñas que teníamos en ambientes no productivos, empezamos a testear y a hacer las conexiones de manera híbrida. Eso nos ayudó a testear muchas más cosas en bases de datos, que era el principal problema, porque teníamos que mejorar la performance, no saturar y que, al mismo tiempo, todo esto fuera rentable en costos'.

'Hay que considerar que **LaRepublica.pe** no se podía parar, está siempre con un alto tráfico, y pese a este gran cambio siguió funcionando, jamás se detuvo, y en eso el trabajo de **Soluciones Orión** fue clave. Se adelantaron a los problemas y el proyecto se ejecutó en los plazos establecidos'.





Programa Integral de Formación en Gestión de Riesgos Minoristas

18 y 19 de Octubre | Amerian Buenos Aires Park Hotel



20% Off

Código de descuento: **fa6bcd**

Accede al descuento ingresando el código en la inscripción web.
Descuento aplicable sobre precio vigente.

Beneficio especial para suscriptores de Prensario

Contacto | Axel Cherem | +54 11 5278-2828 | axel.cherem@cmspeople.com

CMSeventos.com



CONGRESO NACIONAL DE CRÉDITO, CONSUMO, RIESGO Y RECUPERO

25 de Octubre de 2017
Esplendor Montevideo Hotel

Uruguay

20% Off

Código de descuento: **8e4fb2**

Accede al descuento ingresando el código en la inscripción web.
Descuento aplicable sobre precio vigente.

Beneficio especial para suscriptores de Prensario

Contacto | Axel Cherem | +54 11 5278-2828 | axel.cherem@cmspeople.com

CMSeventos.com



Volcan, gestión de relaciones optimizada



América TV, escalabilidad & robustez en los procesos

Volcan Compañía Minera S.A.A. es una empresa peruana diversificada en metales base y preciosos, siendo el líder a nivel local y un importante productor global de zinc, plata y plomo. Cuenta con 4 unidades compuestas por 12 minas, 7 plantas concentradoras y una planta de lixiviación, más de 2,800 colaboradores directos y más de 13,000 trabajadores de empresas especializadas.

La compañía cuenta con un grupo de sociedades que se encargan de una unidad de producción y/o proyecto. Alrededor de ellas, se encuentran ubicados los grupos de interés. A través de los años, ha ido adquiriendo compromisos con estos grupos de interés. Por ello, la Gerencia de Responsabilidad Social buscaba que los compromisos se cumplan de acuerdo a los plazos establecidos, y con ello, garantizar la convivencia pacífica con alrededor de 60 comunidades.



Por esta razón, necesitaban una solución que optimice la gestión de las relaciones con los diferentes grupos de interés y les permita integrar los sistemas Core de **Volcan**

con la información de los Convenios y Compromisos, así como también centralizar la información de los grupos de interés y sus actividades relacionadas.

En concreto, el objetivo era optimizar la gestión de las relaciones con los grupos de interés, la obtención de los permisos sociales y el cumplimiento de los compromisos adquiridos, a través de la implementación de una herramienta de Gestión de Responsabilidad Social, que permita coordinar y controlar las variables más relevantes que conllevan a evitar los conflictos sociales, garantizando la tranquilidad y continuidad de las operaciones mineras.

Novasys, partner de **Oracle** que los asesoró durante todo el proyecto, implementó la solución de *Siebel CRM 8.1.1, Open UI*. Esta solución de **Oracle** brindó una visión 360° de los grupos de interés al personal del departamento de Relaciones Comunitarias y a la Gerencia de Responsabilidad Social; se gestionó de forma integrada las negociaciones de permisos sociales y sus actividades de negociación con los diferentes grupos de interés; permitió realizar la programación y seguimiento de los compromisos establecidos con los diferentes grupos de interés; y se integró a herramientas Core de la compañía, incluso realizando incrustaciones de aplicativos de mapas geográficos.



Establecimiento de Volcan en la Provincia de Yauli, Perú

Carlos Eduardo Flores Treilles, gerente Corporativo de Tecnología de la Información de **Volcan**, señala: 'Siebel CRM nos ha permitido mejorar la gestión y el cumplimiento de nuestros compromisos con las comunidades mejorando nuestra relación con ellas'.

América Televisión es un canal de televisión abierta peruano que se emite desde 1958. Es el segundo canal más antiguo del país, el primer canal comercial en Perú y uno de los canales abiertos más vistos del país. Sus sedes de transmisiones se encuentran en la ciudad de Lima.



José Hernández, gerente Digital de América Televisión

Ingresar al mundo digital es una necesidad para las empresas. Es por ello que siempre buscan las herramientas que les permitan hacerlo de la mejor manera, es decir, teniendo control de sus productos y generando más valor a partir de ellos. El escenario se hace más complejo si la organización es una empresa televisiva y su objetivo es compartir su abundante material en video, pero también monetizarlo.

Ese fue precisamente el reto que tuvo que enfrentar **América Televisión**. Lo que hizo fue implementar una plataforma de video que le permitiera poner en línea su archivo de videos y los videos que fuera produciendo conforme pasara el tiempo. La emisora eligió a **Ooyala**, una plataforma que no sólo le ha permitido compartir su contenido en línea, sino que también le ofrece visibilidad sobre él y la posibilidad de monetizar este valioso activo.



José Hernández, gerente Digital de **América Televisión**, señala: 'Lo que necesitábamos era una plataforma que tuviera escalabilidad y fuera robusta, que nos diera una buena experiencia de usuario y que nos permitiera monetizar el inventario de una manera adecuada. Pero además, una plataforma que les diera información, métricas, datos de analítica y, en general, información relevante sobre los KPI que establecieron. Ya era el momento de cambiar dado que había muchas áreas en donde la plataforma que tenían entonces adolecía de estos elementos'.

'Nosotros definimos algunos KPI, como el tiempo de carga del *player*, tiempo de carga del video, especialmente en móviles, porque el usuario es muy poco paciente en cuanto a esperar a que cargue el contenido. Entonces eso era crítico para nosotros y creo que la mejora en la experiencia del usuario fue crítica, por un lado. Por otro lado, la parte de métrica, fue otra mejora; es decir, poder medir cómo íbamos, poder medir qué se consumía, cuándo se consumía, cuánto se consumía por usuario, ver cómo ese tipo de KPI iban mejorando, cómo se acercaban a los objetivos y qué teníamos que ir ajustando en el camino'.

¡Conviértete en un asesor Cloud!

Deja que Tech Data y StreamOne Enterprise Solutions lleven la nube a nuevas alturas.

STREAMONE
Enterprise Solutions



Accede



Potencia



Domina

StreamOne Enterprise Solutions es nuestra oferta de mercado para servicios de nube basados en el consumo y la suscripción. Ofrecé el portfolio a través de nuestros Cloud Stores.

Accede a www.gestionatunube.com y empieza ahora!

 @techdataarg

TechData



Foro Level 3 Perú

Estrategias de negocio hacia la transformación digital



Por Miguel Ángel Hurtado, desde Lima, Perú

Con una asistencia que superó las 420 personas, **Level 3** realizó su Foro de Tecnología y Negocios, denominado *Beyond DX: Más allá de la transformación digital* y organizado por **Nicolás Borrelli**, Regional Head of Marketing & Communications de la compañía. Continuando con el impulso generado en los Foros de Argentina y Chile, expertos de la industria IT dieron a conocer las últimas tendencias en tecnologías disruptivas, y los desafíos de la digitalización en las compañías.

Lorena Falcón, Marketing Specialist de la firma tecnológica: 'Es el noveno año que se realiza el Foro en el Perú de manera consecutiva, y en esta oportunidad se ha realizado con una temática consensuada con los participantes, consultando con los CEOs y CIOs de las empresas acerca de los temas y exposiciones que serían importantes y de interés para ellos. En años anteriores se han desarrollado temas como el de Big Data, IoT Analytic, etc., y este año se está dedicando a un asunto gravitante para la industria TI, que involucra las tendencias que se avencinan'.

En la jornada académica se abordaron diferentes temáticas en torno a la disrupción, nuevos paradigmas y estrategias que las empresas están dispuestas a adoptar para desarrollar el proceso de la transformación digital, y cómo puede cambiar la percepción de las compañías. Por su parte, **Gianni Hanawa**, director Comercial de **Level 3 Perú**: "Perú no es un país que albergue a un gran número de empresas que tomen la iniciativa de apostar por los adelantos digitales. Por

lo que se ha apreciado, las organizaciones son cautas y esperan a ser testigos de casos de éxito para poder imitarlas y tomar las riendas de esta apuesta. Sin embargo, analizando el tema a profundidad, en realidad existe un buen número de compañías que están ingresando y/o llevando a cabo estos procesos de transformación digital, tanto por la demanda de sus propios clientes, como por los lineamientos estratégicos de la alta gerencia'.

Pablo Dubois, Regional Data Center & Security Product Manager de la compañía, hace foco en los temas puntuales que ocasionaron una amplia polarización de ideas en torno a la ciberseguridad, como los casos que se sucedieron por los ataques del código malicioso WannaCry: 'Siempre que se habla de un ransomware es necesario destacar que existe alguien detrás encargado de ejecutar un archivo o generar algo en una máquina que desata una infección, que muchas veces es causada por la irresponsabilidad del usuario'.



Boris Reyna, Customer Service Manager; Luis Tokushima, Senior Account Manager; Christian Bernal, Sales Engineer; y Guillermo Marmora, Regional Director, todos de Level 3



El equipo de Telecomunicaciones de White Stack: José Guzmán, Gianpietro Lavado y Alexander Yamunaqué



Jorge López, gerente de TI, junto a Christopher Mansilla y Miguel Angel Flores, administradores de Infraestructura TI, todos de la Compañía Peruana de Radiodifusión América Televisión



Jorge Corman, soporte de Sistemas en IBM Perú; Marco Caycho, supervisor de Equipos en BBVA Continental; y Gustavo Pinedo, Country Manager Perú en Vertiv



El departamento de Infraestructura IT de FuXion: Rafael del Villar, Mayron Curay y Fernando Escudero



Gonzalo de los Ríos, Account Manager en HPE; José Cabanillas y Oliver Quiñones, Senior Managers, ambos de Level 3; y Carlos Pizano, administrador IT de Unique Perú



Carla Segura, Presidenta de APEBIT; en compañía de Johny Loayza, César Tipacti, y Fita Sacia, especialistas de IT en Editora El Comercio



Ricardo Ames, jefe Servicios Tecnológicos en Yobel SCM; Jorge Chu Koo, Service Client Manager en Level 3; y Henry Zapata, especialista IT en Belcorp

**Whoa on a whole
other level.**



whoa
#CES2018 Get ready.



Consumer
Technology
Association

Jan. 9-12, 2018 | Las Vegas, NV
Register now at CES.tech

Contact Center: lo nuevo del Customer Experience



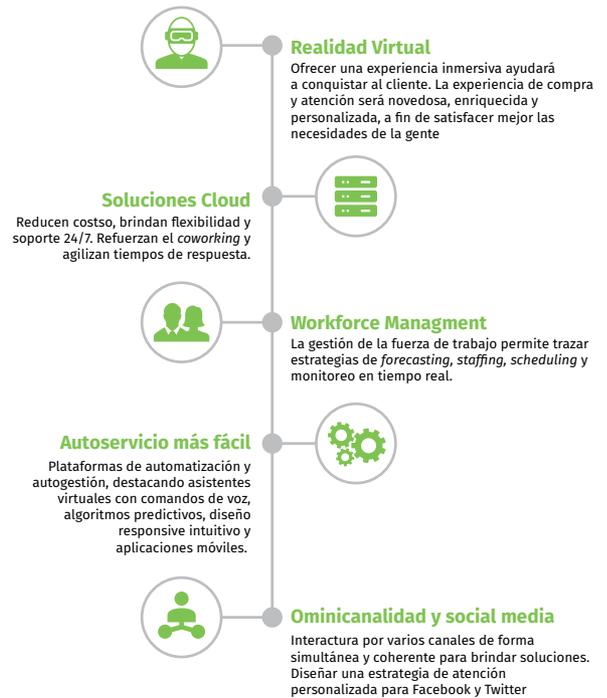
Los centros de contacto se encuentran en constante transformación. En estos tiempos existen múltiples canales de comunicación para lidiar con los clientes, que necesitan ser trabajados en conjunto para una estrategia más integradora y eficaz, haciendo cada vez más fuerte el concepto de omnicanalidad.

Los centros de contacto constituyen un mercado que, en Latinoamérica, se encuentra en continuo crecimiento y parece augurar un buen futuro para los países de la región. Por ejemplo, la consultora **Frost & Sullivan** reporta que los sistemas de WFM, control de calidad y analítica de datos en centros de contacto han observado una tasa de crecimiento anual compuesto de 7%, 5% y 9.7% respectivamente, en el mercado de América Latina, entre 2014 y 2016, y se espera que la Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (TCAC), aumente al 4,8% hasta 2021.

Desde ya que, como dijimos arriba, los centros de contacto se encuentran en constante transformación, sobre todo teniendo en cuenta que estamos ante entornos tecnológicos muy cambiantes y evolutivos. En este sentido, y pensando a futuro, la empresa **inConcert** proyecta ciertas tendencias, que se pueden observar en la infografía que acompaña el informe. Entre estas tendencias, podemos observar que se destacan diversos canales de comunicación y tecnologías como por ejemplo, soluciones Cloud para atender clientes, que permiten reducir costos y brindan flexibilidad, adaptabilidad o soporte 24/7. Según el último informe elaborado por **Frost & Sullivan**, se espera que en 2017 la inversión en este tipo de soluciones para centros de contacto supere los 3.162 millones de dólares. Esa cantidad representa un crecimiento anual de 12.1% y reafirma la curva de crecimiento que comenzó en 2012, cuando su implementación superó a los call-centers tradicionales.

Hoy en día Latinoamérica es considerado una región proveedora de servicios de centros de contacto. De acuerdo al *Latin Ame-*

Nuevos pilares hacia el cliente



Fuente: inConcert

rica *Contact Center Outsourcing Market*, un estudio del equipo de Transformación Digital de **Frost & Sullivan**, los servicios de centros de contacto tercerizados en América Latina se espera que generen \$13,33 mil millones de ingresos para el 2021. El mercado estuvo fuertemente impactado hace 2 años por la revalorización del dólar estadounidense frente a las monedas latinoamericanas, especialmente el real brasileño, el peso colombiano y el peso mexicano, lo que fomentó su crecimiento en la región.

Los mercados offshore, como Estados Unidos y el segmento LA-TAM-Shore, continuarán representando las mejores oportunidades de crecimiento, pero los proveedores de servicio deberán adoptar las innovaciones de negocios e impulsar un valor agregado más alto a los clientes si desean mantenerse relevantes. **Sebastian Menutti**, analista de Transformación Digital de la consultora, sostiene: 'Las empresas están estableciendo relaciones a largo plazo con sus clientes, con el objetivo de disminuir la tasa de rotación de los mismos, dado que los clientes que tercerizan servicios de alto valor agregado tienden a cambiar proveedores con menor frecuencia. Con los pocos y nuevos negocios con empresas de telecomunicaciones que aparecen, los proveedores de servicios de centros de contacto deben construir fuertes estrategias específicas por vertical para sustentar su crecimiento a mediano y largo plazo, particularmente en industrias como salud, servicios financieros, empresas de tecnología, viajes y turismo y la industria de manufactura'.

El futuro del Customer Experience



Globalización
 Comprar y vender en todas partes



Polarización social
 Low cost, lujo y low cost amable



Innovación tecnológica
 La tecnología se realimenta



Transformación
 Del mundo de trabajo y, por ende, de la capacidad de consumo: paro y concentración del empleo



Precios dinámicos
 Big Data aplicada a precios en el sector servicios y en productos. ¡Big Data en todas partes!



Revolución
 De transporte, impacto en logística & e-commerce (independencia de las energías fósiles)



Empowerment del cliente
 Se habla de C2B, el cliente va a la empresa y es el rey: many lo many marketing y clientes que hacen word of mouth. Marketing de las recomendaciones

Fuente: EISIC



CMS: Foro de Innovación Financiera

Ecosistema digital & nuevos negocios



Con una asistencia de 200 personas, tuvo lugar en Buenos Aires una nueva edición del *Foro Latinoamericano de Innovación Financiera* organizado por **CMS**, el evento donde se analiza el impacto de la innovación en el modelo de negocio y las potencialidades de transformación a partir de la incorporación de nuevos participantes.

Ramón Heredia, fundador y director de **Digital Bank**: 'Hoy en día la revolución digital ya se ha trasladado a los servicios financieros, y se está comenzando a adoptar cada vez más. Basta decir que más de 3700 millones de personas en el mundo se encuentran conectadas a Internet para entender que estamos comenzando a presenciar nuevos modelos de negocios, teniendo en cuenta que las personas ahora viven en plazas digitales'.

'Hoy por hoy el mundo es una mezcla entre lo físico y lo digital, y el consumo se dirige hacia la experiencia. Es la experiencia la que define el comportamiento de los consumidores. Existe una disrupción entre lo digital y lo físico, y justamente las fintech son una forma de reaccionar frente a esta situación. La revolución digital

está generando algo muy enredado, completo y competitivo, pero al mismo tiempo brinda muchas oportunidades'.

Con respecto a la diferenciación entre Banca Digital y Banca Electrónica, dos conceptos muy presentes en el evento: 'La Banca Digital se ocupa de perfeccionar los canales digital ya existentes, mientras que la Banca Electrónica se ocupa de repensar los servicios financieros y entregarlos de una forma digital para que los clientes puedan comprar una experiencia, satisfactoria desde ya'.

Por su parte, **Claudio Kawasaki**, director de Inversiones de **House of FinTech** (Brasil), hace foco en el desarrollo de las fintechs en LATAM y explica lo siguiente: 'En Latinoamérica los países que más número de fintechs tienen son Brasil (244),

México (158), Colombia (77) y Argentina (60). Entre estos países el que más ha crecido fue Brasil, donde aumenta considerablemente dicho número: se suman de 40 a 50 fintechs por año'.

Las empresas que acompañaron el evento son: **GSA BPO, Nosis, Equifax, Genesys, Eaya Consulting, BeSmart, Engage, y CDA.**



Diego Rebello, gerente de Operaciones, Vanessa Fondado, gerente de Planeamiento Estratégico & Innovación, Matías Fernández Madero, y Facundo Ferrari Torres, ambos directores, todos de MO&PC



David Expósito, asesor de Presidencia, y Daniel Precedo, presidente, ambos de NOSIS; junto Alejandro Cosentino, CEO de Afluente



Pablo Martínez, gerente de Ventas, Matías Sarmiento, gerente de Nuevos Negocios, Alejandro Pastrana, supervisor Comercial, María Belén Lerida, jefe de Tecnología, y David Niveyro, jefe de Marketing Digital, todos de Tarjeta Naranja



El equipo Comercial del Banco Ciudad: Nicolás Petriella, Cecilia Rollo, y María Milagros Rodríguez Gavilán



El departamento Comercial del Banco Nación: Juan Pedro Camerano, Matías Ezequiel Maldonado, y Norberto Ezequiel Loiacono



El equipo de Gerencia de Deloitte: Kristin Lethaus, María Fernanda Delillo, Mariela Minning, y Giselle De Zan



El departamento de Finanzas de Sancor Seguros: Carlos Torres, Cristian Corti, y Daniel Chacon



Nancy Thaut, jefe de Acciones Comerciales, María Celeste García Saez, jefe de Alianzas y Beneficios, y Federico Quintana, jefe de Créditos, todos del Banco Patagonia



Ramón Heredia, director de Digital Bank, Cecilia Hedermann, directora de CG2 Partners, y Damián Méndez, director para Argentina y Perú de Stefanini

Apex América: Customer Experience & sustentabilidad



Apex America optimiza sus servicios basándose en mejorar la experiencia del cliente constantemente. Para ello hacen hincapié en la satisfacción de sus empleados, ya que entienden que a partir de ello se mejoran los resultados.

La empresa cuenta con diez centros operativos distribuidos en Argentina, Chile, Paraguay, Brasil, El Salvador y Honduras. **Patricio Ríos Carranza**, CEO Apex, señala: 'Nuestro foco es desarrollar el mercado latinoamericano. Tenemos el plan de llevar a cabo la apertura de una o dos locaciones más dentro de la región hacia 2018/2019'.

'Hemos cerrado el mes de agosto con 5100 empleados (de los cuales 4500 se encuentran en Argentina) y la estimación de cierre hacia fin de año es de 5300. Nuestra estrategia es centra en brindar servicios de valor agregado en mercados de nicho. La cartera de clientes se distribuye en Telecomunicaciones (65%), banca (20%) y un 15% en compañías de consumo masivo'.

'El mercado se dirige hacia servicios basados en tecnología. La cercanía con los agentes y los clientes hace que detectemos oportunidades o necesidades, y a través del desarrollo de tecnología podamos mejorar los servicios para satisfacer sus requerimientos. Queremos ser reconocidos como la empresa de mejor calidad de servicio. Tenemos una rotación de personal muy baja: el 1,5% en Argentina, un ausentismo que ronda el 6,5% y un 92% de los clientes nos recomiendan

a un tercero a través del estudio NPS'.

Santiago Luque, director de Innovación: 'En la actualidad, la tecnología está transformando nuestras vidas, la tecnología produce que cambien nuestros hábitos. La innovación ayuda a la subsistencia y continuidad, pero si una empresa no innova está destinada a desaparecer. Si no estamos en constante renovación, vendrá un tercero para ocupar nuestro negocio'.

Acordonarse: Maratón solidaria

Como muestra de la importancia que tiene para **Apex** la Responsabilidad Social Empresarial, la compañía realizó, el 9 de septiembre, la séptima edición de Acordonarse: la maratón que apoya los 25 proyectos voluntarios de los centros operativos de Córdoba. Todos los proyectos son realizados por empleados fuera del horario laboral. Los líderes de cada uno tienen una formación con consultoras especializadas, diseñando e impulsando sus ideas, para luego convocar a que participen más voluntarios.

Natalia Cascardo, directora de RRHH: 'Apex brinda todos los medios para que puedan comunicar el proyecto y la causa. Se realizan distintos eventos dentro



La largada de AcordonaRSE

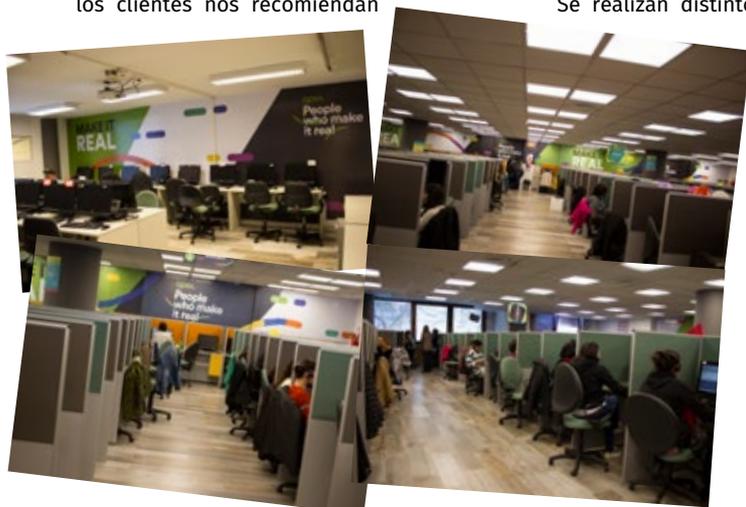


Natalia Cascardo, directora de RRHH, junto a Patricio Ríos Carranza, CEO,

de la empresa para colaborar con la recaudación de fondos. Tenemos 52 líderes entre todos los centros de operaciones. Si bien invertimos en el desarrollo de ellos, toda la financiación del proyecto la realizan ellos mismos. Facilitamos las capacitaciones pero creemos que 'el gen solidario' conlleva la importancia de ser y hacerse responsable. Actualmente más del 20% de los empleados están participando de proyectos'.



Santiago Luque, director de Innovación de Apex America

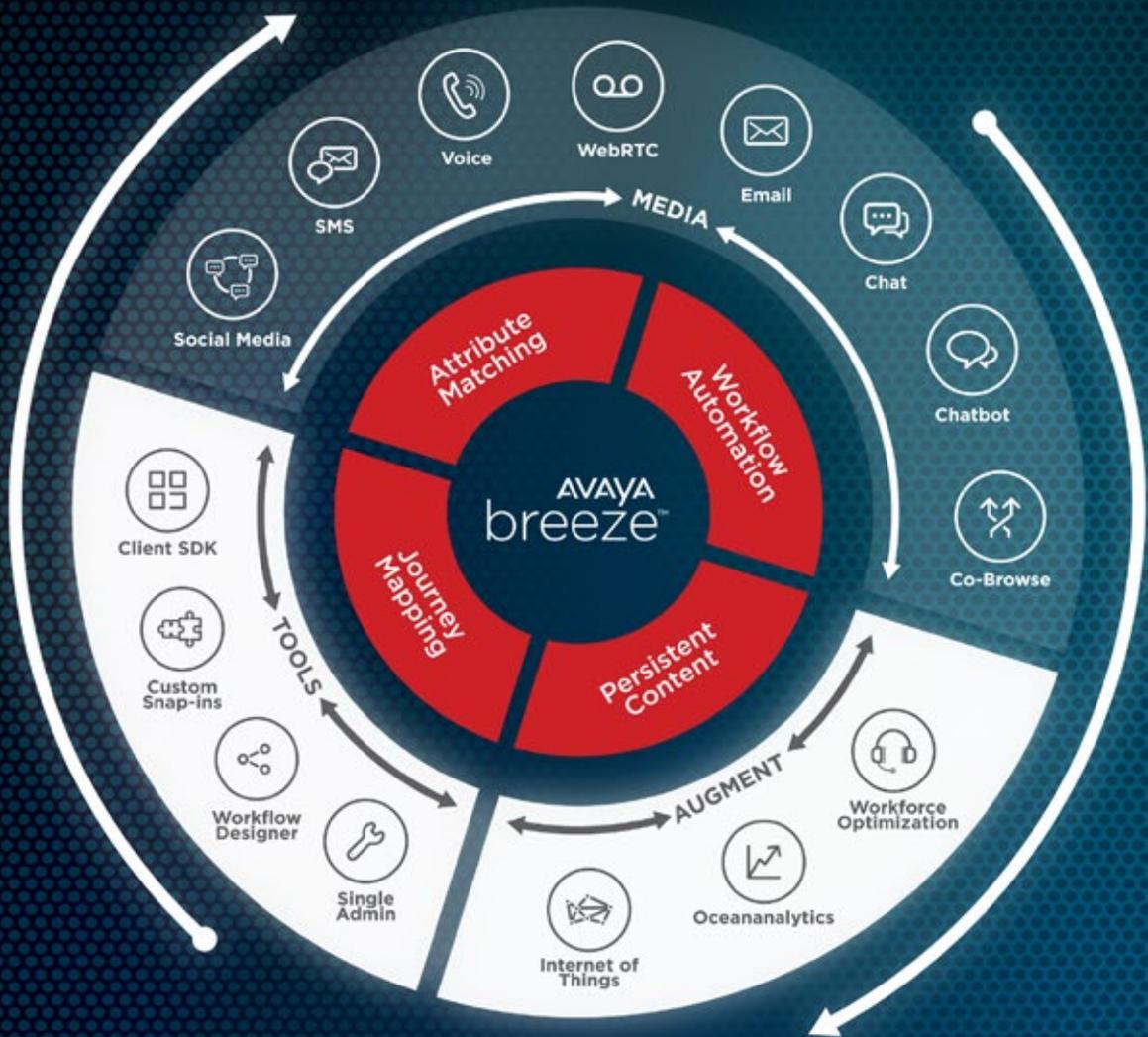


El interior de las oficinas de Apex America, en la ciudad de Córdoba, amplios espacios y tecnología de punta



Imágenes de los 25 proyectos solidarios liderados por agentes de Apex

¿Ya conoces nuestros **Digital Experience Centers** en América Latina?



Coordina una
visita, escríbenos a
callme@avaya.com

AVAYA
oceaná™

TecnoVoz, Social Media en Customer Experience



El rol de las redes sociales en la experiencia del cliente es tan ubicuo y tan generalizado que muchas de sus implicancias suelen pasar desapercibidas.

Desde **TecnoVoz** indican que, si bien los integrantes de la alta dirección suelen estar convencidos de que las redes son herramientas muy útiles para invitar a los clientes a opinar sobre productos y servicios, generar leads, responder quejas e incluso medir la satisfacción del cliente, al menos dos de cada diez sigue considerando que son una moda pasajera que no afectará significativamente el éxito de su empresa. Este análisis se da en base a un trabajo reciente de la consultora especializada **Capgemini**.

Existe cierta confusión dentro de las organizaciones respecto a cómo, cuándo y de qué manera deben interactuar con los clientes. La mayoría de los ejecutivos no están familiarizados con el número de empleados que están actualmente dedicados a “escuchar” conversaciones con los clientes en Internet, y se basan exclusivamente en su departamento de marketing para el monitoreo de los nuevos canales.



Además, no parecen ser muy proactivos: menos de la mitad de las empresas (41%) que monitorean conversaciones en línea sobre sus marcas, productos o servicios sólo intervienen cuando un cliente hace una pregunta directa, lo cual representa oportunidades perdidas para solicitar información que permita mejorar la experiencia del cliente.

En conclusión, pese a que el ruido generado por las redes sociales, su uso como parte de la estrategia de customer experience y atención al cliente es aún incipiente, presenta a las empresas una clara oportunidad para comprometerse con los clientes actuales, encontrar nuevos y crear conciencia de marca en un paisaje cada vez más competitivo.

Avaya, colaboración Cloud de alcance global



Avaya anuncia que *Equinox Meetings Online*, su nuevo servicio de videoconferencia y colaboración basado en la nube, está disponible de forma global.

La solución se entrega exclusivamente a través de los socios de canal de la empresa, reuniendo a los participantes desde cualquier rincón del mundo mediante equipos de escritorio o dispositivos móviles, sin necesidad de que las compañías inviertan en infraestructura nueva.

Yogen Patel, vicepresidente de la compañía, afirma: ‘La demanda global de videoconferencias y capacidades de colaboración fáciles de usar nunca ha sido más importante, ya que los empleados, proveedores y clientes en lugares remotos necesitan reunirse rápidamente. Como servicio basado en la nube, *Equinox Meetings Online* ofrece una calidad, simplicidad y accesibilidad sin precedentes, ofreciendo una gran oportunidad para nuestros socios de canal así como para sus clientes’.

Está construido sobre las tecnologías de engagement para equipos de trabajo de la firma, siendo eficiente en ancho de banda y optimizado para conectividad a Internet. Además, permite incorporar una variedad de sistemas de sala de diferentes proveedores, así como tener el control y manejo total de la conferencia e intercambio de contenido, incluyendo la posibilidad de recibir conversaciones vía texto en los sistemas de sala.

Equinox Meetings Online es especialmente favorable para la fuerza de trabajo móvil, abordando sus limitaciones, las variables de red, los problemas de congestión y las preocupaciones de seguridad.



Yogen Patel, vicepresidente

Genesys, omnicanalidad de punta a punta



Genesys continúa desarrollando su *Customer Experience Platform*, orientado a todas las organizaciones que busquen expandir al máximo sus canales de contacto para el crecimiento de sus negocios.

Marcos Lezcano, director de Cuentas para el Cono Sur de la compañía, señala: ‘Nosotros contamos con una verdadera plataforma de customer experience, en donde realmente ya tenemos un camino recorrido a lo largo de estos años, y una solución ya establecida a lo largo del mercado. Tenemos el concepto de omnicanalidad desarrollado en forma completa, y podemos brindarles a los clientes una verdadera experiencia del cliente’.

‘Algunos de nuestro clientes han desarrollado ciertas herramientas, distintos CRM que han empezado a transitar el camino de customer experience, pero han tenido un limitación para desarrollar todos los canales en forma conjunta. Ahí es cuando entra en juego nuestra plataforma de omnicanalidad. Cuando

nuestros clientes prueban nuestra plataforma, ahí observan la diferenciación con el resto de nuestros competidores del mercado’.

‘Hay muchos factores que influyen en el desarrollo de este mercado y depende de la situación particular de cada país y de cada región, que están regidas por su situación económica, cultural, etc. Y justamente el punto nuestro es fomentar el desarrollo cultural, para el resto de los canales que hoy en día estamos buscando. Nuestra idea es abarcar masivamente el mercado, ofreciendo este tipo de soluciones ya no como un contact center tradicional, sino como un desarrollo de experiencia del cliente y centro de contactabilidad’.



Marcos Lezcano, director de Cuentas para el Cono Sur



Mariano Gabrielli
South CALA, Regional Manager
Customer Engagement Solutions

COMPROMISO CON EL CLIENTE

LOS ROBOTS EN EL LUGAR DE TRABAJO: AYUDAN A LOS EMPLEADOS Y MEJORAN EL TRABAJO

Hoy en día, los robots parecen estar por todos lados: en las películas populares de ciencia ficción de la pantalla grande, en libros y jugueterías, pero también en la vida real donde mejoran nuestros lugares de trabajo y otros aspectos de la vida diaria.

Los robots primitivos eran máquinas diseñadas para realizar una tarea específica en forma automática. Alrededor del año 3.000 a.C., los relojes de agua egipcios utilizaban figuras humanas para tocar las campanas cada hora. Se cree que otro inventor, Arquitas de Tarento, fue el creador de una paloma de madera que podía volar en el 400 B.C.

En tiempos modernos, los robots ganaron una sofisticación significativamente superior.

El primer robot industrial fue introducido en 1961 por General Motors en una fábrica de automóviles. Desde entonces, muchas industrias manufactureras han diseñado robots para llevar a cabo tareas que resultan demasiado peligrosas para los humanos o que se pueden realizar con mayor rapidez y consistencia mediante el uso de máquinas.

En la actualidad, los robots han evolucionado para dejar de ser simplemente motores físicos y brazos mecánicos y ahora incluyen robots de software que pueden ayudar a consumidores y empleados a realizar mayor cantidad de tareas con mayor facilidad. Estos robots pueden realizar tareas pre-programadas e incluso aprovechar la inteligencia artificial para ayudarlos a pensar y aprender.

Es una manera de combinar la comodidad de la automatización con el trabajo actual que hace uso de computadoras y programas de software. Estos son algunos ejemplos:

- **Agentes virtuales, asistentes virtuales y «chatbots»:** Estos programas de software "viven" en sitios web o dentro de aplicaciones móviles y aprovechan las bases de conocimiento interactivas, basadas en el contexto, para responder a preguntas de humanos. Los agentes virtuales generalmente se usan

mente se usan para extender y mejorar las opciones de auto-servicio del cliente, ya que responden preguntas básicas y ayudan a las personas a encontrar información adicional para una necesidad en particular. Estas funciones suelen estar visualmente representadas por un avatar para que resulten más "amigables" al usuario y refuercen la identidad de marca de la compañía.

- **Automatización del desktop:** Este software automatiza tareas para ayudar a mejorar la productividad de los empleados, al completar pasos en forma más rápida y realizar el ingreso de datos a través de los sistemas. Algunas versiones del software también pueden ayudar a guiar a los empleados en sus tareas al mostrar cuadros de diálogo que proveen instrucciones, exhibir guiones para ser leídos por clientes y otra información importante.

- **Automatización de procesos robóticos:** Este software completa procesos de extremo a extremo o tareas incorporadas a procesos más prolongados que no necesitan ser realizadas por un empleado humano. En general, se trata de tareas repetitivas de alto volumen que comprenden el ingreso o re-ingreso de datos en distintos sistemas en función de criterios de decisión y lógica específicos.

¿Por qué robots? Porque así como continuamos inventando nuevos dispositivos y tecnologías «cool» que hacen que nuestra vida sea más fácil, cómoda o divertida, los robots de software pueden usarse para manejar tareas que antes realizaban los humanos y así ayudarnos a hacerlas más rápido, a menor costo y de forma más consecuente y precisa.

Esto se aplica a los «chatbots» de atención al cliente, automatización del desktop y automatización de procesos robóticos. Además, en la mayoría de los casos existe un beneficio aun mayor: los empleados humanos pueden dejar de realizar tareas más aburridas y repetitivas para realizar un trabajo con mayor valor agregado en contacto con los clientes, adquiriendo nuevas aptitudes para convertirse en los trabajadores del conocimiento del futuro.



Verint, liderazgo en tecnología financiera



Por cuarto año consecutivo, **Verint** se encuentra formando parte del recientemente publicado *IDC FinTech Rankings*, que selecciona a las 25 empresas más importantes de tecnología financiera.

Cada año, los Rankings de **IDC FinTech** clasifican y evalúan a los principales proveedores mundiales de tecnología financiera. Estos proveedores forman la columna vertebral tecnológica de la industria de servicios financieros que, según *IDC Financial Insights*, tendrá un gasto mundial que alcanzará el medio billón de dólares para 2018.

Nancy Treaster, vicepresidente Senior de **Verint**, afirma: 'Estamos encantados de ser reconocidos de nuevo este año por *IDC Financial Insights* como una de las 25 principales empresas del sector. Las instituciones financieras de hoy en día tienen un conjunto diverso de necesidades y expectativas, al igual que sus clientes, y estamos encantados de trabajar con tantos de ellos para soportar sus necesidades en constante evolución. Ser parte de *IDC FinTech Rankings* refuerza aún más nuestro enfoque y compromiso con la innovación tecnológica y el trabajo con nuestros clientes para apoyar la excelencia del servicio, experiencias de calidad y el intercambio de inteligencia en tiempo real'.



Nancy Treaster, VP Senior

Plantronics se actualiza en SaaS



Plantronics presenta importantes actualizaciones en su oferta de software como servicio (SaaS) con el lanzamiento de *Plantronics Manager Pro v3.10*, que permite a los equipos de IT aprovechar los conocimientos prácticos de los grandes conjuntos de datos obtenidos de los dispositivos para permitir la creación de aplicaciones empresariales personalizadas.



Christopher Thompson, VP de Soluciones Empresariales

La nueva versión está abierta a desarrolladores y proveedores de software independientes (ISVs) a través de Open Data Access API Suite, que les permite extraer un fondo de datos profundo para crear aplicaciones empresariales personalizadas. El nuevo portal dedicado a desarrolladores incluye todo lo que necesita un desarrollador o ISV para comenzar, con casos de uso, aplicaciones de ejemplo, y un sandbox de experimentación.

Christopher Thompson, vicepresidente de Soluciones Empresariales de la compañía, señala: 'La apertura de *Plantronics Manager Pro* a los socios que quieran crear aplicaciones personalizadas para sus clientes es el siguiente paso lógico en el uso de los datos que se pueden obtener de *Plantronics Manager Pro*. En febrero pasado, *EyeOnIt* completó la primera integración de terceros con *Plantronics Manager Pro*, con su aplicación de Agente Q.

Unify, elementos básicos en equipos virtuales



Señala **Gabriel Adinolfi Berti**, jefe de Expertos Técnicos de **Unify** para Latinoamérica: 'En el libro *Team of Teams: New Rules of Engagement for a Complex World*, la experta en equipos de Harvard Business School, **Amy Edmondson**, explica que los grandes equipos están formados por individuos que aprendieron a confiar en el otro. Con el correr del tiempo, han descubierto las fortalezas y debilidades de cada uno, por lo que pueden actuar como un todo coordinado'.

'En una encuesta reciente llevada a cabo por colegas de diversas áreas de trabajo, fue posible identificar que la confianza se relaciona con los cinco elementos básicos que se enumeran a continuación: Transparencia, enfocado en la sinceridad; Comunicación, para utilizar canales de comunicación acordes cuando se requiera ser veloz; Credibilidad, para definir posibilidades reales y mantener el tema o asunto permanentemente actualizado Colaboración,



Las oficinas de Unify por dentro

que simplifique la vida de la gente que lo necesite; y Lealtad, para proteger a las personas aun en situaciones complejas y tratar de entender su punto de vista antes de formar su propia opinión o emitir juicios.

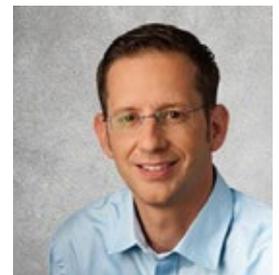
NICE inContact impulsa la experiencia del cliente



NICE brinda a las organizaciones la posibilidad de proporcionar una mejor experiencia al cliente, actuando de manera más inteligente y satisfaciendo las expectativas mediante la plataforma *Cloud NICE inContact CXone*.

Barak Eilam, CEO, destaca: 'La plataforma permite adaptar rápida y dinámicamente sus programas de experiencia del cliente, actuar más inteligentemente para ofrecer una jornada personalizado a través de todos los canales y puntos de contacto disponibles y responder con mayor rapidez debido a la agilidad de la infraestructura de nube de la plataforma. Estos serán los atributos clave para los líderes de la industria en el presente y el futuro'.

La solución ofrece una extensa gama de funcionalidades que satisface las necesidades de empresas de todos los tamaños, combinando un sistema de enrutamiento omnicanal avanzado, optimización de la fuerza de trabajo, soluciones analíticas, automatización e inteligencia artificial. *CXone* opera en **AWS**, utilizando microservicios, y se basa en una solución abierta, nativa de la nube, que proporciona elasticidad completa, capacidad de inicialización rápida y un nivel de fiabilidad incomparable.



Barak Eilam, CEO

GESTIÓN OMNICANAL

Área de trabajo común
para la gestión omnicanal.

Gestión de contactos unificada
para todos los canales.

Etiquetado de conversaciones.

Historial de interacciones
en todos los canales.

Gestión omnicanal de solicitudes y casos.



Ruteo por habilidades/canal.

Generador de formularios de aplicaciones.

Desarrollo de guiones dinámicos.

Encuestas guionadas para colaboradores.

Integración nativa con
Approach Contact Center.



Mitrol University: plataforma de capacitación



A través de su plataforma *Mitrol University*, **Mitrol** permite a todos los usuarios tener una experiencia de aprendizaje interactiva sobre los productos y servicios que la compañía desarrolla, permitiendo acceder al conocimiento de forma completa y eficaz.

La plataforma ofrece capacitaciones en diferentes campos: *WebPad*, centrado en cómo mejorar la calidad de servicio y el contacto con los clientes de la empresa; *PSUP*, para aprender a visualizar el negocio de forma completa, tomar acciones de mejora inmediatas y tener un correcto seguimiento de las acciones que se toman; *Administrador ACD*, orientado a controlar e informar el estado y rendimiento del Contact Center; *Calidad*, dirigido a quienes se desempeñan en las áreas de Operaciones, BackOffice, Procesos y/o Soporte de un Contact Center; Reportes ACD, para aquellos encargados de controlar e informar el estado y rendimiento del Centro de Contacto; y IPPad V3, focalizado en cómo mejorar la calidad de servicio y el contacto con los clientes.

De esta forma, la compañía pone a disposición el conocimiento de forma libre para que todos sus usuarios tengan posibilidad de aprender sin limitaciones. Representa una gran oportunidad, por un lado para los clientes, que pueden aprender a gestionar cada una de las herramientas que componen su negocio, y por otro lado para los partners, que pueden acceder a todo el contenido de **Mitrol** y fortalecer el conocimiento de sus clientes.



Mahindra Comviva, en sociedad con Geva Group



Mahindra Comviva ha sido seleccionada por **Geva Group**, una compañía de fintech con sede central en Panamá, como socio tecnológico para el negocio de servicios financieros móviles.

A través de esta asociación, las dos compañías se unen para ofrecer soluciones financieras móviles (MFS) innovadoras a operadores de telecomunicaciones, bancos, instituciones financieras y compañías de bienes de consumo (CPG) en Centroamérica y el Caribe.

Srinivas Nidugondi, vicepresidente Senior y jefe de Soluciones Financieras Móviles de **Mahindra**, señala: 'La alianza fortalecerá nuestro compromiso de desarrollar la próxima generación de servicios financieros digitales en Centroamérica y el Caribe aprovechando la ubicuidad del móvil. El equipo altamente experimentado del **Grupo Geva** y su conocimiento de las necesidades a nivel regional y nacional serán fundamentales en la comercialización y distribución de las mejores soluciones financieras móviles de **Comviva**'.

El fuerte enfoque de **Comviva** en la innovación, el desarrollo y la implementación de servicios financieros móviles es ideal para **Geva Group**, que planea introducir los pagos móviles y digitales en los negocios de la región y expandir el concepto a paso rápido. El liderazgo y la experiencia de **Comviva** en la construcción de un ecosistema robusto para los negocios de MFS en todo el mundo ayudarán al **Grupo Geva** a crecer en la región.



Srinivas Nidugondi, VP Senior y jefe de Soluciones Financieras Móviles de Mahindra

Net2phone lanza su central telefónica virtual



Net2phone presenta su servicio de Central Virtual en Latinoamérica, comenzando en Brasil y Argentina, cuyo servicio permite a las empresas contar con funcionalidades avanzadas y de una gran central telefónica sin necesidad de inversión en infraestructura ni equipamiento.

Entrega llamadas ilimitadas a varios países y permite a los usuarios utilizarlo desde su oficina, su celular u otros dispositivos. Apunta a ser flexible, escalable y de fácil implementación.

Marcos Laplacette, Business Manager, afirma: 'Estamos muy entusiasmados con el producto; hemos superado nuestros presupuestos más optimistas de ventas. El mercado está ávido de soluciones que permitan a los usuarios acceder a sus comunicaciones desde distintos sitios, poder unir oficinas remotas y adaptarse a las nuevas formas de organización y teletrabajo. La flexibilidad es la norma, y este servicio la acompaña'.

Establecida en 1996, la empresa brinda servicios de Voz sobre IP con base en Estados Unidos, y posee una red con más de 30.000 millones de minutos en comunicaciones transmitidos anualmente. Tiene presencia global con más de 1400 empleados, y desde el año 2000 dispone de su filial en Latinoamérica.



Marcos Laplacette, Business Manager



Aspect, más funcionalidades para su plataforma

Aspect presenta *Aspect Via 17*, la versión más reciente del completo centro de interacción con el cliente en la nube, que ofrece mejoras significativas de esta galardonada solución en todas las áreas de capacidad.

Aspect Via se presenta a través de una arquitectura SaaS abierta implementada en *Amazon Web Services (AWS)*. Esta plataforma integral en la nube, que capacita a los agentes de los centros de contacto mediante interfaces personalizadas y basadas en navegador, interactúa con los clientes permitiéndoles utilizar los canales que estos elijan y ofrece una funcionalidad de generación de informes sólida, que contribuye a optimizar la calidad y la eficiencia del personal.

Potencia tu contact center con inteligencia artificial

Obtén tu contact center y obtén más ventas, mayor productividad y mejor experiencia para tus clientes.

Cognitive Contact Center

inConcert y Microsoft se han unido para ofrecerte soluciones cognitivas que fusionan el software líder en centros de contacto con la tecnología cognitiva de Microsoft. Ahora puedes acceder a soluciones para tu contact center con inteligencia artificial incorporada que reducen costes operativos, incrementan ventas y mejoran la experiencia de tus clientes.



Accede a conocimiento útil para tomar decisiones



Ofrece autoservicio inteligente 24/7



Optimiza la productividad de los agentes



Mejora la experiencia de los clientes

Omnichannel Contact Center



Inteligencia Artificial



FROST & SULLIVAN

Best Practices Award

2017 Technology Innovation Award 2016 Enabling Technology Leadership Award

inConcert en Lima & CDMX: Chatbots en acción!



En una presentación novedosa e innovadora a la vez, **inConcert**, proveedor de software inteligente y servicios para Contact Center, llevó a cabo en Lima, el pasado 5 de Septiembre, una reunión denominada *Chatbots en acción!*. Esta misma presentación también tuvo lugar en la Ciudad de México, el día 12 del mismo mes.



Dicha presentación estuvo dirigida a directivos IT, Operativos y Comerciales de diversos sectores: finanzas, educación, salud, gobierno, seguros, BPOs, entre otros, y fue llevada a cabo en las instalaciones de **Microsoft** de cada país.

Ante más de 40 tomadores de decisión y ejecutivos convocados, **Rodrigo de Andrés**, director Regional de la compañía realizó una presentación más bien educativa y personalizada sobre el desarrollo y los avances de los chatbots con inteligencia artificial, y las diferencias que tienen con otros tipos de chatbots que no incorporan capacidades cognitivas.

En esa misma línea, detalló los beneficios y las ventajas que traen para el éxito en los negocios, la incorporación de este tipo de tecnología. Como parte de la reunión, se reseñaron casos de éxito en su aplicación.

En la parte final de la exposición, se develó la nueva solución de Chatbot Cognitivo de **inConcert**, que utiliza tecnología de **Microsoft** (servicios cognitivos de *Microsoft Azure*) y su aplicación dentro de un contexto de atención omnicanal.



Rodrigo de Andrés, director Regional, durante su presentación



Collab, agilidad en interacción con el cliente

El nuevo *Portal Cloud 2.1.3* de **Collab** presenta actualizaciones muy interesantes relativas a las extensiones de llamada, centro de interacción con el cliente y múltiples sesiones de los agentes, contribuyendo con una mayor comprensión y mejorando el proceso de toma de decisiones.

Con estas nuevas actualizaciones, ahora es posible definir colas de espera en diferentes extensiones (ya sea física, móvil, softphone o consola de operador), minimizando las llamadas perdidas y aumentando potencialmente el rendimiento de los agentes. Además, al editar una extensión con grabación activada, los supervisores también pueden elegir supervisar la llamada. Si es necesario, los supervisores y administradores también pueden usar *TextToSpeech* o un archivo de audio existente para configurar el mensaje de bienvenida.

PINES, apostando a maximizar la operatividad de los Contact Centers

- **Contact Center Integral** por múltiples canales (teléfono, chat, email, sms, social media, fax, etc)
- **Análisis de interacciones** multiplataforma
- **Optimización en Tiempo Real (RTI)**
- **Quality Management**
- Optimización de la Fuerza de Trabajo (**Workforce Management**)
- **Grabación** de interacciones de múltiples tipos de canales
- **Comunicaciones Unificadas** para mejorar la experiencia del cliente y la gestión comercial
- Plataformas de comunicaciones **flexibles, modulares y adaptables** a cualquier escenario de negocios

NICE
Intent. Insight. Impact.

PINES S.A.
Proyectos Informáticos Especiales

Av. Callao 420 Piso 11 (C1022AAR) Cdad. Aut. de Bs. As · Argentina
Teléfono: (5411) 4374-5958 // www.pines.com.ar // contactopines@pines.com.ar

Transforme el viaje
de sus clientes
con una **real experiencia**

OMNICANAL

Tenemos 18 años integrando un portafolio de las mejores tecnologías de clase mundial. Hoy las interacciones deben ser intuitivas, en todos los canales que navegue el cliente

Soluciones a la medida para su negocio con las más inteligentes y avanzadas tecnologías

- Cloud
- Smart Self Service (IVR, Kioscos, ATM, Terminales Híbridos)
- Comunicaciones Unificadas
- Movilidad
- CX (Customer Experience)
- Video
- Aplicaciones Inteligentes, Cognitivas y Prescriptivas
- SDN (Software Defined Networks)

Implemente hoy su estrategia digital hacia la Omnicanalidad.
Obtendrá una mayor productividad, ingresos y clientes felices.



Belltech www.belltech.la

ARGENTINA
Dr. Ricardo Rojas 401
Piso 15
Buenos Aires
Teléfono:
+54 (11) 5556 3600

BRASIL
Rua Haddock Lobo,
347 – 10º andar
Cerqueira Cesar, São Paulo
Teléfono:
+55 (11) 3155 6000

CHILE
Monjitas 392
Piso 14,
Santiago de Chile
Teléfono:
+56 (2) 2584 1600

COLOMBIA
Cra 114 Nº 98-50 Of
503 Edificio Punto 99,
Bogotá
Teléfono:
+57 (1) 742 4600

PERÚ
Av. El Derby 055
Torre 3, Of.1007-1008
Edificio Cronos, Lima
Teléfono:
+51(1) 611 2600

URUGUAY
Misiones 1408
Piso 1,
Montevideo
Teléfono:
+598 (2) 916 5600

Polycom: videoconferencia para SMB, y nuevos productos



Polycom está viviendo una importante evolución. Por un lado, sus soluciones tradicionales de videoconferencia siguen reduciéndose en costos y se vuelven más masivas, por lo que ahora la marca apunta fuerte el SMB, a través de canales. Por otro lado, desde que fue comprada por **Siris Capital**, genera nuevos productos hacia nuevos mercados, como *Content Presentation*.

Pierre Rodríguez, VP CALA: 'El nuestro era un mercado muy de nicho, donde teníamos clientes definidos. Large Enterprise, mucho gobierno. Ahora soluciones de videoconferencia que costaban USD 80-90 mil, se pueden comprar por USD 3-4 mil, como una PC cotizada. Y en tiempos de transformación digital con potente banda ancha, implican enorme productividad para las empresas, evitando viajes, potenciando interacción con especialistas, capacitación, reacción en tiempo real, etc'.

'Se catapultan nuestro mercado potencial. Entonces estamos trabajando fuerte con distribuidores e integradores, para llegar a cada vez más segmentos. Vemos mucha fuerza en el midmarket, empresas con estructuras distribuidas, que no son las más grandes pero tienen cientos de empleados y mucho que invertir en IT. También crecemos en empresas grandes ya clientes

que quieren salas pequeñas para dependencias, sucursales. Brota negocio de distintos lados'.

Polycom es 'famosa' por sus soluciones de videoconferencia y las *SoundStation*, esos teléfonos circulares que permiten hablar en grupo con muy buena calidad. Hoy rubros muy emergentes son teléfonos IP, que la empresa integra en plataformas open o **Microsoft UC**, con gran respuesta. Y nuevos campos como *Pano*, un kit de *content presentation* que permite volver fácil lo difícil de armar una presentación corporativa con material de distintas fuentes, cables conectores, etc. '

'Nuestro foco sigue siendo Colaboración, pero ahora a mucho más escala. Es un nuevo mundo', resume **Rodríguez**. 'Tenemos 80 personas en la región, con oficinas en los principales mercados y equipo en muchos otros países. Ahora que jugamos en el mainstream, esperamos que se hable mucho de nosotros de aquí en más, y ayudemos a la transformación del mercado. Son tiempos de lindos desafíos'.



Pierre Rodríguez, VP CALA

S1, presente en el evento de IFAES en Madrid



S1 Networks, empresa dedicada al desarrollo de plataformas para gestión de canales digitales, estará presente como patrocinador en el evento organizado por **IFAES**, el próximo 4 y 5 de octubre de 2017 en el estadio Bernabeu de Madrid.

Este año la temática del encuentro es acerca de las tecnologías disruptivas: IA, chat bots, CEX, Customer Journey, transformación digital, realidad virtual y Customer and Employee Engagement.

La presencia de **S1** forma parte de expansión al país ibérico y la presentación en sociedad de una nueva funcionalidad de su plataforma.

Leonardo Sujoluzky, co-fundador de la compañía, señala: "Estaremos participando del evento de IFAES a modo de presentación de S1. Inauguramos nuestras oficinas en España como parte de un plan estratégico para brindar servicios en ese país y en Europa. Además, tenemos una sorpresa para el evento: presentaremos un nuevo producto completamente disruptivo, creo que se van a sorprender'.

Además, la compañía participó en la quinta edición del *Customer Contact Forum* de México, organizado por el **IMT** de dicho país, que tuvo lugar el 19 y 20 de Septiembre en Guadalajara. 'Seguimos apostando al crecimiento de **S1** en México, como también a continuar nuestra expansión regional. Este es un mercado creciente en el que, desde hace varios años, acompañamos a las empresas ayudándoles a optimizar la experiencia de sus clientes'.



Leonardo Sujoluzky, co-fundador

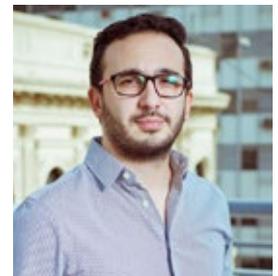
AIVO, inteligencia artificial con Live



AIVO anuncia su nuevo software basado en Inteligencia Artificial para centros de atención al cliente. *Live* es una solución omnicanal de chat humano asistido, que permite dialogar con los clientes y crear perfiles únicos digitales de cada cliente.

Martín Frascaroli, CEO, explica: 'Se trata de una plataforma de chat omnicanal asistida por Inteligencia Artificial para operadores humanos. Esta tecnología aprende de las respuestas de los mejores operadores y ofrece sugerencias de respuestas en cada interacción. Toda la información y diálogos del cliente son unificados en un único lugar permitiendo que representante de ATC pueda acceder a los detalles personales, conversaciones previas y notas, sin necesidad de ingresar a múltiples aplicaciones. Esto resulta clave, dado que el 72% de los usuarios de distintos países esperan que los agentes de servicio al cliente ya cuenten con un historial de su información como usuario'.

'Ante la necesidad de contar con una tecnología orientada a la resolución de problemas y reclamos que los consumidores realizan a los centros de atención a clientes de grandes empresas, creamos una solución de chat para operadores humanos que es asistida por IA que acompaña y simplifica las tareas garantizando un aumento de la productividad en todos los canales de comunicación con los que cuenta la compañía'.



Martín Frascaroli, CEO



Calisto 620



Voyager 5200 UC



Blackwire 725



Voyager Focus UC



Voyager 8200 UC

Socios de alianza estratégica

En colaboración con sus socios de alianza estratégica, Plantronics ofrece una tecnología innovadora y unas soluciones integradas que profundizan en la experiencia colaborativa de los usuarios y les permite comunicarse con sencillez.



Socios desde hace casi 20 años, **Cisco** y **Plantronics** mejoran la colaboración empresarial, la productividad y la eficacia mediante dispositivos de audio compatibles y certificados que se integran a la perfección.

Trabaje más inteligente con la tecnología contextual de Plantronics y Cisco. Nuestra asociación ha dado lugar a la creación de dispositivos que entienden dónde se encuentra y qué está haciendo, mejorando su vida laboral.

Microsoft Partner

Gold Communications

Juntos, **Microsoft** y **Plantronics** entienden los desafíos de comunicación de hoy y proporcionan las herramientas que necesita para trabajar eficazmente. Nuestra asociación ofrece soluciones de audio sencillas y altamente integradas para unir tecnología y personas.

El portafolio de soluciones de comunicaciones unificadas de Plantronics está certificado para Skype for Business y optimizado para Microsoft Lync.

Para más información visite
www.plantronics.com/lat/solutions/unified-communications/

plantronics.
The future sounds better from here.

Belltech, automatización de procesos & adaptabilidad



Belltech, a través de su socio **NICE**, lanza su última solución de optimización y automatización del back office, atención al cliente, y ATM.

César Ormeño, Country Manager de la compañía en Perú, comenta: 'Es una solución relativamente nueva en el mercado, que apunta a mejorar la automatización de los procesos. Estos pueden ser los de atención directa, de cara al cliente, o el back office de una compañía que puede tener muchos procesos detrás. De esta manera, estamos participando directamente en la transformación digital de las empresas, con soluciones que se adaptan a las necesidades de los clientes'.

Por su parte, **Ingrid Amstalden Imanishi**, Solutions Sales Manager Americas Enterprise Southern Cone de **NICE**, señala: 'En la práctica se trata de simplificar las actividades que requiere la atención de varias personas, con el uso de los equipos y soluciones de cómputo. Esto tiene impacto en ahorro de costos, así como en la mejora en la calidad de atención al cliente por cuanto esta se ejecuta de forma más rápida, certera, y sin errores'.

Ormeño agrega: 'Recientemente la empresa ha cumplido 15 años en el mercado peruano, con un ritmo sostenido de crecimiento corporativo, llegando en la actualidad a atender a más de 200 clientes'.



Daniel Polesi, gerente de Ventas Regional para el Cono Sur, Ingrid Amstalden Imanishi, Solutions, Sales Manager, ambos de NICE; junto al equipo de Belltech Latinoamérica

CyT, información al alcance de la mano



Mediante su plataforma **INTEGRA**, **CyT Comunicaciones** permite a los agentes tener toda la información en una sola pantalla de forma sencilla. Este CRM tiene un softphone embebido, además de todos los canales de comunicación, que evita cambiar de pantallas para buscar un dato, agilizándolo el tiempo de la llamada.



Raúl Farré, director comercial

Raúl Farré, director Comercial de la compañía, explica: 'Hay otro requerimiento del cual no se habla mucho, que es el contacto presencial. Son los casos de las personas que van a oficinas comerciales, son atendidas in-situ y pueden pasar hasta 40 minutos dialogando con los agentes sin que esas conversaciones sean grabadas o medidas. Las empresas no están analizando la calidad del servicio en interacciones donde la persona se tomó la molestia de ir hacia las oficinas, donde existe una inversión edilicia, donde hay recursos dedicados para esta tarea. La omnicanalidad es un concepto amplio pero que todavía hay que trabajar en las bases'.

'El concepto principal es atender bien a los clientes. Si bien hoy la moda es hablar de omnicanalidad, el 90% de los clientes todavía utilizan la voz como medio principal de contacto. Tenemos clientes en Argentina Chile, Bolivia, Paraguay, y los acompañamos a adaptarse con los canales que realmente necesitan'.

Nytec, en proceso de expansión



Nytec, junto a su partner **i3 Technologies**, continúa trabajando para llevar toda su tecnología en Soluciones de Colaboración e Integración Audiovisual de Salas, Audio y Video a la región de Latinoamérica.



Carlos Murillo, gerente regional para Latinoamérica y el Caribe de **i3 Technologies**, señala: 'Este año ingresamos en Latinoamérica con una perspectiva joven, flexible y rebelde, tratando de llevar la tecnología y herramientas justas para la necesidad de cada cliente. Sabemos que hay mucha tecnología en el ámbito de la colaboración, pero la innovación es

realmente difícil encontrar. Nosotros somos la empresa que desarrolló la primera plataforma Cloud de colaboración para educación, lanzamos el primer proyector interactivo láser, el primer dispositivo de comunicación touch inalámbrico, entre otras innovaciones'.

La empresa tiene un amplio abanico de productos enfocados en varias verticales, tanto en Educación como así también en segmentos Corporativos, Militar, Gubernamental y Salud. 'Muchas de las marcas ofrecen productos muy interesantes pero que, al momento de sacarlo de la caja, pierden mucho potencial de uso porque requieren de una PC, de Internet, de cables o de una integración muy compleja'.

'Nuestras soluciones están listas para usarse desde su implementación y aportan valor a nuestros clientes desde el día uno, gracias a que son innovadoras, intuitivas y sencillas de utilizar, y a que nuestros partners realizan la consultoría de implementación de proyecto necesaria para garantizarnos que estamos ayudando a nuestros clientes'.



Carlos Murillo, gerente regional para Latinoamérica y el Caribe de i3 Technologies



Altitude Software, Customer Experience paso a paso

Altitude Software ofrece consejos para ayudar a las pequeñas y medianas empresas a mejorar la experiencia de sus usuarios.

Tener una estrategia definida en las redes sociales: cada día son más los pequeños negocios que tienen perfiles en **Facebook**, **Twitter** o **Instagram**, como demuestra el estudio *El Consumidor Social* de **Altitude**.

Abrazar la omnicanalidad: muchas PyMEs creen que su punto de venta físico, o su sitio de eCommerce es suficiente como canal de comunicación con sus clientes. Sin embargo, los consumidores esperan que la empresa tenga presencia en los canales que utilizan, a través de los cuales informarse y conversar. Hay ser capaz de ofrecer una atención de la más alta calidad en cada uno de estos medios.

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA OPTIMIZAR EL CONTACTO DE SU NEGOCIO.

Desarrollamos Software para Gestionar, Controlar
y Rentabilizar operaciones de Contact Centers.



OMNICALIDAD



WEB RTC



MARCADOR PREDICTIVO



**DASHBOARD /
TABLERO DE CONTROL**



Consultoría

Brindamos acompañamiento operativo
diseñando estrategias de mejora continua
para establecer un modelo de gestión de
trabajo que permita mejorar su negocio.



Mitrol University

Nueva plataforma de capacitación
online para potenciar el conocimiento
de nuestras herramientas.



Cisco, haciendo frente a los desafíos globales



Cisco, junto a la organización **Mercy Corps**, se embarcan en una iniciativa de cinco años y 10 millones de dólares que tiene el objetivo de integrar soluciones digitales en programas que ayudan a las personas y empresas a sobrevivir a través de momentos críticos.

Cisco proporcionará subvenciones en efectivo y donará tecnología, experiencia y servicios de asesoramiento. Con el apoyo de la compañía, los equipos de **Mercy Corps** que trabajan en más de 40 países podrán utilizar herramientas analíticas avanzadas para tomar decisiones más rápidas y precisas, al mismo tiempo que garantizan que los datos confidenciales se mantienen seguros y privados.

Tae Yoo, vicepresidente Senior de Asuntos corporativos de **Cisco**, señala: “Creemos que podemos aplicar la misma tecnología y experiencia que ayudan a nuestros clientes para ayudar a resolver los problemas más difíciles que aquejan a este mundo”.

Además de apoyar estas soluciones, **Mercy Corps** y **Cisco** planean llevar a cabo investigaciones y probar nuevos modelos de tecnología, compartiendo aprendizajes y soluciones con instituciones y organizaciones de los sectores humanitario y privado para impulsar la colaboración. Como resultado, esperan tener un impacto significativo en el desarrollo y verificación de nuevas soluciones tecnológicas y mejores prácticas.



Tae Yoo, vicepresidente Senior de Asuntos Corporativos

Huawei, alianzas Cloud con Microsoft y Honeywell



En el marco de *Huawei Connect 2017*, la compañía estuvo firmando un acuerdo de colaboración con **Microsoft** y **Honeywell** para impulsar el desarrollo de Cloud Computing, Big Data e IoT, con el propósito de impulsar la transformación digital de las empresas y países a nivel mundial.

Albert Liu, presidente de Alianzas de **Huawei**, afirma: ‘La incursión

de la empresa en este campo ha sido un proceso continuo desarrollado durante años. La amplia experiencia en ingeniería de sistemas y desarrollo de hardware han permitido que seamos un aliado de más de 1000 empresas de manufactura alrededor del mundo, 300 instituciones financieras y 100 compañías logísticas; entre otros. En ellas, ha reducido sus costos operacionales, creando nuevas soluciones empresariales para sus diferentes verticales. Un total de más de 18 mil clientes durante el año pasado confiaron en nuestras soluciones corporativas’.

Las aplicaciones de **Microsoft** serán ofrecidas a través de *Huawei Cloud*. Por su parte, la compañía desarrollará un campus de soluciones con **Honeywell**, el cual estará dirigido al sector empresarial, comercial, de consumo masivo, industrial y educativo.

Huawei también estuvo presentando su solución de inteligencia empresarial, herramienta que incluye tres servicios de Cloud según su utilidad, y que está preparada para soportar complejas tareas de inteligencia artificial y machine learning.



Guo Ping, Rotating and Acting CEO

Antel, pioneros en tecnología 5G



Antel se encuentra desarrollando tecnología 5G para la red de telefonía móvil, impulsando una nueva ola en las telecomunicaciones de Uruguay. Este anuncio se dio en el marco de la *Expo Prado 2017* llevada a cabo en Uruguay.

Andrés Tolosa, presidente de la compañía, señala: ‘Estamos trabajando en el despliegue de la tecnología LTE de cuarta generación para culminar de cubrir todo el territorio nacional, especialmente el medio rural. En esa línea, este salto en calidad es posible por la infraestructura en telecomunicaciones y tecnologías de la información y las comunicaciones, impulsada y desarrollada por la empresa durante la última década, y que incluye contar con fibra óptica en gran parte del territorio’.

Esta tecnología refiere a la quinta generación en telefonía celular, que sucederá a la actual tecnología 4G y que a nivel mundial se encuentra en desarrollo, a través de diferentes prototipos que están trabajando las distintas empresas de telecomunicaciones. Se estima que su uso se generalice en 2020.

A su vez, recientemente la empresa adquirió cuatro bloques del espectro radioléctrico en telefonía celular, que permitirá mejorar la cobertura telefónica y de acceso a Internet, por una cifra que alcanza los US\$ 45,3 millones, la cual fue revelada por la **Asociación Interamericana de Empresas de Telecomunicaciones (ASJET)**.



Andrés Tolosa, presidente



Telefónica, reconocida por su compromiso energético

Telefónica se sitúa en el segundo puesto del ranking *Carbon Clear*, que analiza los avances de las empresas del IBEX 35 en reporting ambiental. Con una puntuación del 84% frente al 56% de la media sectorial, la compañía sube un puesto respecto a la clasificación del pasado año y se destaca tanto por la integración de los parámetros de sostenibilidad en su estrategia como por su compromiso con la economía circular.

Carbon Clear analiza cuatro áreas clave a la hora de elaborar el ranking: medición, reporting y verificación de datos ambientales; integración de la estrategia y gobernanza de sostenibilidad; objetivos y reducción de emisiones de GEI, y colaboración e innovación sostenible.



Maximice la rentabilidad de su negocio con nuestras plataformas tecnológicas.



Todas las herramientas en una única plataforma.



Interfaz para la interacción con sus clientes.



Grabador de alta capacidad y seguridad.

Seguinos en:



Honduras 4650 :: C1414BMJ :: C.A.B.A.
Argentina :: Tel.: 5411 4831-3030

www.cytcomunicaciones.com.ar
info@cytcomunicaciones.com.ar



Alcatel Lucent: conexión & convergencia



Señala **Nuno Ribas**, VP Cloud Business de **Alcatel Lucent**: 'La capacidad y la habilidad de las personas puede hacer que las comunicaciones fluyan pero, ¿pueden las comunicaciones de empresa facilitar el entorno de la comunicación? ¿Posibilitan la ayuda para que se supere la rigidez de herramientas impuestas? ¿Logran aproximar los registros idiomáticos?'



Nuno Ribas, VP Cloud Business

'En **Alcatel** hemos puesto especial énfasis en que así suceda. Pero, ¿qué ocurre si dejamos que los usuarios corporativos se comuniquen a través de las herramientas que usan habitualmente, sin imponerles una nueva herramienta? Dejaríamos que los usuarios utilizaran las comunicaciones desde el contexto más adecuado, cuando realmente les aportaran valor, estaríamos contribuyendo a enriquecer el registro, y por tanto, a facilitar el flujo de la comunicación. Esa es la idea actual de la compañía al ofrecer soluciones de comunicaciones unificadas, así como la posibilidad de pagar únicamente por lo que están utilizando, y aprovechando toda la tecnología con la que ya cuentan'.

'Y todo esto en un entorno social en el que, cada vez más, las comunicaciones no sólo se producen entre personas, sino que se pueden desencadenar a raíz de algún estímulo iniciado, como por ejemplo, un sensor, un detector de incendios, como sucede en las comunicaciones Máquina a Máquina (M2M), debido a la proliferación y despliegue de Internet of Things (IoT)'.

Extreme Networks: el valor de las redes en la nube



Afirma **Rubén Sánchez**, director regional de **Extreme Networks**: 'Evaluación de las soluciones de red administradas por la nube significa formular las preguntas correctas basadas en los requisitos y preferencias de su organización. A los departamentos de TI se les pide que ayuden a impulsar iniciativas empresariales, dejándoles poco tiempo y recursos necesarios para administrar la red. Además, las organizaciones más pequeñas a menudo carecen de los recursos de TI o experiencia para administrar la red inalámbrica. Sin embargo, las organizaciones de todos los tamaños reconocen que la red es un requisito clave para hacer negocios. Por estas razones y más, muchas organizaciones están recurriendo a la Nube para una manera simplificada de administrar y optimizar su red'.



Rubén Sánchez, director regional LATAM Extreme Networks

'Debido a que las necesidades del negocio están siempre en proceso de cambio, es importante elegir una solución de administración con una arquitectura agnóstica de hardware y firmware flexible que tenga la capacidad de transformarse con su negocio, sin necesidad de adquirir nuevos equipos. Una red administrada por la Nube se ha convertido en una alternativa viable a una red administrada local tradicional y es a menudo más fácil de implementar y administrar'.

'Debido a que las necesidades del negocio están siempre en proceso de cambio, es importante elegir una solución de administración con una arquitectura agnóstica de hardware y firmware flexible que tenga la capacidad de transformarse con su negocio, sin necesidad de adquirir nuevos equipos. Una red administrada por la Nube se ha convertido en una alternativa viable a una red administrada local tradicional y es a menudo más fácil de implementar y administrar'.

Qualcomm, innovación en conectividad



Prensario TI conversó con **Hamilton Mattias**, director de Producto y Conectividad de **Qualcomm**, quien nos comentó sobre la *WiFi Mesh* y las innovaciones que la compañía estadounidense está implementando en conectividad hogareña e Internet de las Cosas (IoT).

'Hemos percibido que había muchas quejas con las casas conectadas, ya sea por temas de routers o por otras causas. Hoy en día hay muchos dispositivos conectados, ya no solo hablamos de celulares, sino también de televisores, consolas de juegos, cámaras de seguridad, lámparas, entre otras cosas'.

'Hay estudios que muestran que en una familia de cuatro personas hay más de 20 dispositivos conectados, algo que sin duda seguirá aumentando. La capacidad de la red tiene que soportar eso y los usuarios quieren estar todo el tiempo conectados. Esto impone una necesidad de cobertura enorme. Otro problema es el número de datos consumidos. Hoy en día está en más de 70 Gb por usuario por mes'.

Finaliza **Hamilton**: 'Para eso hemos creado *Mesh Networks 1.0*, un nuevo modelo de conectividad que surge para abordar todas estas necesidades. Múltiples nodos mantienen a toda la casa con conectividad, un dispositivo que detecta y corrige automáticamente problemas de conexión. Da una experiencia muy buena al usuario, porque no hay fallas y otorga una buena velocidad para correr todas las aplicaciones. Además de diagnosticar y solucionar problemas de conexión entre equipos. Detecta picos de uso y equilibra el tráfico entre bandas'.



Hamilton Mattias, director de Producto y Conectividad Latam



Logicalis potencia el sector de Oil & Gas

Logicalis impulsa sus servicios integrados de TI y Comunicaciones, haciendo foco en las empresas de Oil & Gas.

Esteban Almirón, Business Development Manager de Acceso & Transporte, afirma: 'Este sector es uno de los más importantes para la economía de Argentina y al mismo tiempo tiene altos niveles de complejidad y criticidad. Estamos acompañando la transformación digital que el sector comienza a transitar propiciando el despliegue de tecnologías como Analytics, IoT y movilidad en el campo petrolero, a través de nuestras soluciones de conectividad inalámbrica'.

'Logicalis engloba sus soluciones para el sector bajo el concepto de Digital Oil Field, y su objetivo es mejorar la seguridad, las inversiones y la eficiencia operativa de las empresas del sector, ayudando, al mismo tiempo a reducir costos'.



SIN DISCOS. SIN CABLES. SIN PROBLEMAS.

Presentamos Polycom® Pano™

La manera más fácil de compartir contenido en el trabajo.

Desde el momento en que usted entra en la sala, Polycom Pano lo invita a conectarse desde su dispositivo personal con un solo toque – sin discos de instalación, cables o aplicaciones especiales. Simplemente conecte Pano a cualquier monitor y lance hasta **cuatro transmisiones simultáneas de contenido en alta definición** para comparar y contrastar fácilmente su trabajo.

latinamerica.polycom.com

 Polycom®



Aruba Atmosphere: Modernizar y transformar la Red, un plus

 **Aruba Networks** estuvo realizando el pasado 27 de Septiembre, en Bogotá, su evento bajo el lema *'El poder de la movilidad, IOT y la Nube'*, que anualmente se lleva a cabo en países como Brasil, México, Colombia, Chile y Argentina.

Más de doscientos asistentes, entre ingenieros de proyectos y sistemas, directores de TI, gerentes, consultores y líderes de negocios, entre otros, participaron de las diferentes conferencias, en las que pudieron conocer las nuevas soluciones y verticales de negocio que tiene Aruba para sus clientes y socios de negocios.

Darío Vargas, Sales Director Multi-Country Area LATAM de la compañía, señala: *'IntroSpect de Aruba* permite determinar de manera muy rápida cuándo le están robando la información a una compañía. Protegemos a las empresas en 360° grados. También estamos lanzando una línea de access point para el SP y para el SMB que se puede manejar desde la nube y se conoce con el nombre de *OfficeConnect*. Estamos muy contentos con los resultados de Colombia teniendo en cuenta que este año crecimos dos dígitos y nuestra organización es la número uno en el sector'.



Jorge Luís Torres Tamayo, consultor IT de IXO; James Sánchez, consultor IT, Camilo Jaraba Corzo, gerente de Servicios Compartidos, y Luís Eduardo Villalobo, gerente de Producto HPE Plataformas, todos de Sonda; junto a Juan Camilo Rojas, Sales Executive SMB and Global Accounts de HPE



Juan David Sandoval, ingeniero de Soporte, y Edwin Cuadros, administrador de Sistemas, ambos de Concol; junto a Luís Bernardo Rodríguez, ingeniero de Sistemas de CoRedPro



Jaime Leonardo Pacheco, ingeniero de Proyectos y Servicios, y Magaly Vera Gutiérrez, gerente, ambos de SIT Proyectos; junto a Orlando Ramírez, gerente de Producto HP de SED INTERNATIONAL



Luís Javier Mosquera, director de Tecnología de Universidad de los Andes; Carlos Pereira, auditor, y Elkin López, administrador de Red, ambos de la UNAD

Por su parte, **Luis Bernardo Rodríguez**, del área de Sistemas de **CoRedPro**, comenta: *'Este evento es una oportunidad para conocer las diferentes soluciones que tiene Aruba para proteger a las compañías de los ataques más avanzados que llegan a las redes y dispositivos de las compañías'.*

Las empresas que formaron parte del evento como sponsors fueron: **Accenture, Microsoft, Check Point, CWNP, De-drone, Deloitte, Ekahau, GoVerifyID, Intel Security, Microsemi, Oberon, PCTEL, Sky-fii, Ventev, Arrow, AvNet, Ingram Micro, ScanSource, Synnex, TechData.**



RUGGEDCOM
INDUSTRIAL STRENGTH NETWORKS™

Dispositivos Ethernet Grado Industrial
Servidores seriales, switches, routers, media converters y wireless.

EL TRATO EXACTO AL TRANSPORTE DE LA INFORMACIÓN EN APLICACIONES DE MISIÓN CRÍTICA SOBRE AMBIENTES HOSTILES

Los productos RuggedCom han sido diseñados para operar en ambientes industriales, subestaciones eléctricas, medios de transporte, compañías petroleras, en minería, procesamiento químico, aplicaciones militares. Es decir, en esos ambientes nocivos donde equipos de networking tradicional no podrían funcionar.

IPnet
Representantes exclusivos de RuggedCom

IPNET es una empresa integradora que brinda soluciones de IT de misión crítica. Damos cobertura desde la integración de redes hasta la prestación de servicios profesionales.

Uruguay 263 Piso 4 / (C1015ABE) Ciudad Autónoma de Buenos Aires / Argentina
TE. 5411 4371.3300 / FAX Int. 111 / www.ipnetsystems.com.ar

Dell Technologies, a un año de la integración

 **Dell Technologies** celebra el primer aniversario de la fusión con **EMC**. La compañía integró el personal y formó nuevos equipos de trabajo. A su vez creó un programa del canal global y del canal



En las oficinas de DellEMC Argentina: Ariel Ojman, Senior Manager Merchandising, Guido Ipszman, y Eduardo González, Regional Marketing Manager

de Dell Technologies de 35.000 millones de dólares que agregó 10.000 clientes de nuevos negocios al portafolio de Dell EMC.

Guido Ipszman, General Manager para Argentina, Paraguay & Uruguay: 'Se ha realizado una integración exitosa, sin sorpresas y con una muy buena receptividad, a tal punto que el 91% de nuestros clientes se encuentra muy conforme con la fusión. La idea de la integración se basó en fortalecer nuestro portafolio de soluciones para centros de datos'.

'Tenemos la visión de ser el proveedor IT número uno, poniendo el foco en nuestras soluciones prearmadas, el precio, la atención y el soporte post venta, ya que son los requerimientos que tienen nuestros clientes. Nuestro norte está puesto en la transformación digital, por ende queremos apalancar y brindar el nivel de cómputo necesario a lo que se viene'.

'La familia de empresas de **Dell Technologies** incluye **Dell, Dell EMC, Pivotal, RSA, SecureWorks, Virtustream** y **VMware**. Somos líderes en el mercado, con 74.000 millones de dólares y el portafolio más integral del sector, desde el edge hasta el centro de datos y la nube'.

Ricoh superando barreras

 **Ricoh** presenta *Anajet*, un nuevo equipo que imprime directo en prendas con gran calidad de impresión, reduciendo costos y el tiempo de mantenimiento. Esto fue en el marco de la *ExpoSign* llevada a cabo el 7,8 y 9 de Septiembre en Buenos Aires, donde la empresa exhibió su portafolio de soluciones especializadas para el sector gráfico.



Fernando Carrano, director Comercial

Fernando Carrano, director Comercial de **Ricoh Argentina**, señala: 'Este equipo es una mejora del método de sublimación. El proceso de impresión de la *Anajet* demora entre uno y tres minutos dependiendo el modelo, con lo posibilidad de imprimir tanto en colores claros como oscuros. A su vez, el target de venta está apuntado a negocios promocionales y on-demand. La acabamos de lanzar en toda Latinoamérica hace tan sólo dos meses atrás y la recepción fue muy buena. Ya hemos tenido ventas en Brasil, México, y Costa Rica'.

'Hay mucho mercado en Argentina para la *Anajet*. Es de muy fácil uso y ahorra muchos costos de personal. En lo que es producción, la compañía está teniendo un crecimiento de doble dígito año por año y no para, porque veníamos de sistemas de producción antiquísimos. Hoy por hoy, aquel que tiene una empresa de impresión opta por invertir en equipos innovadores'.

'El equipo comenzó a comercializarse primero en Europa y Estados Unidos, y ahora en Latinoamérica. El poderío comercial de **Ricoh** hizo que crecieran exponencialmente las necesidades de entrega de máquinas, por lo que colapsó la cantidad de producción. Por lo tanto, lo que se hizo fue traer toda la tecnología y comenzar a producirlo en una fábrica de la región'.

PureStorage, almacenamiento convergente

 **PureStorage** se encuentra potenciando sus soluciones y servicios de almacenamiento bajo la oferta *FlashArray//M*. Se trata de una familia de productos que mediante equipos dedicados para SAN, acelera las bases de datos y procesos de virtualización. Al mismo tiempo permite automatizar algunas tareas propias del storage y entrega un plugin que lo hace nativamente compatible con los principales fabricantes de aplicaciones como **Citrix, Commvault, SAP** y **VMware**.

Douglas Wallace, gerente general MCO Latinoamérica y Caribe, explica: 'La ventaja de nuestra solución es la simplicidad, en 30 minutos se configura el equi-

po, y luego se maneja por si solo. Está conectado a nuestra nube denominada *Pure1* que es monitoreada por técnicos de **PureStorage**. Hemos desarrollado un algoritmo que aprende del comportamiento de las aplicaciones con el almacenamiento y provee un soporte predictivo'.

'Una vez que una aplicación empieza a demandar mayor *storage*, se generan alarmas y en el caso de que haya que hacer un *upgrade*, se hace de forma proactiva. Lo mismo sucede ante inconvenientes, gracias esta nube de forma remota nuestros técnicos pueden ver que sucede con el equipo'.

La solución **FlashArray//M** se jacta de

contar con una latencia de menos de 1 milisegundo. 'Las aplicaciones que trabajan con nuestros ambientes tienen una gran aceleración en su performance: aplicaciones analíticas, de Business Intelligence donde hay una gran cantidad de consultas que antes tomaban horas, nosotros podemos realizarla en minutos', concluye **Wallace**.



Douglas Wallace, gerente general MCO Latinoamérica y Caribe (excepto Brasil)


TALEMEC



Management
System
ISO 9001:2008

PROTEGIENDO EL EQUIPAMIENTO, ASEGURANDO EL PROCESO

DISTRIBUYEN

ANIXTER



www.talemec.com.ar

HP, tecnología para impresoras de gran formato

 **HP** realizó un evento para prensa en Buenos Aires, donde se presentaron los últimos avances en *HP Latex Print & Cut*, una tecnología propietaria de HP. **Prensario TI** conversó con **Joan Pérez Pericot**, WW General Manager, Large-Format Sign and Display Division y **Andrés de Beitía** MCA Large Format Country Manager, quienes hablaron sobre los productos, implementaciones y tendencias de este segmento.



Andrés de Beitía, Large Format Country Manager, y Joan Pérez Pericot, General Manager, HP Large Format Graphics Division

Comenta **Andrés**: 'El objetivo de la innovación y desarrollo fue siempre cambiar las reglas del mercado existentes. Las tecnologías anteriores siempre tuvieron el problema de ser nocivas para el medio ambiente. En el año 2009 **HP** presentó por primera vez la tecnología en base de *Latex* que no contamina y es durable. En Barcelona está la base donde más de 300 ingenieros trabajan en seguir mejorando el producto'.

'Hoy en día, que existen diferentes modelos de este tipo de impresoras contando ya con más de 2.000 unidades entregadas en la región de América Latina. Ofrecen una excelente combinación de auténtica versatilidad de aplicaciones, junto con una elevada calidad de imagen y alta productividad, convirtiéndose en el enfoque sustentable más adecuado para los usuarios, su negocio y el medio ambiente. *HP Latex* tiene un trato responsable con el medio ambiente en comparación con las tecnologías de Solvente o Eco-Solvente'.

Xerox: El factor humano en la transformación digital

 Señala **Guillermo Morales**, gerente general de **Xerox Chile**: 'Automatización robótica de procesos, Big Data, Internet de las Cosas y conectividad móvil son conceptos utilizados usualmente para definir el éxito de la transformación digital (DX) en las empresas. Y aunque es



Guillermo Morales, gerente general

un hecho que son de suma importancia, existe un elemento clave que se aborda sin la profundidad necesaria y que sustenta el desarrollo del cambio'.

'La llave del éxito empresarial hoy más que nunca son las personas. Ellos son los protagonistas que elevarán los estándares de sustentabilidad y el valor de la organización, por eso, es preciso educar y establecer metas para modificar el comportamiento de los usuarios. Eso incorpora renovaciones en las políticas de archivo, reciclaje, ahorro de energía, atención al cliente y modernización de servicio, además, por supuesto, de cuándo y cómo imprimir'.

'En este último punto, lo relevante es determinar cómo y dónde se utiliza el papel en la actualidad e identificar lo que su empresa podría cambiar. Aquello es básico y da paso al cambio de conductas que se debe experimentar, con la idea de llevar el concepto pensar y actual en digital más allá del mero eslogan'.

EXO: más energía, mayor ahorro

 **EXO** estuvo presente en la *Biel Light + Building*, llevada a cabo en Buenos Aires, dando a conocer su conjunto de soluciones enfocadas en energías renovables y pensadas para edificios, industrias, empresas, barrios privados y hogares.



Maximiliano Miodowski, gerente de Tecnología

Maximiliano Miodowski, gerente de Tecnología de la compañía, señala: 'Hace 3 años empezamos a entender que podíamos brindar soluciones tecnológicas en diferentes industrias que no están directamente relacionadas con las computadoras. Hoy estamos brindando soluciones innovadoras en medicina, para realizar diagnósticos a distancia; en Internet of Things, con antenas muy convenientes económicamente a las cuales se le pueden conectar cualquier tipo de sensor; y en energías renovables, focalizadas en soluciones de energía solar fotovoltaica'.

ViewSonic impulsa el segmento educativo

 **ViewSonic** se encuentra potenciando su portafolio de productos para el segmento corporativo.



Fernanda Defelippe, gerente de territorio para ViewSonic en Argentina, junto a Ricardo Lenti

Ricardo Lenti, General Manager para Latinoamérica, señala: 'En la región vemos que México, Perú y Chile son los países más dinámicos para

nosotros. Son mercados que están incorporando masivamente productos. Toda la región tiene como denominador común la vertical de educación como la más gravitante, mientras que en segunda medida se encuentra la seguridad física'.

'Nuestro market share está compuesto en un 60% por proyectores, 30% monitores y 10% displays. Este situación se debe a que en la región ni siquiera la mitad de las salas de clase cuentan con proyectores, por ende se evidencia un gran mercado por ganar. A su vez, dichos productos tienen una perspectiva del 5 al 10% de crecimiento por año'.

SERVIDORES

BUILT TO ORDER

+200 MODELOS EN STOCK



STORAGE SERVER SOLUTIONS

SSG-2028R-DE2CR24L



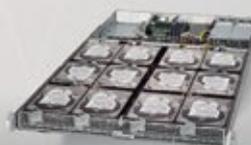
24 x 2.5" HDD
Dual Node HA
Dual 10GB LAN
Private 100MB Between Nodes

SYS-6028U-TNR4T+

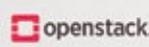


12 x 3.5" HDD
4 x NVMe Hybrid
4 x 10GBase-T LAN
1000W Redundant PS

SSG-5018A-AR12L



12 x 3.5" HDD on 1U
Cold Storage
Dual 1GB LAN
400W Redundant PS



Intel Inside®. Powerful Productivity Outside

Comercializa y distribuye Multitech
(+5411) 5552.8530 - Estomba 645 | CABA
info@multitech.com.ar
www.multitech.com.ar

VMware EVOLVE 2017

Nuevos niveles de virtualización & cloud



El 26 de Septiembre **VMware** realizó **EVOLVE** en Buenos Aires, orientado a CIO's, directores de IT y gerentes de todas las industrias. En un marco de mucha convocatoria, hubo tiempo para ponerse al día en temáticas como infraestructura de nube y tecnologías de trabajo digital.

Octavio Duré, SE Manager South of Latin America: 'El tema fundamental del evento tiene que ver con transformación digital y las demandas que las empresas o el negocio le hacen a las diferentes áreas de IT, relacionadas con la reducción de CAPEX y OPEX, lograr agilidad, darle movilidad a los empleados y clientes, incrementar la seguridad, y darle continuidad al negocio. Son demandas a las cuales los clientes están haciendo frente con tecnologías de **VMware**'.

Sobre la actualidad de la compañía y las expectativas a futuro: 'En **VMware** continuamos con la inercia que traíamos desde hace dos años, sólo que ahora el proceso de adopción de estas nuevas tecnologías se ha acelerado. En Latinoamérica venimos atrasados, a comparación de EE.UU. y algunos países de Europa. Nosotros comenzamos evangelizando hace tres años acerca de virtualización de redes y almacenamiento. Hace dos años tuvimos los primeros clientes, cada uno de

ellos virtualizó unos pocos servidores, y el año pasado empezamos a generar negocios de volumen, clientes que virtualizaron todo el datacenter. Estamos en un proceso de adopción masiva de este tipo de tecnología'.

Uno de los conceptos que estuvo muy presente en el evento fue Seguridad Informática: 'Estamos ofreciendo una arquitectura disruptiva en términos de seguridad. En lugar de confiar solamente en una protección perimetral, instalamos en cada máquina virtual un firewall lógico distribuido, que permite microsegmentar el datacenter. Es similar a que cada máquina virtual tuviese su propio firewall, que le permite protegerse tanto del mundo exterior como así también de las máquinas que tiene alrededor'.

Empresas que acompañaron el evento: **Intel, Kaspersky, Fortinet, Veeam, y TechData.**



VMware: Andre Andreolli, CTO; Adrián Costa, Marketing Manager South of Latin America; Jaime Villanueva, director de Canales, Distribución y Alianzas; y Octavio Duré, SE Manager South of Latin America



ICBC: Andrés Paura, ingeniero de Plataformas, Martín Margullis, Team Leader, y Hernán Terrizzano, líder de Arquitectura y Proyectos



Fernando Guillamon, administrador de Sistemas y Servidores de Tarjetas del Mar S.A.; junto a Fernando Carozza y Alex Das, ambos administradores de Sistemas de Efectivo SÍ



Pablo Gemignani y Marcelo Kulczynski, ambos administradores de Infraestructura IT de Tenaris; junto a Cristian Pacheco, director de Informática y Comunicaciones de la Municipalidad de Campana



Adrián Morinco, líder de TI, junto a Mariano Coira, administrador de Sistemas, ambos de ADEM & Asociados



Marco del Carpio, administrador de Sistemas, junto a Fernando Tubio, desarrollador de Sistemas, ambos de la Agencia Federal de Ingresos Públicos (AFIP)



Walter Gómez, administrador de TI, junto a Miguel Núñez, especialista de Desarrollo de Sistemas



Diego Máspero Castro, gerente de TI de Edesa de Salta, junto a Matías Serrano, jefe de Sistemas de Edelar



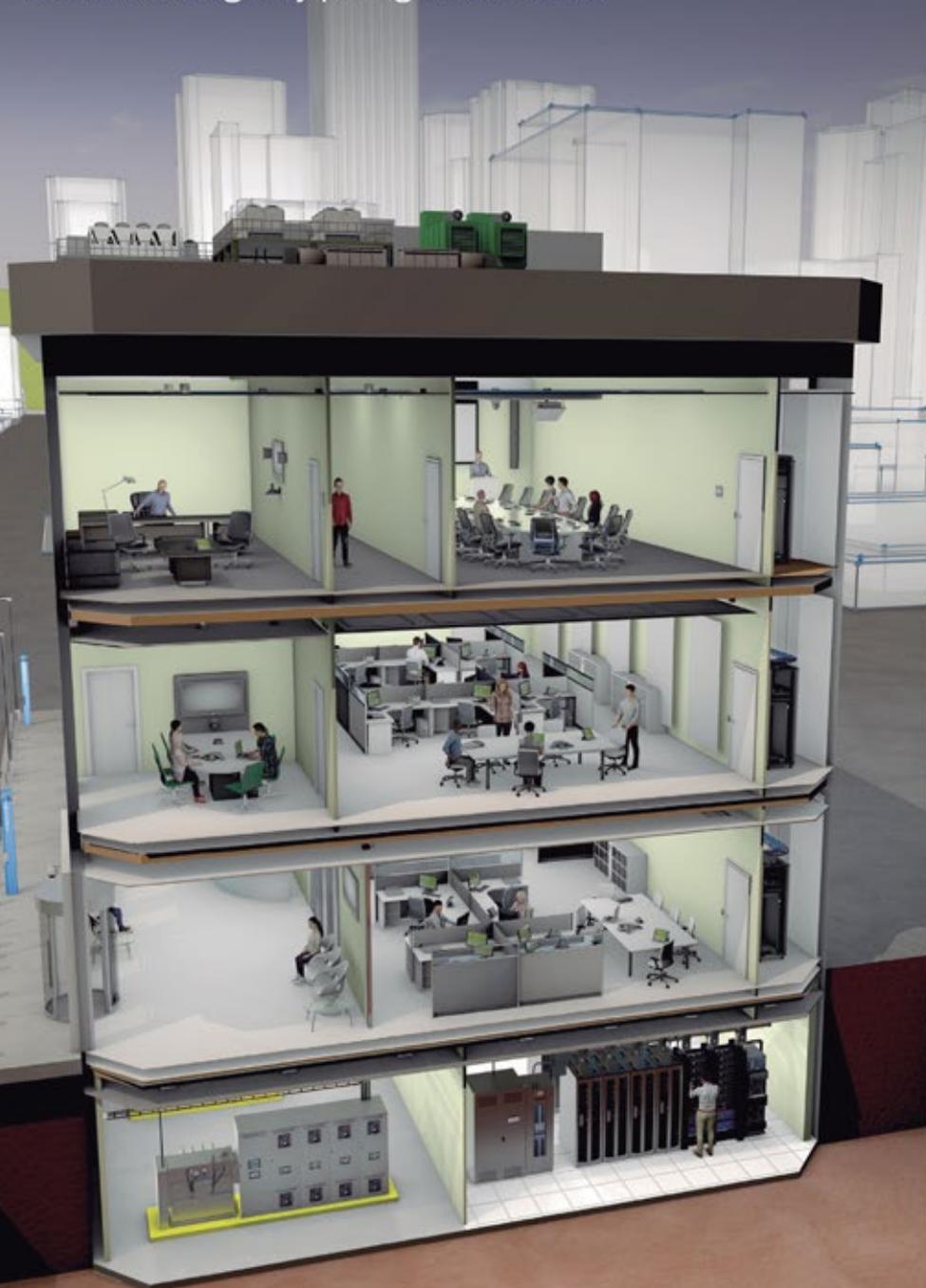
Gastón Arcudi, responsable de Infraestructura, junto a Leandro Milano, gerente de Monitoreo y Sistemas en USS Seguridad Integral



Román Layacone y Esteban Ballesteros, ambos administradores de Infraestructura IT de Naldo Lombardi S.A.

¿Su infraestructura está preparada para resolver los desafíos que la transformación digital demandará?

En Anixter ayudamos a crear y conectar infraestructuras críticas, así como energizar y proteger sus bienes.

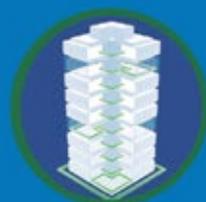


Conozca las mejores prácticas de interoperabilidad para edificios comerciales de última generación

anixter.com/cala

email: cala-news@anixter.com

ANIXTER



GESTIÓN DE RIESGOS



RENDIMIENTO DE LA RED



PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA LABORAL



UTILIZACIÓN DEL ESPACIO



HABILITACIÓN DEL **IoT™**

**Infrastructure
as a Platform**
by Anixter



DCD México:

pese al sismo, la industria de datacenter dijo presente

Muy valorable ha sido la edición 2017 de **DCD México**, cita central del mercado regional de datacenter. Pese al violento sismo que 7 días antes azotó la ciudad capital, hubo 800 asistentes muy calificados, incluyendo DC managers jerárquicos del país y de Brasil, Chile, Argentina, Ecuador, Centroamérica. El evento incluyó los *DCD Awards* —ver aparte— y si bien estos no son tiempos de grandes proyectos de DC, el mercado mexicano muestra buen nivel de actividad, con mucho bueno por venir en 2018.

José Friebel, CEO de **DCD**: 'Si somos el sector que garantiza la continuidad de negocio, no podíamos parar. Hubo 80% de usuarios finales con casi 40% de C-Level y otro 45% de operaciones y arquitectura IT. De ellos, el 42% está extendiendo o actualizando sus DCs, 32% han avanzado en cloud y 12% están construyendo un nuevo datacenter. ¿Temas nuevos? **LinkedIn** disertó sobre *Open 19* —estándar propio de DC sobre open source— **VISA** sobre cloud, **Apel** sobre big data y **Baidu** de China sobre 'DC por Inteligencia Artificial', es decir automatización a partir de robots'.

Según la organización, los asistentes fueron 20% banca y seguros, 15% telcos y 6% sector público, entre otros, en tanto las temáticas más buscadas fueron seguridad

física (44%) colocation/cloud (42%) diseño/construcción (41%) y Power & Cooling (34%). En el reseach propio de Prensario, creció la porción de usuarios buscando soluciones avanzadas (software, gestión de DC, etc.) vueltas de tuerca con nuevos proveedores y se destacaron innovaciones en fibra óptica y densidad, de ciertos vendors capa 1. Entre DCD y Prensario, registramos por lo menos 30 proyectos de DC de peso tomando forma, entre los asistentes. El sector público promete particular protagonismo en 2018, aparte de banca. Y como hay mucho de adecuaciones, migraciones, etc, los servicios de datacenter seguirán ganando fuerza.

¿Testimonios? Sobre nuevos proyectos: **Sergio Reyes**, redes, **Telefónica**: 'Tenemos tres nuevos DCs en estudio. Buscamos alternativas de continuidad de negocio, tras

el sismo'. **Lizbeth Valadez**, DCMO manager, **CitiBanamex**: 'Ampliaremos uno de nuestros DCs en 2018'. **Luis Trujano**, IT manager, **AT&T**: 'Estamos viendo locación y tecnologías para un nuevo DC de 1000m2'. **Héctor Aceves**, operations manager DC, **Kio Networks**: 'Se viene una nueva fase de 1000m2, en 2018'.

Héctor González, director de tecnología, **Temsa**: 'Tenemos un DC de estreno, con



Santander/Produban: José Sto, IT Manager, Alejandra Castellanos de Vertiv, Rodrigo Leal, IT supervisor, y Javier Sinecio, subdirector de nuevas tecnologías



Kio Networks, infraestructura: Miguel Arias, Adolfo Serrano, Carlos Noya, coordinador, Héctor Aceves, operations manager DC, Francisco Gómez, proyectos DC



DGTIC/UNAM: Bernardo Galeana, jefe de infraestructura, centro, rodeado por Francisco Montes, Pablo García, Israel Rodríguez, Francisco Aguilar y Lorena Cárdenas



Rafael García, VP Vertiv América Latina, Garcerán Rojas y Juan Giaccardi de PQC, Sandro Heyraud, gerente de infraestructura, y Rodrigo Ulloa, Ing. de infraestructura, de GTD Chile



Sergio Vázquez, Jonathan Moreno y Hugo Naranjo, administradores de DC de TV Azteca, con Ana Valenzo de Epsilon y René Martínez, responsable de redes de Valtic



Esmeralda Martínez, Sertres, con Samuel Báez, arquitecto de aplicaciones, y Luis Trujano, gerente de tecnología, ambos de AT&T



Rafael García, telecomunicaciones, IMP (Petróleo); Roberto Hernández, jefe de infraestructura, Alestra; Javier Miranda Nieto, director de desarrollo IT, Inmegen



Pedro Franco, manager de operaciones y telecomunicaciones, Manuel Vila, coordinador de datacenter, ambos de Pan American Energy de Argentina (bordes) con Hernán Carrano, de DCDPro



Universidad Panamericana: Luis Gómez, gerente de infraestructura, Carlos Chávez, jefe de redes y servidores, José Moreno, jefe IT



CitiBanamex: Eduardo Cayetano, corporate delivery, Víctor Pérez, delivery manager, Luis Mendoza, physical provisioning, Elizabeth Alvarez, provisioning manager, David Jiménez, técnico de instalaciones



Grupo Azul: Arturo Galván, jefe de sistemas, José María Enríquez, jefe de seguridad y sistemas, Amando Rodríguez Lugo, gerente de sistemas y organización



Por Nicolás Smirnoff, desde CDMX

todo para hacer dentro'. **Bernardo Galeana**, jefe de infraestructura, **DGTIC/UNAM**: 'Se viene un nuevo campus con DC, proyecto modelo para el país'. **Luis Chávez**, gerente de infraestructura, **Universidad Paname-ricana**: 'Tendremos un nuevo campus que será el 2do. proyecto top en educación en 2018, con DC última generación'.

Cloud & Colocation: **Rodrigo Leal**, IT manager, **Prohuban/Santander**: 'Tras implementar cloud en nuestros 10 DCs, buscamos migrar todos los servicios de clientes a nube'. **Amando Rodríguez**, gerente sistemas, **Grupo Azul**: 'Tenemos 4 DCs en CDMX, la tendencia es todo a la nube'. **Pedro Ortuño**, VP infrastructure, **Bank of America**: 'Buscamos opciones en colocation, que se está disparando la oferta, y se viene un nuevo DC propio'. **Carlos Barranco**, coordinador DC, **Flecha Amarilla**: 'Avanzar en infraestructura híbrida, entre onpremise, cloud y colocation'. **Omar González**, operador DC, **DGSEI**: 'Migración a la nube y nuevos equipos para el CDP'.

Software & servicios: **Martha Ramírez**, IT de **Banco de México**: 'La prioridad es DCIM y automatización, se viene un nuevo DC con 800m2'. **Roberto Hernández**, jefe de infraes-

tructura, **Alestra**: 'DCIM, monitoreo'. **Rafael García**, gerente de telecomunicaciones, **IMP (Petróleo)**: 'Diseño para potenciar el DC'. **René Martínez**, redes, **Valtic**: 'Queremos renovar las redes para automatización, tanto del DC como la fábrica'. **Luis Arizpe**, gerente de operaciones, **Axtel**: 'Tenemos un nuevo DC modular para 6000m2, con 600m2 ocupados. Foco en energía renovable y certificados de gobernabilidad para sumar gobierno y clientes de rango'. **Javier Miranda Nieto**, director IT, **Inmegen**: 'Tecnologías verdes, certificaciones'.

Seguridad & Capa 1: **Jonathan Moreno**, administrador DC, **TVAzteca**: 'Estamos sumando videovigilancia, incendio y renovación completa de UPSs'. **Romel Monroy**, gerente telecomunicaciones, **Qualitas Seguros**: 'Buscamos expandir el DC y sumar más seguridad y eficiencia'. **Oscar De Luna**, subgerente telecomunicaciones, **Palos Garza**: 'Continuidad de negocio y seguridad'. **Raimundo de Peñafort**, manager redes, **Esime IPN**: 'Lo nuevo en fibra, cableado, para reducir espacios'. **Clara Estrada**, coordinadora IT, **Automotriz Hermer**: 'Nos interesa fibra para DC'. **Juan Carlos Vera**, jefe OYM Megasite, **Telcel**: 'Me gustó una solución de 480 al rack, es un salto en operatoria'.

Sponsors: en power & cooling, **Vertiv** (headline) **Schneider**, **Stulz**, **Clímaventa**, **Starline** y **Bergvik**; **MTU Onsite Energy**, **Munters**, **ATN**. Software DC: **Intel**. Telcos: **Kio Networks**. En capa 1, **3M** (alianza con **Nokia**) **Furukawa**, **Corning**, **Molex**, **Rittal**. Industria & IT: **CAT**, **Generac**, **Silentflex**, **Tate**. Servicios: **Epsilon**, **Lu-ve**, **PQC**, **Ingenium**, **Symbiose**, **CAR Ing.**, **Grupo Mon**, **IT Geek**, **Teksar**, **Hi-fox**. Seguridad IT: **Eset**. Mayoristas: **CDC**, **Sertres**, **Logisa**.

Los DCD Awards



Los ganadores, en festejo

La entrega de los *DCD awards Latin America* ha vuelto a ser un momento central de DCD México, incluyendo show y cocktail. **Gerardo Arce**, de **CAR Ingeniería** de México, recibió el premio a la *Contribución Excepcional a la industria de Data Center*. Hubo 30 jurados especialistas de la región y 3 categorías se definieron por 'voto popular', donde votaron por *motus* propio 5500 miembros de la industria IT. **Vertiv** fue el headline sponsor.

Ganadores: *Mejor Data Center Enterprise*: **Bradesco** Brasil; *Mejor Proveedor de Servicios de Data Center*: **Equinix** Brasil; *Mejor Prestación de Servicios Digitales en Sector Público*: **Dataprev** Brasil; *Excellencia en Operación de DCs*: **Sonda** Chile; *Mejora de la eficiencia energética en Data Center*: **KIO DC Services**, México.

Mejor Proyecto de Transformación del Data Center: **Telefónica Lince**, Perú; *Mejor Proyecto Cloud*: **Santander/Prohuban**, México. Voto popular: *Proveedor de colocation del año en Latam*: **Kio DC Services**, México. *Consultora del año*: **HPE**. *Integrador del año*: **Epsilon**, México.



Axtel: Saúl Morales, cooling, Aldo Pineda, supervisor infraestructura eléctrica, Carlos Alarcón, administrador proyectos IT



Consorcio RedUno/Telmex: Edgar Martínez, Moisés Rodríguez y Pablo Redes, los tres ingenieros de homologación de red



Luis Calzada de Eset, Paola López y Sergio Reyes, especialistas despliegue de red, Telefónica, Edgar Betancourt, Sodexo



Bank of America: Pedro Ortuño, VP tech infrastructure, Francisco Fuentes, VP tech manager



Vetas de realidad digital

Por Nicolás Smirnoff

¿A dónde va el negocio de datacenter? DCD México confirmó su potencia, pero hay una realidad difícil de obviar: con el cloud y tantas tendencias optimizadoras, no están surgiendo los proyectos de datacenter grandes del pasado. La mayor parte de la demanda son ampliaciones, actualizaciones, remiendos.

¿Volverán los viejos tiempos? Muchos opinan que sí, que es una cuestión de crisis. A medida que avancen la transformación digital y el IoT, se necesitarán más y más centros de datos. Otros

dicen que cuando el mercado se acostumbra a lo pequeño, no vuelve a lo grande, se dedica a generar vueltas a tono.

Tenga razón una u otra postura, hay que hacer rendir el presente, tanto la industria como los usuarios. Desarrollar mucho más servicios de datacenter, y generar nuevos niveles de valor. Es muy interesante el reportaje a **Martin Saidi**, de **Commscope**. Para él un futuro está en generar entornos de infraestructura por verticales, ya no cross.

En el nuevo mundo digital, vetas y opciones por seguro no faltarán.

Vertiv reafirma su presencia en Argentina



Muy buen clima se ha generado en los eventos con usuarios y canales que ha llevado a cabo **Vertiv** en Buenos Aires. Hubo sensible más gente que años anteriores y en el caso de los canales, hubo muchos presentes por primera vez. La marca apuesta fuerte a reafirmar su mercado en Argentina.

Señala **Ghilherme Freitas**, director de marketing para América Latina: 'Tenemos varios objetivos simultáneos. Por un lado, seguir generando awareness hacia la marca, ya que con el spin off de **Vertiv** frente a Emerson de hace un año, mucho debe aún explicarse y apuntalarse. Lo bueno es el prestigio de la empresa y las distintas líneas de productos, que tienen trayectoria y reconocimiento'.

'Por otro lado, estamos haciendo foco en nuestras *Smart Solutions*, que simplifican mucho los desafíos de canales y usuarios en energía e infraestructura: soluciones con varios ítems integrados en lugar de productos sueltos, optimizando tiempos de implementación y bajando costos. El resultado de los eventos en Argentina nos deja muy contentos, nos augura buen crecimiento. El país es una prioridad en lo que queda del 2017 y para 2018'.

Magdalena Mardones, gerente de marketing Cono Sur, profundiza sobre las smart solutions: 'Tenemos por ejemplo el *Smart Cabinet*, un gabinete que entrega listo para usar el aire, el rack, etc. Como dijo **Juan Carlos Ramirez**—gerente de canales para América Latina— y un integra-



Guilherme Freitas, Magdalena Mardones, Mariana Coste y Juan Carlos Ramirez

dor lo quiere hacer por sí sólo, le puede costar USD 60 mil. Aquí lo obtiene hecho y por cuatro veces menos'.

'También está el *Smart Row*, que incluye gabinetes cerrados con pasillos de aire caliente y frío, y la capacidad es escalable a lo que necesita el cliente. Se viene una etapa de muy buenas soluciones combinadas como estas'.



Integradores: Damián Palanica de IT Buy, Jorge González de HPE, Nicolás Estefaneli de IBM, Pablo Sánchez de HPE, Sergio Guaita de Stylus y Carla Sparti de Datco



Mardones y Coste con mayoristas: Diego Huguet de Free, Pablo Cantero de Stylus, Ingrid Traverso de Distecna y Ariel Gómez de Masnet



Más integradores: Joel Giménez y Claudio Rincón de Logicalis, Sergio Orellano de Citarella, Luciano Kenas de Q2 y Emilio Viqueira de Itgeek



Euro-Diesel, agilidad en DC modulares

Señala **Gastón Aragón**, Business Development Director Latin America de **Euro-Diesel**: 'Tenemos la estrategia de aumentar nuestra cercanía al mercado para atender de forma más rápida y tener un soporte local técnico. Fabrica UPS rotativas que en los últimos

años han tenido una penetración bastante fuerte en el mercado, no sólo en el sector industrial sino también en la parte de DC que tradicionalmente han utilizado UPS estáticas'.

'Desarrollamos soluciones en Containers modulares que permiten reducir los tiempos de

instalación y aumentar más la calidad del producto, ya que vienen totalmente probado desde fábrica, lo que evita una serie de problemas que pueden surgir en relación con los permisos que son necesarios cuando se comienza a construir las instalaciones'.

Hacemos que lo que importa, funcione.*

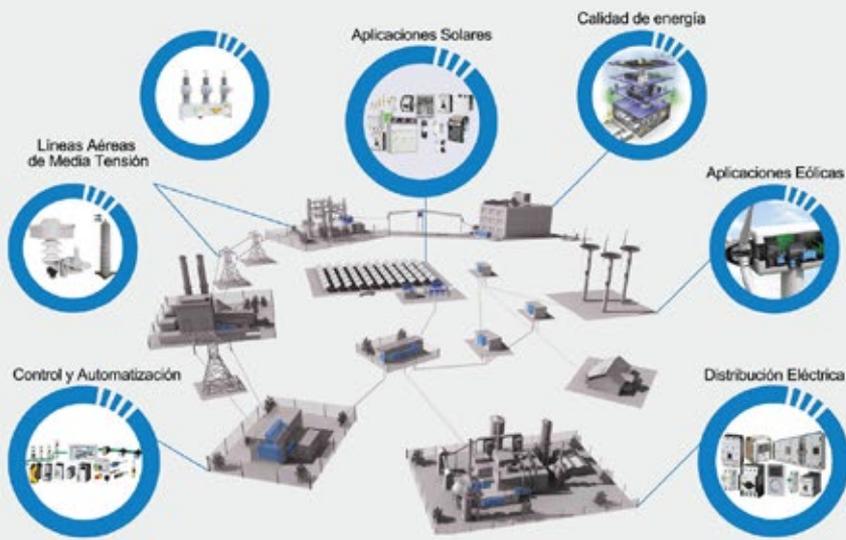
Soluciones del sector eléctrico

Soluciones y servicios eléctricos

- ▶ Celdas de media tensión libres de SF6.
- ▶ Equipos de conexión para baja tensión.
- ▶ Centros de control de motores.
- ▶ Servicios.

Control y automatización

- ▶ Conmutación, protección y regulación de motores.
- ▶ Control industrial.
- ▶ Automatización, control y visualización.



Calidad de energía

- ▶ Energía de respaldo.
- ▶ Distribución de energía.
- ▶ Gestión del flujo de aire.
- ▶ Gestión energética.

Distribución de electricidad

- ▶ Componentes para la protección.
- ▶ Gestión de la energía.
- ▶ Envoltentes.

En Eaton creemos que la energía es una parte fundamental de casi todo lo que la gente hace.

Eaton ayuda a sus clientes a encontrar nuevas maneras de manejar la energía eléctrica, hidráulica y mecánica de manera más eficiente, segura y sostenible.

Vivimos y trabajamos para mejorar la vida de las personas, las comunidades y el planeta, porque eso es lo que importa y estamos aquí para asegurarnos que funcione.



Distribución eléctrica, control y automatización

MELETRIC PIROY / LUMINOTECNIA ELECTRO INTERIOR

Ensambladores de tableros de baja tensión:

RISTAL - TIPEM

Ensambladores de tableros de media tensión:

EMEDE ELECTRIC

Calidad de energía

Distribuidores oficiales

DACAS - MASNET - MATCOM DACAS PARAGUAY DACAS URUGUAY

FREE - RYDSA - VG POWER PS LINE

Resellers de Valor Agregado Premium

ALTA DISPONIBILIDAD - EMELEC INFOCENTER ESALOR AMPER

MEGARED - SIECO

Proyectos Corporativos y Servicios

Por consultas adicionales contactarse a marketingsouthcone@eaton.com

El futuro del negocio, según Commscope



¿Cómo está **Commscope**, a dos años de la compra de **AMP Netconnect**? **Martin Saidi**, VP ventas para América Latina: ‘Estamos bien, comenzando a lograr que 1+1 sea más que 2. Hoy tenemos la estructura de marcas ya definida y se ha terminado de conformar el equipo regional de la nueva etapa. Hemos tenido que hacer el proceso de fusión en un mercado complicado y a la baja, pero quedamos bien parados. Ahora vienen tiempos mejores, pero igual se necesitan estrategias inteligentes para los desafíos a afrontar’.

De todas las marcas que venían manejando las dos empresas —*Systimax* y *Uniprise* en el caso de **Commscope**, *AMP*, *ADC*, *Krone*, en el caso de **TE**— se ha resuelto que en América Latina la conectividad quede centrada en **Systimax** para el mercado de proyectos, y **Netconnect** (no **AMP**) para el de componentes. El cable de cobre y fibra, en tanto, será sólo **Commscope**.

‘El mercado se ha polarizado mucho: están los requerimientos high end por un lado, cada vez más exigentes, con datacenter y service providers, y el mercado medio por otro, donde la relación costo/prestación y la capacidad logística son determinantes. Tenemos ahora las dos marcas más fuertes para ambos frentes, con **Commscope** como ‘default brand’. Todo simple y directo’.

‘El auge del wireless, el cloud, el pasaje de cobre a fibra, la baja de proyectos grandes de datacenter y el nuevo esquema multitenant, todos hacen que las tradicionales empresas de infraestructura, y en particular las de cableado estructurado, deban redefinir estrategias. Lo nuestro siempre será apostar a la superación, generar productos mejores y entornos de soluciones que hagan buena diferencia a los usuarios’.

‘Por ejemplo, estamos sumando la línea *PowerFiber*, que es transmisión de datos y energía por las mismas redes de fibra, para potenciar desarrollos de IoT, automatización industrial, edificios inteligentes, wireless especial, etc. En estos campos hay mucho por hacer de aquí en más’.

‘El futuro high-end de **Commscope** lo vemos componiendo ecosistemas virtuosos de productos y servicios, espe-

cializados por verticales. La infraestructura puede dejar de ser cross. Se pueden generar nuevos niveles de performance, confiabilidad, y aplicaciones de red innovadoras que sumen inteligencia, analytics a los usuarios. Determinar por ejemplo manejos optimizados de stock en logística, o anticipar afecciones de pacientes en un hospital’.

Sobre el mapa de canales: ‘Vamos a seguir conviviendo con los modelos existentes, buscando lo mejor de ellos. Los integradores tanto de **Systimax** como **Netconnect** mantienen sus espacios y ahora tienen abierta la oportunidad de extender su operación si lo ameritan, con certificaciones y planes de negocio sustentables’.

‘Con respecto a logística y stock, lo que buscamos es una operatoria sana y



Martin Saidi, VP ventas para America Latina

eficiente. Esto puede darse con los distribuidores a cargo de las importaciones —un sistema natural— pero también a través nuestro, para potenciar los mercados locales. Aquí es clave trabajar en estrecha fluidez con el canal, por ejemplo en países como Colombia, Perú y Argentina, con tradición de **Netconnect**. Como norma, nos mantendremos dinámicos y flexibles a la evolución del mercado’.



Commscope y Anixter, alianza potenciada

Como parte de la estrategia de superación, **Commscope** potencia su alianza con **Anixter**, su principal distribuidor de valor en la región. Se busca acelerar la participación tanto en el high-end como en el segmento medio de mercado.

Saidi: ‘Si queremos construir ecosistemas virtuosos y entornos verticales especializados, no hay mejor partner que **Anixter**, por su presencia estratégica en el high-end del negocio, y cuya oferta actual incluye no solo la conectividad, sino también soluciones en seguridad electrónica, energía, audio y video profesional, permitiendo el acceso a diversos segmentos de mercado con foco en el negocio de valor’.

‘A la vez, **Anixter** se está diversificando, ahora con fuerza también en desarrollar el mercado medio, donde por años ha sido referente como distribuidor para las soluciones de **Netconnect**. Impulsaremos muy bien juntos ambos frentes’.

Raúl Valenziano, SVP de **Anixter** para América Latina, es fuerte motor de esta nueva etapa de la relación **Commscope-Anixter**, con más de 30 años a nivel global. ‘Estamos bus-



Directivos de Anixter y Commscope juntos en Buenos Aires: Gonzalo Reinoso (A) Matias Fagnilli Fuentes (C) Atilio Matzkin (A) Anahí Nóbile (C) Martin Saidi (C) Sebastián Mediavilla (C) Adrián Utrera (C) Carlos Morrison Fell (C)

cando hacer evolucionar al canal, que tomen las oportunidades de los nuevos tiempos. Uno de nuestros conceptos centrales hoy es IAAP, *Infraestructura como Plataforma*, para desarrollar varias tecnologías de punta en forma convergente y cohesionada, en particular edificios inteligentes y data centers’.

Anixter es el único distribuidor especializado en redes con oficinas en toda la región. ‘La visión de **Commscope** es justa para el desarrollo de negocios conjuntos. Vemos buenas oportunidades tanto en proyectos como en venta de componentes, crecer en más territorios y nuevos segmentos en el corto plazo. El compromiso es muy fuerte y estamos muy alineados’.

Soluciones Netscale

Alta densidad de fibra
en el centro de datos

La solución Netscale combina la gestión de los cables de fibra óptica con un sistema automatizado de gestión de la conectividad y un diseño innovador entregando la mayor densidad de puertos del mercado para Ethernet a 10/40/100G.

Para más información y detalles con relación a la mayor densidad de puertos 10/40/100GbE disponible en el mercado, visite www.rdm.com

Reichle & De-Massari

+55 (11) 2450 7454





Panduit, con Rockwell hacia la convergencia IT-OT



Panduit revela las tendencias del sector de manufactura, así como su aporte para agilizar los procesos y promover la evolución del negocio, en el marco de la convergencia IT-OT.

Guillermo Martínez Cortés, gerente de Estrategias de Infraestructura Total, afirma:



Guillermo Martínez Cortés, gerente de Estrategias de Infraestructura Total de Panduit

‘Con **Rockwell** tenemos una alianza estratégica única a nivel mundial, que ha permitido a ambas empresas participar en diferentes foros para explicar la importancia de una red robusta, la cual tiene dos vertientes principales: la parte lógica, que toma **Rockwell**, y la parte de infraestructura física, que tomamos nosotros; esto ha dado diferentes investigaciones, inversiones, desarrollo de soluciones y nuevos productos. Hoy en día, desde una de nuestras plantas de fabricación salen soluciones integrales que conllevan productos de ambas empresas, lo cual sucede de la misma manera desde la planta de manufactura de **Rockwell**’.

‘Tener información en tiempo real, es hoy día una necesidad para los clientes, ya que sus diferentes plataformas de control, automatización, software, manufactura, etc. están convergiendo y es necesario compartir datos que puedan ser analizados en tiempo real, convirtiéndose en información útil para una toma de decisiones acertada y oportuna’.

Furukawa gana mercado en México



Furukawa, como se sabe, es una de las marcas líderes de cableado estructurado, fibra óptica y datacenter en América Latina. Como ha ido creciendo desde Brasil y el sur de la región, en México tiene una posición de crecimiento, con mucho por lograr. En el último año está superándose con muy buenos resultados, con **Renato Onho** como manager.

Señala: ‘En México estamos logrando un crecimiento integral, tanto en planta

interna —cableado estructurado, etc.— como externa, con telcos. En este área logramos alianzas y proyectos con **Axtel**, **AT&T**, que nos han dado buen volumen de movimiento en forma regular. En planta interna el diferencial es **Laserway**, la fibra, porque somos especialistas regionales cuando la mayoría de los competidores tiene una oferta básica. Y la fibra es muy buena para densidad de instalación, es decir más capacidad en menor espacio’.

‘Así hemos ido ganando proyectos en industria, en distintos verticales; en la zona del **Bajío** obtuvimos proyectos en dos hoteles importantes y lo mismo en la zona de Los Cabos. En total, en los últimos meses logramos 6-7 proyectos de peso que ya nos posicionan al siguiente nivel en el mercado. Ahora tuvimos stand en DCD México y en un evento de hotelería, donde participaron todas las grandes cadenas’.

‘En fibra multimodo para datacenters, lo nuevo que se viene es **OM5**, que con un único hilo, permite transmitir 4 longitudes. A la fibra como conjunto le estamos brindando una identificación especial, de color verde, que ayuda a la organización en los centros de datos. Paso a paso, avanzamos’.



Renato Onho, nuevo manager de México (derecha) junto a Ulises Huerta e Isaac Martínez, de su equipo local, en DCD México

Stulz lanza CyberHub ECO.DC



Stulz lanza su propia suite DCIM: **CyberHub ECO.DC** hace hincapié en la gestión térmica y el flujo de aire, y puede instalarse on-premise o en la nube.

La solución ha sido desarrollada en colaboración entre **Stulz** y **Digitronic Automationsanlagen**, un especialista en automatización industrial con más de 25 años de historia. El software permite a los operadores de centros de datos monitorear la potencia y la capacidad térmica, al mismo tiempo que proporciona rastreo de activos, visualización 3D y funcionalidad de configuración de diseño.

Las prestaciones permiten a los usuarios identificar posibles ahorros, optimizar el rendimiento y minimizar el riesgo.

Con el lanzamiento de esta solución, la empresa se une a un número creciente de proveedores de energía y refrigeración que han comenzado a desarrollar software para centros de datos.

El software de **CyberHub** hace hincapié en la gestión térmica y el flujo de aire. Soporta una amplia gama de protocolos utilizados en centros de datos y sistemas de gestión de edificios, como Modbus, Meter-Bus y SNMP.



Siemon, premiada por su innovación en cableado



Siemon es distinguido con tres premios, uno de oro y dos de plata, durante la ceremonia de entrega de los **Cabling Installation & Maintenance Innovators Awards**, llevado a cabo el 25 de Septiembre en la **Conferencia y Exposición de BICSI 2017** en Las Vegas, Estados Unidos.

El premio de oro se debe a su sistema de terminación de fibra **LightBow**, ligero, ergonómico y fácil de usar, que reduce el tiempo y los costos de manera eficaz, al tiempo que aumenta el rendimiento y la fiabilidad de las terminaciones de fibra LC / SC multimodo y monomodo.

Las características del sistema de terminación de fibra **LightBow** incluyen: terminación de un solo paso; Universal LC / SC Capability; protección superior de la cara del extremo; y eliminación de lagunas de aire.

Por su parte, los dos premios de plata se deben a sus soluciones **ConvergeIT Intelligent Building Cabling** y **V-Built Custom Preconfigured Solutions**.



The logo for STULZ, featuring the brand name in white, bold, sans-serif capital letters on a red rectangular background.

CLIMATE. CUSTOMIZED.

Actualice su
centro de datos
con una
refrigeración
de altas
prestaciones



Refrigeración de Centros de Datos

Experiencia desde 1971

Durante más de 40 años, STULZ ha destacado en el desarrollo de sistemas de aire acondicionado para centros de datos. Esta competencia, junto con la experiencia ganada con miles de exitosos proyectos en todo el mundo, se refleja en innovadoras soluciones de refrigeración. Nuestros diferentes sistemas de aire acondicionado están disponibles en numerosos tamaños y representan calidad y seguridad contra fallos. www.stulz.com



Schneider amplía su línea Galaxy VX



Schneider Electric expande sus soluciones UPS de la serie *Galaxy VX* para aplicaciones en centros de datos e industriales.

La línea está disponible desde 500kW hasta 1500kW, y responde a la necesidad de contar con una alta disponibilidad que permita ofrecer soporte completo y versátil de la energía, incluyendo a los centros de datos medianos a grandes y de hiper escala.

Pedro Robredo, VP de Sistemas Seguros de Energía, afirma: 'Debido a que el cómputo en la nube y los modelos colocados de TI siguen en expansión en las empresas, hay un mayor enfoque en la eficiencia energética para dar soporte al movimiento de centros de datos de hiper escala en todo el mundo. La plataforma global de la serie *Galaxy V* ofrece modos de alta eficiencia, escalabilidad, modularidad e integración de almacenamiento de energía de ion de litio para ofrecer mayor confiabilidad'.

Las soluciones incluyen un diseño modular de componentes distribuidos, que escala la redundancia del sistema de energía y la capacidad con 250kW adicionales por gabinete de energía. Además, debido a que incluye dos gabinetes de entrada/salida, eliminan la necesidad de cambiar el gabinete de entrada/salida al aumentar la potencia nominal y habilitar la redundancia interna del gabinete de energía.



Pedro Robredo, VP de Sistemas Seguros de Energía

Lenovo lanza el Datacenter del futuro



Lenovo realizó uno de los anuncios más importantes desde 2014. Se trata del lanzamiento del portfolio más completo de Data Center en la historia de la compañía. El evento forma parte de una gira regional donde se están presentando los nuevos equipos de la marca y los avances que traerá para el mundo de los negocios.

Edgar Rodríguez, DC LAs Product Manager de **Lenovo**, explica: 'Estamos lanzando dos nuevas marcas: *ThinkSystem* y *ThinkAgile*. Estos equipos permiten aprovechar el poder de la revolución de la inteligencia y crear una base tecnológica que soporta cargas de trabajo de análisis de datos, cómputos de alto rendimiento, nube híbrida e Inteligencia Artificial. Además de una oferta renovada de servicios con un portfolio simplificado, con lo que esperamos generar un cambio y transformar la experiencia del cliente'.

'En Argentina anunciamos el lanzamiento de 14 plataformas de servicios (equipados con la nueva plataforma de procesadores escalables **Intel**), 7 ofertas de almacenamiento (donde contamos con el aporte de tres fabricantes líderes como **Nexenta**, **Cloudian** y **DataCore**), y 5 switches de red'.



Edgar Rodríguez, Data Center LAs Product Manager, Nelson Pesce, LA Spanish Brand Manager, Matías Marco, DCG Brand Manager Argentina, y Matías Torres, Sales Manager



Delta, inteligencia en los sistemas modulares

Willington Soto Viviescas, gerente regional de Ventas de la compañía, señala: 'A nivel de nuestra oferta de equipos modulares estamos implementando sistemas inteligentes, donde cada módulo adquiere carga dependiendo del nivel que exista en ese momento en el equipo. Entonces, de forma inteligente y automática, toma energía e inhabilita otros que están ociosos o a media carga, de tal forma que el equipo trabaje siempre en su máxima eficiencia'.

'La evolución en este tipo de ofertas se está moviendo en términos de eficacia y de la disponibilidad del producto. Afortunadamente cada vez el mercado es más exigente en ese sentido, entonces nuestros productos están buscando cada vez más mantener la continuidad en el servicio a la máxima posibilidad'.

SuperMicro, con Intel



SuperMicro realizó un evento para clientes y partners junto a **Intel** y su partner en Argentina, **Multitech**. En una jornada de trabajo, presentaron las novedades que ambas marcas están trayendo a Como Sur.

Servidores, Storage, Networking, y Desktops, son algunas de las líneas de productos que la marca está trabajando en la región con algunas funcionalidades interesantes y novedosas como la inclusión de bahías NVMe, y la compatibilidad con la nueva versión de procesadores **Xeon Scalable** de **Intel**.

Christian Arevalo, Sales Manger Latam, explica: 'La tendencia de la industria está yendo hacia soluciones llave en mano. Dado que **SuperMicro** es una empresa de hardware, hemos realizado alianzas con los principales vendors de software por solución: Red Hat, Cloudera, Microsoft, VMware, Intel, son algunas de las empresas que certifican nuestros productos'.

'Estamos entregando tecnología de punta aquí, en el mismo momento que todo el mundo. Eso es un diferencial importante porque sabemos que las novedades tecnológicas suelen tardar en llegar a la región y las empresas se decantan por otras soluciones que se ofrece en el momento, pero que no terminan adaptándose a la necesidad del cliente'.

De la misma manera, la empresa está trabajando para trabajar con nuevos estándares en Green Computing. 'Queremos ser sustentables con métricas PUE de 1,16 y entregar esos números en nuestras líneas de productos. Entregamos productos que en el largo plazo tienen un ahorro considerable en energía y que entregan una performance líder en el mercado', concluye Arevalo.



Martin Hain, Online Application Engineer de Intel, Christian Arevalo, Sales Manger Latam de SuperMicro y Diego Lavalle, CEO de Multitech



Incorpore fiabilidad y flexibilidad a sus redes

Asegure las redes de las que depende su empresa para ejecutar todas sus transacciones de voz y datos con un cableado estructurado que le garantiza continuidad y un excelente desempeño. Polaris le provee un cable fiable y flexible que se adaptará a las crecientes necesidades futuras.



CABLE UTP CAT 5E EXTERIOR DOBLE VAINA COLOR NEGRO

Cable diseñado para aplicaciones horizontales en redes de cableado estructurado para conectar al usuario con el panel de administración o con los paneles de interconexión de la gestión. Ideal para instalaciones ISP y cámaras.

CABLE UTP CAT 5E INTERIOR COLOR GRIS

Cable aislado con polietileno sólido. Trenzado en pares formando el núcleo en cuatro pares. Núcleo envuelto con tiras de poliéster y pliéster-aluminio. Encima del núcleo se extruye una cubierta de PVC ignífugo.

CABLE FTP CAT 5E EXTERIOR DOBLE VAINA COLOR NEGRO

El cable horizontal blindado está proyectado especialmente para las aplicaciones que necesitan una protección adicional. Es ideal para instalaciones que pueden estar sujetas a interferencias electromagnéticas externas por encima de los niveles permitidos.

CABLE UTP EXTERIOR CAT 6 100% COBRE

Cables elaborados con materias primas de alta calidad y procesos de producción de última generación para garantizar el mejor rendimiento. Cumple con TIA / EIA - 568B e ISO / IEC 1801. Ideal para instalaciones ISP y cámaras.

Comprometidos con la calidad

Delta Solutions S.A.
Av. Garay 2399 - C.A.B.A. - Argentina
(011) 4308-1235 - (011) 4600-8803
ventas@deltasolutions.com.ar - www.deltasolutions.com.ar





El 'efecto' PQC, en los DCD Awards



'Hugo dos grandes ganadores en los DCD Awards: **Kío Networks**, que fue receptor de dos estatuillas en forma directa, y **PQC**, porque fueron premiados dos de nuestros clientes por el trabajo que desarrollamos. **Sonda** de Chile, por *Excelencia en la operación de Datacenter*, y **Telefónica**, con *Lince* de Lima Perú, por *Mejor Proyecto de Transformación del datacenter*'.

Garcerán Rojas, presidente de **PQC**, consultora referente regional en DC, continúa: 'Al ganar por segundo año consecutivo el premio de *mejor pro-*

yecto de transformación, nos consolidamos en la categoría. El año pasado fue **Telefónica** en México, con el DC de *Ixtlahuaca*, ahora *Lince*. Este último fue un proceso de transformación y reorganización integral, que incluyó también la ingeniería y arquitectura del edificio, no sólo del DC'.

'Se suelen mezclar los conceptos de IT con infraestructura, cuando son cosas bien distintas. Ingeniería y arquitectura de infraestructura requieren mucha especialización en la parte edilicia y áreas de base que se dejan de lado en IT, es mucho más abarcativo. Se suele



El equipo de PQC en DCD México: Juan José Ayala, Garcerán Rojas, Ramón Alquezar, Juan Giaccardi y Miguel Chávez

confundir continente con contenido', agrega **Juan Ciaccardi**, director de **PQC**.

Garcerán: 'Aparte de los dos premios, fuimos finalistas en *Mejor Datacenter de un Proveedor de Servicios*, con la misma **Telefónica Lince**, y luego en *Mejor Consultora de Ingeniería*, que se decidió por voto masivo. Considerando que hubo 11 premios total, es fuerte protagonismo. Algo extra es que este año los dos premios también tienen chances de correr en los *DCD Global Awards* que se realizan en Londres, que ahora consideran propuestas del mundo. Veremos, pero todo es muy bueno a favor'.

30 años brindando soluciones en Cobre y Fibra Óptica

www.multicable.com.ar - ventas@multicable.com.ar
Tel.: (5411) 4863-6099

COMMScope AMP NETCONNECT Amphenol DELTA TRENDNET FAYSER



Climaveneta, consolidación regional

Señala **Massimo Donanzan**, gerente de Ventas para Latinoamérica de **Climaveneta**, explica: 'A nivel regional tenemos operaciones en Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay, Perú, Colombia y México. Ofrecemos sistemas de aire acondicionado pero también infraestructura para centros de datos, junto con soluciones que permiten un ahorro energético importante'.

'Los productos son todos diseñados y fabricados en Italia, luego de 8 años ya nos encontramos desarrollando toda la red de clientes y de productos, ya que como volumen de negocios los mercados de Chile, Uruguay y Argentina son los más importantes hasta el momento, ello se debe a en estas naciones trabajan con la misma alimentación eléctrica de Italia, entonces ha sido mucho más fácil introducir toda la gama de productos'.

Innovación, creación y desarrollo

RACKS GABINETES ACCESORIOS FIBRA ÓPTICA

para infraestructura de TI

*Tecnología aplicada
para resolver sus necesidades*

www.qualitytechsrl.com.ar



TrippLite: especialización por verticales Intel crece con management para datacenters



Afirma **Norman Beltrán**, gerente de Canales de Valor para México de **TrippLite**: 'Nos encontramos impulsando nuevas soluciones de protección, administración, respaldo, señalización digital



Norman Beltrán, gerente de Canales de Valor para México

y cableado, orientadas a cubrir múltiples necesidades del mercado: centro de datos, cctv, retail, salud, hotelería, gobierno, entre otros'.

'Potenciamos nuestros PDUs trifásicos con alimentación redundante, sistemas de aire acondicionado de contacto directo de torre o para montaje en rack, nuevos sistemas UPS trifásicos con factor de potencia igual a 1, sistemas UPS redundantes de mediana capacidad, soluciones de señalización digital, consolas KVM para HDMI, cables de red de múltiples tipos (CAT 6A, fibra óptica, SFP+, estaciones de carga para tablets y laptops, gabinetes y racks)'.

'Debido a que las empresas están requiriendo cada vez más soluciones que integran tecnologías convergentes para cubrir las nuevas expectativas de servicio de los usuarios, el mercado está demandando soluciones que sean de fácil implementación, confiables y con excelente relación costo/beneficio'.



Intel, en su división de software de management, lleva 3 años en la región, ganando clientes de peso y difundiendo funcionalidades innovadoras para datacenters. **Ajay Garg** es director de desarrollo de negocios, y **Roger García Villajuana** es sales manager para América Latina. Participaron con stand y muestra de soluciones en DCD México.



Ajay Garg y Roger García Villajuana, en DCD México

Señala **Garg**: 'Este es un buen momento para nuestras soluciones, porque se necesita eficientizar y potenciar los DCs que se tienen. Es tiempo volver más inteligentes los centros de datos, automatizar procesos, detectar desvíos y superarlos, todo como parte de la misma iniciativa. Generar un salto de nivel al conjunto, que apunte el negocio'.

'Nuestra división está especializada en software de management y en DCs, nos encargamos de aportar soluciones smart e innovadoras para los desafíos específicos que se tienen. Apuntamos a los DCs más exigentes, tanto de service providers como enterprise, que tienen más de 200 posiciones, etc'.

'Entre lo más nuevo está el área de analytics, con nuestro software se colecta gran cantidad de información, muy compleja de cantidad de devices; la información se analiza y generamos cuadros de situación para tomar las decisiones correctas, en infraestructura y negocio. Estamos generando soluciones predictivas, que muestran tendencias y anticipan desafíos. Lo nuestro sirve no sólo al DC sino al conjunto de la empresa'.

'En estos tres años que llevamos de labor en la región, hemos ido creciendo progresivamente. Hemos tomado varios de los bancos más grandes, empresas de telecomunicaciones, de salud, utilities, hemos construido ecosistemas virtuosos en varias de ellas. Con los service providers, incluso, estamos generando alianzas para que parte de nuestras soluciones ellos las puedan brindar a sus clientes. Estos son tiempos de gestión inteligente, de management, y para eso estamos. Con el gran respaldo de **Intel**, detrás'.

Polaris: con Delta Solutions, distribución de cables UTP



Polaris suma a **Delta Solutions** como su nuevo canal de distribución, dedicado exclusivamente a su línea de cables UTP Categoría 5 y 6.

Marco Novelli, Account & Marketing Manager, afirma: 'El modelo de comercialización será directamente a través de Delta Solutions. Se va a manejar por el canal mayorista para que ellos le vendan a sus resellers un producto integrado'.

'Esta decisión es en respuesta a un pedido de nuestros usuarios que requerían de productos integrados con la protección de energía. El mercado precisaba el respaldo de una garantía como la nuestra a un precio competitivo', añade.

Entre los diferenciales que se resaltan de los UTP Categoría 5 y 6, se destacan la calidad certificada que se realiza mediante una medición específica para saber si la información llega de la misma forma de punta a punta. Además, contarán con un packaging exclusivo.

'Somos una empresa con más de 10 años de trayectoria, y eso nos respalda para que nuestros usuarios sepan que incursionamos en un nuevo negocio que conocemos desde hace tiempo y nos va a permitir sumar un público nuevo', concluye **Novelli**.



Marco Novelli, Account & Marketing Manager



DCE Ingeniería refuerza su estrategia tecnológica

DCE Ingeniería designa a **Marcelo Senra** como su nuevo director de Tecnología, desde donde potenciará nuevos proyectos y brindará soluciones para el área TIC.

El ejecutivo explica: 'Una de mis principales responsabilidades será desarrollar el área de Tecnología en la compañía, incorporando un portfolio de tecnologías de la información y de la comunicación para ofrecer a nuestros clientes y prospects. Uno de mis objetivos es ampliar y generar nuevos negocios, fortaleciendo el relacionamiento con nuestros clientes'.

'Ofreceremos a nuestros clientes una oferta completa de soluciones, generando mayor presencia dentro de los Data Centers con las últimas tendencias del mercado'.



NUEVA WEB
www.dcd.media

LA SOLUCIÓN DE COMUNICACIÓN EN LA INDUSTRIA DEL DATACENTER

PRINCIPALES SEGMENTOS DE AUDIENCIA



Alta dirección (Nivel C)	12%
Directores Operaciones e Instalaciones	16%
Gestión DC	11%
Directores TI	13%
Directores de Infraestructuras	15%
Directores de Telecomunicaciones	7%
Consultores	12%
Arquitectos TI	8%
Marketing y Ventas	6%



Benefíciense de grandes descuentos de patrocinador en todos nuestros productos:



REVISTA
Noticias nacionales e internacionales de la industria
Trimestral
Circulación: 25.000



WEB
www.dcd.media
Todo lo que necesita para estar al día



NEWSLETTER
La actualidad tecnológica con editores locales
2 x semana
Suscriptores: 15.000



WEBINARS
Utilice nuestra plataforma para interactuar con sus clientes potenciales

Área de contenidos

COLO+CLOUD

DESIGN+BUILD

POWER+COOLING

SERVERS+STORAGE

SECURITY+RISK

CORE>EDGE

SOFTWARE-DEFINED

OPEN-SOURCE

Síguenos en twitter:

@DCD_ES

Suscríbase AHORA gratuitamente en:
www.dcd.media
Reciba la revista más influyente en la industria del Data Center.

Inside the market

DCD
MEDIA



Eaton impulsa el negocio junto a sus Partners



Eaton llevó a cabo el *PD Distribution Day*, en Buenos Aires, Argentina, una jornada de capacitación, entrenamiento y exposición de sus nuevas soluciones eléctricas ante presencia de más de 80 canales.

Gustavo Galuppo, director comercial para Cono Sur: 'El objetivo del evento, realizado junto con nuestro Partner **Melectric**, se centró en unir tanto al canal eléctrico como al

de sistemas. Estamos presentando una mayor integración de los canales de valor a todo nuestro proceso porque creemos que el posicionamiento es muy importante. Evidenciamos una reactivación en el mercado y vemos que el canal de distribución ha crecido en el transcurso del 2017'.

Por su parte, **Carlos Rodríguez**, Sales Manager Power Quality: 'En el último trimestre realizaremos la recertificación de

los Resellers. Estamos impulsando a nuestros socios para aumentar la venta a través de nuestros canales en todo el país'.

Presente en BIEL Light + Building

Eaton tuvo una importante presencia en *BIEL Light + Building*, participando como expositor y brindando conferencias.

Marisa Mlekuz, Enterprise Sales & Service Manager South Cone de **Eaton**: 'Tenemos la capacidad de dar soluciones desde la media tensión hasta la carga crítica. En nuestro stand mostramos nuestras celdas primarias y secundarias de media tensión, las cuales son innovadoras porque no utilizan el gas SF6. Esto marca nuestro interés en mejorar la eficiencia y sustentabilidad de las soluciones'.

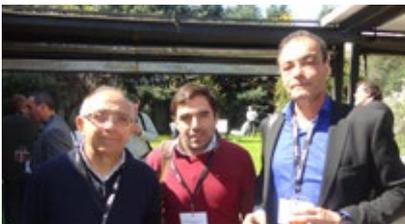
'También presentamos los reconectores para fallas de las redes aéreas de transporte de electricidad, así como nuestros tableros, los cuales utilizan componentes de baja tensión. Y nuestras soluciones de energía de calidad para cargas críticas, pensadas para ambientes en los que la continuidad del negocio es fundamental'.



Carlos Rodríguez, Sales Manager Power Quality, junto a Gustavo Galuppo, director comercial para Cono Sur, ambos de Eaton



Fabián Torres, director de Compras, y Manuel Fernández, director, ambos de YLUM; Miguel Ángel Tognetti, socio de Kontrol; y Sergio Marcé de Melectric



Oscar Solima, presidente, y Pablo Solima, director, ambos de Sistemas Energéticos, junto a Daniel Menichini, director de Emelec



Daniel Milito, socio de Servipro, Norberto Brandeburgo, director de NB Consultores, y Bernardo Ardito, director de IA Ingeniería

R&M, innovaciones para Next Network Generation



R&M anuncia cinco recientes innovaciones que han traído progreso a las redes de datos locales en el entorno de oficinas, redes de centros de datos y redes públicas de FO.

Andreas Rüsseler, CMO de la compañía, afirma: 'Es nuestro objetivo avanzar a la siguiente dimensión en una etapa temprana, tanto en cableado de cobre y fibra óptica, e invertir lo que sea necesario en desarrollo. Los usuarios necesitarán productos adecuados en pocos años. Se han definido las normas internacionales, ahora es el momento de desarrollar productos que le den a los usuarios un valor añadido palpable', añade.

Una de las innovaciones es el módulo de conexión RJ45 Cat. 6A, que se utiliza predominantemente en sistemas de cableado estructurado: in instalador puede cablear el modulo 6A EL en menos de un minuto. Luego, con el sistema de cableado *FO Netscale* lanzado en 2016, la empresa establece estándares para la concentración de cableado en centros de datos.



Andreas Rüsseler, CMO

3M, integración para el Centro de Datos



En una carrera que demanda construir centros de datos más rápidos, inteligentes y con mayor eficiencia energética, **3M** se alinea a estos requerimientos y continúa con el desarrollo de sus soluciones en este campo.

Una de las soluciones se centra en *Infrastructure & Networking*. Desde la compañía aseguran que, independientemente de donde se ubique el centro de datos (en la nube, en un campus físico, global, local, comercial o gubernamental) hacerlo más rápido, más confiable y más eficiente es lo que importa. Su enfoque está puesto en mantener el centro de datos funcionando de manera eficiente y efectiva a través del uso de sus soluciones y productos innovadores.

Otra de sus soluciones se focaliza en *Server Solutions*. El ritmo de innovación de los servidores es extraordinario, por lo que hay una demanda constante de rendimiento y fiabilidad mejorados. En este sentido, los diseñadores siempre son desafiados a empujar estos límites de rendimiento mientras manejan las preocupaciones de espacio, térmico, vibración y EMI / EMC. Es así como, con sus productos, **3M** puede ayudar a minimizar las restricciones de diseño.



CONECTAMOS PERSONAS,
CONTENIDOS Y MARCAS



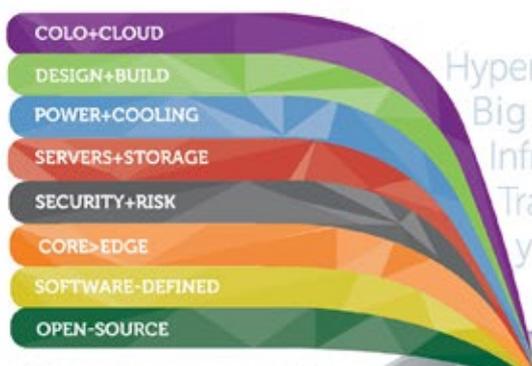
DCD>Perú | Lima

Consolidando las infraestructuras digitales

18 de octubre 2017, Delfines Hotel & Casino

Todas las temáticas

Los mejores ponentes



Hyperscale, IoT, Virtualización
Big Data, Modularidad,
Infraestructura Digital...
Transformación Digital
y Data Center
4.0 DC



Cloud: un cambio
en el paradigma
del Data Science
Nuevos ciberataques
y cómo prevenirlos



Baterías de
ion-litio, ¿una
alternativa a la generación
y almacenamiento de
energía en el data center?

Patrocinadores confirmados

Lead Sponsors



Knowledge Partners



Exhibitors



Para más información:

Jorge Maroto

jorge.maroto@datacenterdynamics.com

+51 1 707 1298

www.DCD.events



Por Gaspar Cogordan, desde Buenos Aires, Argentina, y Jacqueline Amesola, desde Riviera Maya, México

Belden: Partner Alliance Summit, de la Riviera Maya a Argentina

 **Belden** continúa con su proceso de expansión mediante los *Partner Alliance Summit* que viene desarrollando en diferentes países de la región, buscando estar más cerca de sus socios de negocio a lo largo de toda Latinoamérica.

Durante el *Partner Alliance Summit* realizado en Riviera Maya, **Juan Manuel Gonzalez**, director de Investigación de Transformación Digital en América Latina de **Frost & Sullivan**, explica: 'El mercado de las TI está evolucionando hacia la digitalización y el uso de la nube. Incluso se estima que para este 2017 se registren ingresos por 2 mil 870 millones de dólares en América Latina para este segmento de mercado, además de que en los próximos 5 años existirán 21 mil millones de dispositivos conectados a Internet, por lo que es necesario que las empresas de todos los sectores estén preparados para enfrentar dicho reto.'

Por su parte, **Iván Jiménez**, Regional Sales Manager Enterprise en **Belden México**, señala: 'Los retos de nuestros clientes están cambiando desde hace tiempo con la globalización, hemos trabajado en ofrecerles mejores soluciones a menor costo y ellos han encontrado que las TI son el medio. Es por ello que el objetivo de este evento en el que congregamos a 110 personas

de 64 de nuestros socios de negocios es ayudar al canal a entender la transformación digital que está teniendo el usuario para que al final también ellos puedan entregar una propuesta de valor, por lo que como marca estamos enfocándonos a la digitalización'.

Alejandro Gómez, gerente regional en Latinoamérica de la compañía, agrega: 'Como compañía uno de nuestros intereses es posicionar nuestras soluciones en el mercado de Latinoamérica, con la intención de estar más presentes en países como Colombia, Ecuador, Centroamérica, Argentina y Chile. Los próximos tres años serán de mayor presencia en la región'.

En el marco del *Partner Alliance Summit* de Buenos Aires, **Laura Bernal**, Enterprise Account Manager para la Región Andina, señala: 'Estamos tratando de tener un poco más de presencia en Latinoamérica, desde Colombia hasta

Argentina, y por esa razón hemos organizado road shows en las principales ciudades de cada uno de estos países. Nos ha ido muy bien, y queremos que nos conozcan en cuanto a los diferenciales que tenemos con respecto al resto de las marcas. Para nosotros ha sido muy productivo, dado que hemos tenido mucho trabajo para todos los canales integradores y usuarios finales que tenemos en la región'.

'La recepción de los productos ha sido muy buena. Actualmente lo que estamos tratando de hacer es desarrollar tecnología para las nuevas comunicaciones que se hacen en la parte de WiFi, o en la parte de Access Point y la alimentación para ese tipo de soluciones, en cuanto a lo que son cables de cobre y fibra óptica. A su vez, lo que estamos proyectando para el 2018 es tener toda la parte de categoría 8 disponible para datacenters'.



Daniel Hernández, ingeniero de Tecnología de Belden; Federico Fuentes Ricardez, director General de Grupo Marpait; Armando Reyes, gerente comercial de Grupo Bajonet; Ángel Zavala Avelar, ingeniero en Comunicaciones de Banorte; y Pedro Caravantes, especialista en sistemas de iTrack Sol



Juan Huerta Ramos, director Comercial de Comercia TI; Jose Humberto Avila Moreno, director General de Telebyte; Fredy Bravo Gomez, gerente General de Bravo Comunicaciones; Hector Varela, gerente de Sistemas Store; e Ismael Cruz Pinto, gerente de ACC Telecom



Marcelo Sciandro, arquitecto de Tecnología de Msaa; junto a Eduardo Granovsky, CEO de CEPTRET



Giselle Mendez, gerente de Marketing de Compusistem S.A.; Lorenzo Unzaga, jefe de IT de Inti Integral S.A.; y Miguel Gemetro, gerente de Sistemas de Eyse S.A.



Elier H. Loya, gerente de Aznetworks; Agustín Soberanes Ramirez, director de ISSE Sistemas Especiales; Luis Alberto Espinoza Cordoba, gerente General de IEMBK S.A DE C.V.; y Ana Carrillo, supervisora de Administración y Finanzas de Aznetworks



Mauro Ríos, responsable de Sistemas IT de Furlong Fox S.A.; junto a Guillermo Gilles, Business Development Manager de BVS Technology Solutions



Juan José Tomero, coordinador de IT, y Cristian Boari, jefe de Sistemas, ambos del Banco Nación



Alvaro Rivera, director de Operaciones, Emmanuel Urbina, director Comercial, y Julio Sanchez, director de Ingeniería, todos de Bajonet; junto a Omar Guzman, director de Operaciones de BroadBand

DCPro, formación para el profesional del Data Center



Reduzca costes y riesgos
innecesarios



Evite las caídas por errores
humanos



Aumente la productividad
del personal



Fórmese con los mejores
expertos internacionales



Disponga de un lenguaje común
basado en las buenas prácticas

Algunas empresas formadas con DCPro





WHY CHOOSE VMWARE WORKSPACE ONE OVER MICROSOFT EM+S

Simplify app and access management, unify endpoint management, and transform the delivery of Windows desktops and apps with a single solution that is . . . **Simply, Better**



7 YEARS
NAMED A LEADER
IN GARTNER'S
MAGIC QUADRANT

Source:
[Gartner Magic Quadrant for
Enterprise Mobility Management 2017](#)



1+
MILLION
DEVICES UNDER
MANAGEMENT AT
ONE CUSTOMER -
LARGEST
EMM DEPLOYMENT



6 YEARS
TOP PLAYER
IN THE
RADICATI MARKET
QUADRANT
FOR EMM

Source:
[Radicati Group Enterprise Mobility
Management Market Quadrant 2017](#)

